



FORSCHUNGSINSTITUT FÜR ÖFFENTLICHE VERWALTUNG

Thomas Gensicke

DEUTSCHLAND IM ÜBERGANG

Lebensgefühl, Wertorientierungen, Bürgerengagement



SPEYERER 204
FORSCHUNGSBERICHTE

Thomas Gensicke

Deutschland im Übergang

Lebensgefühl, Wertorientierungen, Bürgerengagement

Speyerer Forschungsberichte 204

Thomas Gensicke

DEUTSCHLAND IM ÜBERGANG

Lebensgefühl, Wertorientierungen, Bürgerengagement

**FORSCHUNGSINSTITUT FÜR ÖFFENTLICHE VERWALTUNG
BEI DER DEUTSCHEN HOCHSCHULE FÜR VERWALTUNGSWISSENSCHAFTEN SPEYER**

2000

Projektleiter: Univ.-Prof. Dr. Helmut Klages

Projektbearbeiter: Dipl.-Philosoph Dr. Thomas Gensicke

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Gensicke, Thomas:

Deutschland im Übergang : Lebensgefühl, Wertorientierungen, Bürgerengagement /
Thomas Gensicke. Forschungsinstitut für öffentliche Verwaltung bei der Deutschen
Hochschule für Verwaltungswissenschaften Speyer. - Speyer : Forschungsinst. für
öffentliche Verwaltung, 2000

(Speyerer Forschungsberichte ; 204)

ISBN 3-932112-42-3

Herstellung:

FORSCHUNGSINSTITUT FÜR ÖFFENTLICHE VERWALTUNG

bei der Deutschen Hochschule für Verwaltungswissenschaften Speyer

Alle Rechte vorbehalten

Umschlagentwurf:

© 8/97 TRIFTY ART Grafik Design • 67550 Worms • Hauptstr. 32 • Tel.: 0 62 41/95 15 38

Vorwort

Die Speyerer Wertewandelsforschung trat in den zurückliegenden Jahren mit einer größeren Zahl von Veröffentlichungen hervor, in denen die Mentalitätsentwicklung der deutschen Bevölkerung von zentralen Dimensionen her empirisch erschlossen, analysiert und gedeutet wurde. Es wurde erkennbar, dass in Deutschland – ebenso wie auch in anderen hochentwickelten industriellen und nachindustriellen Nationen – während der letzten Jahrzehnte tiefgreifende Wandlungen in den Tiefenschichten der sozialen Psyche in Gang gekommen sind. Diese zielen in Richtung einer Individualisierung, die sich allerdings kaum dem Prokrustesbett eines verbreiteten Interpretationsmuster fügt, das mit dramatisierenden Untertönen auf einen angeblich zunehmenden Egoismus, wie auch auf eine angeblich anwachsende soziale Isolierung und Gemeinschaftsferne der Menschen abstellt. Vielmehr erwies sich, dass im Begegnungs- und Reibungsfeld sozio-ökonomischer Umwälzungen und institutioneller Beharrungstendenzen ein Prozess mentaler Modernisierung in Gang gekommen ist, der die Menschen zu neuen, bislang noch kaum ausreichend erkannten Orientierungen und Leistungen befähigt, der sie aber auch „schwieriger“ und fordernder, teils auch verletzlicher, unsicherer und skeptischer werden lässt.

In die Arbeiten, die solche Erkenntnisse vortrugen, wurde schon bald nach der Wiedervereinigung der Vergleich zwischen West- und Ostdeutschland einbezogen. In diesem Zusammenhang trat *Thomas Gensicke* bereits mit scharf zupackenden, empirische Forschung und sozialwissenschaftliche Reflexion vereinigenden Analysen und Thesen hervor. Die sich heute ausbreitende Einsicht, dass die „Mauer in den Köpfen“ nicht, wie oftmals angenommen wurde, in erster Line auf fundamentale Sozialisationsunterschiede unter dem Einfluss gegensätzlicher Systemeinflüsse, sondern viel eher auf Problemerkahrungen im Vereinigungsprozess zurückverweist, ist zu einem guten Teil seiner immer wiederholten, im besten Sinne „aufklärenden“ Forschungs- und Publikationstätigkeit zuzuschreiben.

In der vorliegenden Arbeit legt *Thomas Gensicke* – im Anschluss an einen gemeinsamen Forschungsbericht zum Thema „Wertewandel und bürgerschaftliches Engagement an der Schwelle zum 21. Jahrhundert“ (Speyerer Forschungsberichte 193, 1999) eine umfassende Auswertung der Daten des „Speyerer Wertesurvey 1997“ vor, der gemeinsam von der Robert Bosch Stiftung GmbH und der Fritz Thyssen Stiftung finanziert wurde. Es handelte sich hierbei um eine repräsentative Umfrage in beiden Teilen Deutschlands,

die erstens das Ziel verfolgte, die Frage nach der Mentalitätsentwicklung der deutschen Bevölkerung unter Aktualisierung bereits vorliegender Aussagen der Wertewandelsforschung in der von Globalisierungstendenzen geprägten Informationsgesellschaft aufzuwerfen. Die vorliegende Arbeit greift diese Zielsetzung in systematischer Breite auf und präsentiert eine empirisch fundierte Tiefenanalyse der Deutschen, welche die oft verwirrend anmutenden gesellschaftlichen Veränderungen in Ost und West – auf dem Hintergrund der „Problemagenda der 90er Jahre und des neuen Jahrtausends“ – transparent werden lässt. Im Vorfeld wird die „Befindlichkeit“ der Deutschen in der Auseinandersetzung mit aktuellen Problemlagen ausgeleuchtet. Es folgt eine Werteanalyse, die sich in eine differenzierte, Strukturen und Trends auslotende Gesamtbetrachtung der verschiedenen heute auffindbaren Wertemuster und –trends ausfaltet. Anschließend werden in zwei Kapiteln über „Persönlichkeitsstärke“ und „Sozialisation“ teils überraschende Erkenntnisse vorgelegt, die u. a. neuartige Erklärungsmodelle der Werteentwicklung liefern. *Gensicke* rundet diesen Teil der Arbeit mit einem Vorstoß in das höchst aktuelle Themen- und Fragenfeld der gesellschaftlichen Integration ab, wobei er den empirischen Daten u. a. weitreichende Einsichten in die realen Bindekräfte mikrosozialer Netzwerke, politischer Parteien und der öffentlichen Institutionen der Bundesrepublik abzugewinnen vermag.

Zweites Ziel der im Zentrum der Arbeit stehenden Umfrage war die Erforschung des bürgerschaftlichen Engagements in Deutschland als einer an der Jahrtausendschwelle immer mehr ins Blickfeld rückenden gesellschaftlichen Selbststabilisierungs- und –entwicklungskraft. Man darf es *Gensicke* danken, dass er diesen bisher noch weitgehend unbekanntem Realitätsbereich – auf dem Hintergrund vorangegangener gemeinsamer Arbeiten und Veröffentlichungen – einer systematischen Bestandsaufnahme, gleichzeitig aber auch einer Analyse unterzieht, die erhellende Ausblicke auf die individuellen und gesellschaftlichen Voraussetzungen und Folgen bürgerschaftlichen Engagements gestattet und wichtige Wegweisungen für die weiterführende Forschung vermittelt.

Insgesamt legt *Gensicke* einen „Forschungsbericht“ vor, der mehr ist als dies. Es handelt sich bei der vorliegenden Arbeit um einen Bericht über Deutschland, der in einer höchst lesbaren Form unverzichtbare Informations- und Deutungsangebote u. a. auch für alle diejenigen liefert, die in Wort und Tat gesellschaftliche und/oder politische Verantwortung wahrnehmen.

Als Leiter des Forschungsvorhabens möchte ich an dieser Stelle – gemeinsam mit *Thomas Gensicke* – der Robert Bosch Stiftung GmbH und der Fritz Thyssen Stiftung für die nachdrückliche Förderung danken, die sie uns angeeignet haben. Ich möchte mich aber auch nochmals bei den zahlreichen

Kolleginnen und Kollegen bedanken, die uns im Jahr 1998 bei einem zweitägigen Symposium in Speyer vielfältige Anregungen zukommen ließen, welche uns bei unserer weiteren Arbeit von großem Nutzen waren.

Speyer, im Februar 2000

Helmut Klages

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	1
1. Teil: Die soziale Situation und ihre Wahrnehmung	
1. Teil: Die soziale Situation und ihre Wahrnehmung	
A. Die globale Problemagenda	8
1. Veränderungen des „Werteklimas“ in der entwickelten Welt ..	8
2. Weltwirtschaftliche Entwicklungen: USA als Welt- wirtschaftslokomotive	10
3. Besondere Umstände durch die Wiedervereinigung in Deutschland	12
a) Wirtschaftsboom im Westen, Zusammenbruch im Osten ...	12
b) Wiederbelebung im Osten, wirtschaftliche „Schlankheitskur“ im Westen	13
c) Regierungswechsel 1998	15
4. Grundlegende Strukturveränderungen beim Übergang in die Informationsgesellschaft	16
a) Defizite der sozialen Marktwirtschaft deutscher Prägung ...	16
b) Trends zur sozialen Flexibilisierung	19
B. Die Wahrnehmung der Situation durch die Bevölkerung	20
1. Gesellschaftliches Problembewusstsein	21
a) Wahrgenommene Probleme	21
b) Muster der Problemwahrnehmung	23
2. Befindlichkeit der Bevölkerung	27
a) Vermutungen über Anomie	27
b) Allgemeine Lebenszufriedenheit und Glücksempfinden	30
c) Spezifische Zufriedenheit mit Lebensbereichen	36
d) Erklärung der Zufriedenheit bzw. des Glücksempfindens ..	39
e) Zufriedenheit in verschiedenen Bevölkerungsgruppen	42
f) Entwicklung der Zufriedenheit nach 1997	45

3. Konkrete Erwartungen für die nächsten 5 Jahre	52
a) Eigenarbeit und längere Arbeitszeiten	54
b) Sich intensiv weiterbilden?	56
c) Lebensstandardverluste und Sparsamkeit	57
d) Ellenbogen einsetzen oder sich zusammenschließen?	58
e) Erwerbs- und arbeitsmarktbezogene Erwartungen	61
f) Weitergehende Mobilität	65
g) Erwartungsstrukturen	66
Zwischenresümee des 1. Teils	69
2. Teil: Die soziale Konstitution und ihre Basis	73
A. Werte	73
1. Wertauffassungen	74
2. Wertorientierungen 1997	78
a) Grundlegende Gewichtungen	78
b) Empirische Wertstrukturen	84
c) Ost-West-Vergleich der Wertstrukturen	87
d) Wertmuster in verschiedenen sozialen Gruppen	89
e) Wertmuster und soziale Konstitution	91
3. Wertorientierungen im Zeitverlauf (1987/88-1997)	92
a) Verteilungen und Mittelwerte	92
4. Kohortenanalysen	100
a) Religiosität und Orientierung am „Althergebrachten“ (Alter und Geschlecht)	101
b) Gefühlsbetonung, Phantasie & Kreativität und Lebensgenuss (Alter und Geschlecht)	109
5. Zusammenhänge zwischen den Wertetrends	115
B. Persönlichkeitsstärke	117
1. Typologie des Wollens	117
a) Chancen der Wertrealisierung	117
b) Defizitbewusstsein, Apathie, aktiviertes und sorgloses Selbstbewusstsein	118
c) Selbstbewusstsein und Eigenverantwortung	120

2.	Merkmale der Persönlichkeitsstärke	121
a)	Theoretische Dimensionierung	122
b)	Empirische Verteilungen und Gewichtungen	124
c)	Strukturen der Persönlichkeitsstärke	126
d)	Typologie der Persönlichkeitsstärke	131
C.	Sozialisation	139
1.	Sozialisation als soziale Prägung	139
2.	Erziehungserinnerungen	140
a)	Verteilungen und Gewichtungen	140
b)	Strukturen des Sozialisationsklimas im Elternhaus	143
c)	Ost-West-Unterschiede der Erziehungserinnerungen	147
d)	Struktur der Erziehungserinnerungen in weiteren Gruppen	149
e)	Rekonstruktion des Erziehungsklimas auf der Zeitachse und in sozialen Milieus	150
f)	Kombination von Ost-West-Herkunft, Geschlecht, Bildung, Milieu und Alter	155
g)	Sozialisatorische Erklärungsmodelle für Wertmuster und Muster der Persönlichkeitsstärke	159
h)	Herausragende Bedeutung der „Leistungserziehung“	176
	3. Teil: Die soziale Integration und ihre Zukunft	178
A.	Mikrosoziale Integration	180
1.	Mikrosoziale Netzwerke	180
a)	Verwandschaftliche und außerverwandt- schaftliche Kontakte	180
b)	Freundeskreise	186
2.	Soziale Verbundenheit und Zugehörigkeit	187
a)	Verbundenheitsgefühle	187
b)	Sozialstrukturelle Unterschiede	189
B.	Makrosoziale Integration	194
1.	Zugehörigkeitsgefühle	194
a)	Dimensionen der Zugehörigkeit	194

b)	Unterschiede der Zugehörigkeitsgefühle zwischen Ost und West	196
c)	Alters- und Bildungseffekte: Zugehörigkeitsgefühle und Wertmuster im Vergleich	199
d)	Regionale Unterschiede	204
e)	Sozialstrukturelle Unterschiede und parteipolitische Ausrichtung	205
2.	Bindung an politische Parteien	207
a)	Bindungskraft der etablierten Parteien	207
b)	Strukturen der Parteibindung	209
3.	Vertrauen in öffentliche Institutionen	212
a)	Institutionenvertrauen als Indikator für diffuse Legitimität	212
b)	Vertrauen in Institutionen – empirische Gewichtungen	214
c)	Dimensionen des Vertrauens	217
d)	Teilmodelle zur Erklärung des Institutionenvertrauens	219
e)	Ein Gesamtmodell zur Erklärung des Institutionenvertrauens	226
C.	Bürgerschaftliches Engagement	229
1.	Bürgerschaftliches Engagement als individuelle Wertrealisierung mit sozial integrativen Folgen	229
2.	Bestandsaufnahme des bürgerschaftlichen Engagements	231
a)	Bereiche des bürgerschaftlichen Engagements	231
b)	Verbreitung des bürgerschaftlichen Engagements	234
3.	Motivation des bürgerschaftlichen Engagements	250
a)	Ausprägung von Motiven	250
b)	Muster der Engagementmotive	253
	Literatur	257

Zusammenfassung

Das Projekt „Wertewandel in den 90er Jahren – Tendenzen und Probleme“, das mit diesem zweiten Projektbericht abgeschlossen wird, befasste sich von 1995 bis 1999 mit Tendenzen der Werteentwicklung in Deutschland in den 90er Jahren und deren Perspektiven am Beginn des neuen Jahrtausends. Von besonderem Interesse war die Auswirkung von in der Bevölkerung verbreiteten Wertorientierungen auf die Ausprägung *eigenverantwortlicher* wirtschaftlicher und politischer Dispositionen, auf grundlegende Einstellungen zu *Politik und Staat* und auf die Bereitschaft zum *bürgerschaftlichen Engagement*. Wichtige Ergebnisse wurden bereits im Speyerer Forschungsbericht „Wertewandel und bürgerschaftliches Engagement an der Schwelle zum dritten Jahrtausend“ sowie einer Reihe von Artikeln veröffentlicht.

- Problemagenda der 90er Jahre und des neuen Jahrtausends

Die Analyse beginnt mit einer Skizze der *Problemagenda* der neunziger Jahre und des beginnenden dritten Jahrtausends. Die sozioökonomischen Großthemen sind unbestreitbar „Globalisierung“, „Übergang zur Wissens- und Kommunikationsgesellschaft“ sowie „Umbau der Berufsgesellschaft und des Sozialstaates“. Berücksichtigt werden mussten die Nachwirkungen des politischen Großereignisses der deutschen Wiedervereinigung sowie der Regierungswechsel im Jahre 1998. Schließlich wurden soziale und politische Aspekte einbezogen, die unter den Begriffen „Zukunft der sozialen Integration“ und „Förderung der Bürgergesellschaft“ diskutiert werden.

Wesentliche Datenbasis des Projektes war der „Wertesurvey 1997“, eine repräsentative Befragung, die durch das Projekt in der deutschsprachigen, erwachsenen Bevölkerung bei ca. 2.000 Befragten in den alten Ländern und ca. 1.000 Befragten in den neuen Ländern durchgeführt wurde (Feldarbeit durch das Institut Infratest/Burke im Frühsommer 1997). Die ostdeutsche Stichprobe wurde über die Proportion des eigentlichen Bevölkerungsanteils hinaus aufgestockt, um die Besonderheiten der neuen Länder statistisch sicher erfassen zu können. Des weiteren wurden, vor allem um die aktuelle Entwicklung im Zusammenhang mit dem Regierungswechsel bis zum Ende des Jahres 1999 abbilden zu können, sekundäranalytisch und vergleichend Befragungsdaten anderer Meinungsforscher herangezogen.

Der Wertesurvey 1997 und andere Daten der Umfrageforschung zeichnen das Bild einer Bevölkerung, die bezüglich der Wirklichkeit und der Zukunft des deutschen Gesellschaftsmodells der *sozialen Marktwirtschaft* stark verunsichert war. Mit Sorge beobachtete die Bevölkerung die hohe und in den 90er Jahren schnell steigende *Arbeitslosigkeit*, andererseits jedoch auch die *Reformversuche* der konservativ-liberalen Regierung, die dazu dienen sollten, das Beschäftigungssystem und den Sozialstaat wenigstens teilweise an die geänderten äußeren und inneren Bedingungen des Standortes Deutschland anzupassen. Anhand von Trenddaten der Meinungsforschung ließ sich in den 90er Jahren ein schnell anschwellendes Empfinden *sozialer Ungerechtigkeit* in breiten Kreisen der Bevölkerung erkennen. Dieses Gefühl sozialer Ungerechtigkeit ging in politischer Hinsicht zu Lasten der Regierung, die zunehmend das Image einer Regierung der Reichen und der sozialen Kälte bekam. Die Hoffnung auf mehr soziale Gerechtigkeit und die Bewahrung der Grundfesten der sozialen Marktwirtschaft richteten sich vor allem auf die SPD.

Nach anfänglich hoher Zufriedenheit mit der neuen Regierung führte der Kurswechsel der SPD zum Sparkurs seit Mitte des Jahres 1999 zu einem großen Enttäuschungseffekt und einem starken Verlust der ihr noch 1998 in starkem Maße zugeschriebenen „sozialen Kompetenz“. Im Laufe des Jahres 1999 konnte die CDU/CSU in der Wählergunst wieder stark zulegen, obwohl auch sie von der Wählerschaft nur wenig soziale Kompetenz bescheinigt bekommt (desgleichen auch in der Schulden- und Steuerfrage). Zunehmend breitet sich auch in der SPD die Einsicht aus, dass die Staatstätigkeit zurückgenommen werden muss, um stärkere Wachstumskräfte im Zeitalter einer globalisierten Wissens- und Informationsgesellschaft freizusetzen. Obwohl die neue Regierung am Ende des Jahres 1999 aufgrund des Spenden-skandals der CDU politisch erst einmal den Rücken frei bekam, hat sie dennoch ein ähnliches *Vermittlungsproblem* wie vormals die alte Regierung bzw. ihr Vermittlungsproblem ist sogar noch größer, da sie in der Wählerschaft immer noch als die „sozialere“ Partei angesehen wird. Die Bevölkerung unterstützt den Sparkurs zwar prinzipiell, sie glaubt aber nicht, dass es eine Aufgabe der SPD sei, solche, in ihren Augen eher zu Lasten der „kleinen Leute“ gehenden Sparmaßnahmen umzusetzen.

- Befindlichkeit und mentale Strukturen

Unser Survey sollte uns Hinweise darauf liefern, inwieweit die *mentalen Strukturen* der Bevölkerung bzw. verschiedener Gruppen innerhalb der Bevölkerung auf die neue Problemagenda eingerichtet sind. Auf welches Le-

bensgefühl und welche Mentalität treffen die von Wirtschaftsführern und zunehmend auch von den Politikern als Reaktion auf den „Globalisierungsdruck“ propagierten Leitthemen der „Eigenverantwortung“, der „Flexibilität“, der „Risikofreude“, der „Mobilität“, des „lebenslangen Lernens“ etc.?

Die persönliche Befindlichkeitsanalyse ergibt zunächst das eher verblüffende Bild einer in großen Teilen persönlich (aber nicht gesellschaftlich!) *zufriedenen* Bevölkerung, ein Durchschnittsbild, von dem allerdings Ostdeutsche, Arbeitslose und die unteren Schichten der Bevölkerung deutlich nach unten hin abweichen. Die Zufriedenheit der großen Mehrheit der Bevölkerung beruht nicht zuletzt auf positiv wahrgenommenen Momenten *privater sozialer Sicherheit*, umgekehrt verhielt es sich allerdings bei den Unzufriedenen. Mögliche Beeinträchtigungen dieses sozialen Sicherheitsgefühls erwiesen sich in der Zusammenhangsanalyse als riskanter Punkt politischer und sozialer Reformen, insbesondere in Ostdeutschland.

Nicht zu übersehen war allerdings ein Rückgang auch der persönlichen Zufriedenheit der Bevölkerung bis 1997, ein Rückgang, der seine auffällige Parallele in einer deutlich rückläufigen Zufriedenheit der Bevölkerung mit dem bundesdeutschen „Netz der sozialen Sicherheit“ hatte. Der Regierungswechsel des Jahres 1998 ging mit einer deutlichen Erholung sowohl der privaten Zufriedenheit als auch der Zufriedenheit mit dem sozialen Sicherungssystem einher. Die allgemeine Erholungstendenz der Stimmung der breiten Bevölkerung hielt (trotz rasch verfallender Regierungszufriedenheit) bis weit in das Jahr 1999 hinein an, soweit das bisher anhand von aktuellen Umfragedaten überprüfbar ist.

Hintergrund der hohen Relevanz von Sicherheitsgefühlen in der Bevölkerung ist die Dominanz eines vom Wertewandel (*Klages*) der letzten Jahrzehnte relativ wenig beeinflussten *nationalen Normalwertmusters*, innerhalb dessen Sicherheitsfragen im Verein mit dem Nationalstereotyp des „Fleißes und Ehrgeizes“ und der legalistischen Orientierung („Respekt vor Gesetz und Ordnung“) eine wesentliche Rolle spielen. Wir konnten nachweisen, dass dieses nationale Normalwertmuster seit unserer Urmessung in den Jahren 1987/88 (nur alte Länder) stabil geblieben war. Das bedeutet, dass ein geregelter, sicherer und weitgehend in kalkulierbaren Bahnen verlaufender Lebenszuschnitt nach wie vor von den meisten Menschen in Deutschland angestrebt wird. Dieses nationale Normalwertmuster ist *ein* Hintergrundfaktor dafür, dass im Wertesurvey in der breiten Bevölkerung nur eine geringe Bereitschaft erkennbar wurde, die üblichen beruflichen Verhaltensmuster zu verlassen und sich etwa beruflich selbständig zu machen, regional mobiler zu werden etc. Die berufliche Weiterbildungsbereitschaft ist zwar recht hoch, lässt allerdings ab der Altersgrenze von etwa 45 Jahren deutlich nach.

Auf erhöhten Problemdruck würden die meisten vor allem mit den Verhaltensweisen „Eigenarbeit“ sowie „Sparsamkeit“ bzw. „Konsumeinschränkung“ reagieren.

Im Kontrast zur Stabilität des nationalen Normalwertmusters, konstatiert der Wertesurvey allerdings eine (weiter) abnehmende Relevanz älterer bzw. traditionsbezogener Bestandteile des Wertesystems (vor allem bezüglich von Religiosität und nationalem Geschichtsstolz). Zunehmende Verbreitung erhalten dagegen intellektuell-kreative Wertkomponenten sowie gefühlsmäßig-hedonistische Elemente und das nicht zuletzt auch in den mittleren Altersgruppen und bei den *Frauen*. Die im Trend des Wertewandels liegende Betonung und Aktualisierung der eigenen Person nimmt weiter zu, die Orientierung an der religiösen und älteren nationalen Tradition ab. Frauen halten allerdings stärker als Männer an caritativen und religiösen Orientierungen fest.

In größeren Teilen der *Jugend* nimmt die Werte- und Persönlichkeitsentwicklung schon seit längerem eine egozentrische Färbung an. Eine offensichtlich an medienvermittelte amerikanische Vorbilder angelehnte jugendliche Neigung zur Selbststilisierung als „cool“ und „tough“ kann sich allerdings oft auch mit aktivem Leistungsstreben, mit einer Bereitschaft zur Gruppenbildung und zur Normakzeptanz verknüpfen. Der einseitig egozentrische Strang einer (eher männlichen) jugendlichen Wertentwicklung führt am ehesten in die Richtung eines neuartigen beruflichen Verhaltensstils, der berufliche Selbständigkeit, Karrierestreben und Mobilität miteinander verknüpfen soll. In seiner ungebremsten Ausprägung entwickelt dieser „Wertepfad“ allerdings für die gegenwärtige Sozialordnung auch destruktive Züge, vor allem wenn kurzfristiges Streben nach hoher materieller Gratifikation und Glücksspielmentalität bestimmend werden.

Der im Wertesurvey konstatierte Rückgang religiös-traditioneller Orientierungen lässt sich (abgesehen von der Schwäche der kirchlichen Sozialisationswirkung) anhand der Erinnerung der Befragten auch auf rückläufige elterliche Bemühungen zur religiösen Tradierung und auf eine rückläufige „Strenge“ des Erziehungsklimas im Elternhaus zurückführen. Zunehmende Kreativitäts- und Engagementwerte hängen dagegen stärker mit sich ausbreitender höherer *Bildung* zusammen als mit direkt nachweisbarer Erziehungseinwirkung von Eltern. Wo Laissez-Faire Erziehung bzw. ein elterliches Hin-und-her-Pendeln zwischen Strenge und Laissez-Faire vorherrscht, kann sich verstärkt die hedonistisch-materielle Orientierung entwickeln. Jugendlichkeit und das Fehlen kirchlicher Sozialisation sind für die Ausprägung hedonistisch-materialistischer Wertorientierungen ebenfalls besonders erklärungskräftig. Auch heute hoch ausgeprägte elterliche Bemühungen in den

Bereichen „emotionale Zuwendung und Stabilität“ sowie „Selbständigkeits- und Verantwortungserziehung“ sind besonders bei der Tradierung des nationalen Normalwertmusters am Werke, was dessen Stabilität gut erklärt, aber auch die in diesem Wertmuster erkennbare enge Verbindung der psychischen Komplexe „Sicherheit und Stabilität“ und „Eigenverantwortung“.

Alles in allem konstatiert der Wertesurvey für die breite deutsche Bevölkerung ein zwar modernes, aber zugleich *behäbig-behutsames* mentales Grundmuster, das nur in gebildeteren, gehobeneren bzw. jüngeren Gruppen der Bevölkerung durchbrochen wird. Die durch Vertreter von Wirtschaft und Politik von der Bevölkerung immer wieder geforderte „Eigenverantwortung“ ist als Wertorientierung zwar durchaus vorhanden, wird jedoch durch ihre Einbindung in das ordnungs- und sicherheitsbetonte nationale Normalwertmuster zum Teil ihrer *Flexibilität* beraubt. Da wo Eigenverantwortung flexibler gedacht wird, gerät sie in ein wirtschaftsfernes Milieu intellektueller Reflexion oder auch abstrakt systemkritischen Engagements. Wirtschaftlich-praktische Tendenzen zum „eigenverantwortlichen Systembruch“ mit dem herkömmlichen Sozialmodell erwachsen eher bei jungen Männern im privatwirtschaftlichen Bereich mit einer hedonistisch-materialistischen Grundorientierung, indem hier zunehmend versucht wird, sich dem Zugriff der sozialstaatlichen Bürokratie zu entziehen.

Der Bericht interpretiert diesen mentalen Status Quo der breiten Bevölkerung allerdings nicht in der Weise, dass er diese von einem realitätsfernen Elitenstandpunkt her abqualifiziert, sondern sieht in diesem zunächst eine *rationale Anpassung* an ein soziales System in Deutschland, dessen Imperative letztlich jene Eigenverantwortung und Flexibilität, die nunmehr verstärkt gefordert werden, bisher kaum belohnt haben. Die Erkenntnis der 90er Jahre, die auch der Wertesurvey widerspiegelt, besteht darin, dass eine solche längerfristige Anpassung nicht innerhalb kurzer Zeit durch ideologische Appelle überwunden werden kann.

- Öffentliches Vertrauen und bürgerschaftliches Engagement

Das nationale Normalmuster weist eine enge Bindung zum weit verbreiteten *Familismus* auf und tendiert zu einer eher *passiven Haltung* gegenüber Politik und Öffentlichkeit. Soweit die soziale Integrationsleistung dieses Wertmusters über die Festigung privater Kleingruppen hinausgeht und zum Beispiel das *Vertrauen* in öffentliche Institutionen stützt, geht dies vor allem von der Haltung des *Legalismus* aus („Respekt vor Gesetz und Ordnung“). *Aktives bürgerschaftliches Engagement* wird dagegen besonders von idealis-

tischen Entfaltungs- und Engagementwerten im Verein mit höherer Bildung und Kirchnähe verständlich. Aber auch diese *aktive* Zuwendung zum öffentlichen Raum entwickelt eine eigentümliche Politik- und Staatsferne und ist weitgehend unabhängig vom Vertrauen in Staat und Politik. Von einer Zivilkultur, wie sie die Politikwissenschaft nach dem Vorbild der „älteren“ angelsächsisch geprägten Demokratien idealtypisch gezeichnet hat, kann man daher in Deutschland nur bedingt sprechen. Deutlich erkennbar ist weiterhin eine kulturelle Kluft von Öffentlichkeit und Privatheit, von Staat/Politik und Bürger und das sowohl beim bürgerschaftlich passiven „Normalbürger“ als auch beim aktiven Bürger.

Dennoch erbringt das bürgerschaftliche Engagement auch in Deutschland eine beträchtliche Integrationsleistung, indem der Wertesurvey feststellt, dass fast 40 % der erwachsenen Bevölkerung in diesen Bereich einbezogen sind. „An sich“ stellt dieser Bereich zwar eine potenzielle Infrastruktur zur Übernahme öffentlicher und sozialer Aufgaben dar, von Aufgaben, die der Staat eigentlich abgeben müsste. Allerdings ist das Misstrauen der „Bürgerschaftlichen“ groß, zum Erfüllungsgehilfen politischer Sparkommissare zu werden. Außerdem ist die Agenda des bürgerschaftlichen Engagements im stark ausgebauten Sozialstaat Deutschland wesentlich freizeitorientierter als etwa in den USA, wo die sozialen Zwecke dominieren.

- **Ausblick**

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich die politischen Probleme der 90er Jahre auch aus einer gewissen mentalen Überforderung des deutschen „Normalbürgers“ erklären lassen. Die Politik, die unter dem Druck der Globalisierung soziale Reformprojekte durchführen muss, wird sich weiterhin in einem schwierigen mentalen Umfeld bewegen. Anknüpfungspunkte zu einer Kultur der Eigenverantwortung und zu einer Bürgergesellschaft sind zwar durchaus vorhanden. Allerdings ist die Anpassbarkeit und Eingefärbtheit dieser Ansätze aufgrund einer gewachsenen Sozialstaatskultur gerade für Reformpolitiker ein heißes Eisen, da sie im politischen Wettbewerb stehen und von der Wählergunst abhängen. Am günstigsten wäre wohl ein begrenzter Schulterschluss der beiden großen Volksparteien auf Zeit, um wenigstens die schwierigsten Reformen auf den Weg zu bringen.

Schwierig wird sich auch das Zusammenbringen der vorhandenen Kultur des bürgerschaftlichen Engagements mit der Politik des staatlichen Aufgabenabbaus gestalten, da diese unter den Bedingungen des ausgebauten Sozialstaates gewachsene Kultur objektiv wie subjektiv nicht so einfach passfähig

für die nunmehr zu übernehmenden sozialen Aufgaben ist. Wichtig wäre ein dauerhaftes und nicht nur der politischen Mode geschuldetes, integratives und förderndes Engagement von Bund, Ländern und Kommunen, um vor Ort Vernetzungs- und Synergieeffekte zwischen Kommunalpolitik und -verwaltung und bürgerschaftlich engagierten Menschen, Gruppen und Organisationen (bzw. auch zwischen diesen) herzustellen. Dabei ginge es weniger um die Bereitstellung gewaltiger Finanzsummen, sondern eher um die Gewährleistung von Treffpunkten, Anlauf- und Vermittlungsstellen für interessierte Bürger bzw. eine bessere Integration bereits vorhandener Angebote.

1. Teil: Die soziale Situation und ihre Wahrnehmung

A. Die globale Problemagenda

1. Veränderungen des „Werteklimas“ in der entwickelten Welt

Wenn es so etwas wie ein allgemeines „Werteklima“ in den entwickelten Industrieländern des Westens gibt, dann war dieses Klima in den 80ern und insbesondere in der ersten Hälfte der 90er Jahre von einer zunehmenden Bewunderung der sogenannten „asiatischen Werte“ bestimmt. Die Werte der sozialen Rücksichtnahme und des sozialen Respekts wurden von selbstbewussten asiatischen Politikern und Ideologen der westlichen Lebensart gegenübergestellt, in der die Rechte des Individuums als wichtiges Werte-Leitbild gelten, ein Leitbild, das insbesondere in den USA auf eine lange ideologische Tradition zurückgreifen kann.

In den USA begann man bereits in den 80er Jahren verstärkt über die „Übertreibung des modernen Individualismus“ zu diskutieren. Der Kommunitarismus bemühte sich, gegenüber einem als hemmungslos wahrgenommenen Individualismus *Gemeinschaftswerte* wieder neu zu beleben, freilich in einer typisch amerikanischen subsidiären Tradition. Dem Kommunitarismus gelang es, bis in die höchsten Kreise der Politik und der gesellschaftlichen Eliten vorzudringen.¹

Am Ende der neunziger Jahre ist es stiller geworden um die einst so gefeierten asiatischen Nationen. Angesichts der finanziellen und wirtschaftlichen Probleme Asiens ließ der Respekt des Westens für die asiatischen Werte deutlich nach. Eher nahm man den Wiederaufstieg der USA als der alten und neuen Leitmacht des westlichen Individualismus wahr. Der Respekt gilt allerdings eher dem technologischen und wirtschaftlichen Erfolg der US-Amerikaner. Mit einem negativ getönten Blick beobachtet man in Europa die großen sozialen Ungleichheiten in den USA, die geringe soziale Absi-

1 *Bill Clinton, Al Gore und Tony Blair* können als überzeugte Kommunitarier angesehen werden. Zur europäischen Rezeption des Kommunitarismus „als Rückimport von Gedanken aus den USA nach Europa, die ursprünglich im deutschen Sprachraum entstanden waren“ (S. 33) und zu dessen Einfluss auf die Politik auch in Deutschland vgl. *Reese-Schäfer 1999*.

cherung weiter Bevölkerungsteile und den übermäßigen Energie- und Ressourcenverbrauch des amerikanischen Wirtschafts- und Lebensstils.

Die Bevölkerungen in den europäischen Sozialstaaten stehen heute vor einem Dilemma technologisch-ökonomischer und globalisierungsbedingter *Reformzwänge* und dem Wunsch nach Verwirklichung bestimmter *sozialer Wertvorstellungen*. In einer Situation permanent hoher Arbeitslosigkeit, relativ niedriger Einkommenszuwächse aus Erwerbsarbeit und mäßigen Wirtschaftswachstums schlug in der zweiten Hälfte der 90er Jahre in den meisten westeuropäischen Ländern das politisch-ideologische Pendel in die sozialdemokratische Richtung aus. Überall wurden die konservativ-liberalen Regierungen abgewählt, die sich für eine - wenn auch moderate - Anpassung an das amerikanische Vorbild eingesetzt hatten.² Die Bürger hofften offensichtlich, dass die sozialdemokratischen Kräfte in der Lage sein werden, die im Prinzip als notwendig angesehenen Reformen weniger schmerzhaft und sozial gerechter auf den Weg zu bringen als die konservativ-liberalen Kräfte.³

Man kann davon ausgehen, dass die Veränderungen des gesellschaftlichen „Werteklimas“ stark von technologischen Basistrends und von periodischen Schwankungen der Ökonomie abhängen. So kann man z.B. das Verblässen der asiatischen Werte in der zweiten Hälfte der 90er Jahre erklären. Japan und vor allem die Emerging Markets haben entweder zu stark auf veraltete Technologien gesetzt oder waren nicht in der Lage, ihre Finanzmärkte und deren Rahmenbedingungen effizient zu strukturieren.⁴ Der Wandel des „Werteklimas“ lässt sich jedoch nicht nur ökonomisch erklären. Ein zweiter mächtiger Faktor ist der Einfluss kultureller Traditionen, wie z.B.

-
- 2 Die wirtschaftskonservative Zeitschrift „The Economist“ titelte im Januar 1999 (23.1.99) treffend: „Has anybody seen Europeens conservatives?“
 - 3 Eine Ausnahme stellt hierbei die englische Regierung dar, die den Reformkurs der Thatcher-Regierung beibehalten hat und allenfalls um einige soziale und bildungspolitische Zusätze ergänzen will. Inzwischen ist allerdings auch in Deutschland ein „konservativer“ Schwenk der neuen Regierung zu erkennen, die zunehmend von der Politik der „sozialen Wohltaten“, die vor der Wahl versprochen wurden, abrückte. Gleichzeitig begannen sich in Deutschland und in ganz Europa die konservativen Kräfte in der Wählergunst wieder zu erholen.
 - 4 Eine neuerliche wirtschaftliche Erholung Asiens ist allerdings inzwischen nicht zu übersehen. Der „Economist“ titelte am 21. August 1999 mit der Überschrift „Asias astonishing bounce-back“. Allerdings ist in Asien bei wenig nachhaltiger Reformaktivität ein erneuter radikaler Rückzug der Investoren und damit die nächste Finanzkrise vorprogrammiert.

der sozialen Sicherheitsideologie der Deutschen, des kulturellen Nationalismus der Franzosen oder des religiös-ethischen Fundamentalismus der US-Amerikaner. Solche Traditionen können wiederbelebt werden, wenn sich Nationen oder größere Teile der Bevölkerung von technologischen, sozialen oder globalen Trends bedroht und verunsichert fühlen. In Deutschland wird von der Bevölkerung das Modell der sozialen Marktwirtschaft verteidigt. Die Franzosen pflegen weiter ihr allgemeines Unbehagen an der Globalisierung, vor allem in kultureller Hinsicht. Die Amerikaner mit ihrer starken Binnenorientierung scheinen in den neunziger Jahren von der Globalisierung weniger beeindruckt und verunsichert zu sein als die Europäer.⁵

Des Weiteren scheinen bestimmte gesellschaftliche Wertetrends, einmal in Gang gesetzt und institutionalisiert, eine *Eigendynamik* zu entwickeln, die sie auch dann am Leben erhält, wenn sich die Rahmenbedingungen, die zu ihrer Entstehung führten, wieder ändern. So scheint der Kommunitarismus auch im gegenwärtigen Wirtschafts- und Konsumboom in den USA seinen Einfluss zu behaupten und sich in den USA ein allgemeiner ethischer Konservatismus breit zu machen.⁶

2. Weltwirtschaftliche Entwicklungen: *USA als Weltwirtschaftslokomotive*

Der Weltwirtschaft erlebte seit Mitte der 80er Jahre eine Aufschwungphase, insbesondere in Japan, den westlichen Industrieländern und in den liberali-

5 Vgl. eine repräsentative Umfrage des Wirtschaftsmagazins "L'Expansion" Nr. 562 (4.-18.12.1997). Es wurden im Oktober/November 1997 6.685 Arbeitnehmer in den USA, Großbritannien, Frankreich, Deutschland, Italien und Spanien befragt. Die Franzosen waren mit 68 % negativen Assoziationen zum Begriff "Globalisierung" die ablehnendste der 6 Nationen. Die Begriffsassoziationen zu "Globalisierung" polarisierten die deutschen Arbeitnehmer in 48 % positiv und 51 % negativ Eingestellte. Eine klare positive Mehrheit gab es nur in den USA mit 56 % Sympathisanten, leichte Mehrheiten in Italien und Großbritannien.

6 In den USA müssen wohl auch die dortige Neigung zum sozialen Konformismus gegenüber den Modewellen der öffentlichen Meinung und eine gewisse kulturelle „Schizophrenie“ als besondere Faktoren betrachtet werden, um zu verstehen, warum die amerikanische Kultur als ausgesprochen individualistisch-hedonistisch und dennoch als ebenso konformistisch-fundamentalistisch beschrieben werden kann. Man sehe nur das Nebenher von sexuellen Fehlritten des Präsidenten und dessen gleichzeitiger Beschwörung von „family-values“, das von vielen Amerikanern im Prinzip sogar akzeptiert wird.

sierten Schwellenländern der Emerging Markets. Dieser Aufschwung wurde besonders von der Technologie des Personalcomputers und der Entwicklung der Softwareindustrie getragen. Diese Entwicklung ging Anfang der neunziger Jahre in eine Depression über, um Mitte der neunziger Jahre wieder in einen Wachstumskurs einzutreten, nunmehr zunehmend ausgelöst vom technologischen Trend zu den weltweiten und lokalen Informationsnetzen.⁷ Seit Beginn der 90er Jahre trudelte die große Industrienation Japan in eine Systemkrise, in die ihr seit der zweiten Hälfte ein großer Teil der liberalisierten Emerging Markets folgte. Gegen Ende des Jahrtausends stellten nur noch die westlichen Industrieländer Oasen des Wachstums und der Stabilität in der Weltwirtschaft dar, insbesondere die USA und der angelsächsisch geprägte Bereich sowie einige kleinere europäische Länder.

Vor allem die amerikanische Wirtschaft strotzt am Ende des Jahrtausends vor Kraft. Sie hat die unbestrittene Führungsrolle in den Hochtechnologien mit den höchsten Wachstumsraten (Software, elektronische Netze, Biotechnologie, Medien) und zieht das Kapital aus aller Welt auf ihren riesigen Finanzmarkt. Die amerikanische Regierung und die Bundesstaaten erzielen inzwischen bedeutende Einnahmeüberschüsse. Auf der Basis eines sehr differenzierten Arbeitsmarktes, niedriger Steuern und schwach ausgebauter Sozialsysteme herrscht Vollbeschäftigung, und die Steuereinnahmen sprudeln. Die Konsumenten waren auch 1999 in ihrer Kauflust nicht zu bremsen und sorgten auf dem gewaltigen amerikanischen Binnenmarkt für kräftiges Wachstum. Der amerikanische Binnenmarkt ist in seiner Aufnahmefähigkeit besonders wichtig für die Lebenskraft der Weltwirtschaft, indem er die Nachfrage für große Teile der Weltproduktion und des Weltkapitals zur Verfügung stellt.

Die großen europäischen Sozialstaaten können mit ihren regulierten Arbeitsmärkten und den hohen Sozial- und Steuerlasten mit dem Wachstum in den angelsächsischen Ländern nicht Schritt halten. Sie haben immerhin als exportlastige Nationen mit Hilfe des Binnenmarktes und schließlich der Einführung des Euro einen Weg gefunden, sich Währungsturbulenzen vom Hals

7 Wir lassen uns hier von der Kondratieffschen Theorie der „Langen Wellen“ anregen und von deren drei sogenannten Kuznets-Zyklen. (Vgl. *Nefiodow* 1996) Demnach wäre der aktuelle fünfte Kondratieffzyklus, der von der Basisinnovation der *Informationstechnik* getragen wird, bereits in der Nähe seines Höhepunktes. Er war über die Kuznetszyklen der Großrechner, PC's und schließlich der elektronischen Netze im Grunde ein „riesiger Rationalisierungsprozeß“ (S. 95). Ein neuer Kondratieffzyklus wird auf der Basis von Innovationen im Bereich der „Psychosozialen Gesundheit“ prognostiziert.

zu halten und begonnen, einen großen und einheitlichen Markt wie in den USA aufzubauen. Der Erfolg dieser Maßnahmen muss sich in den nächsten Jahren noch beweisen. Wenn Europa höhere Wachstumsraten erreichen will, muss es aus seiner Exportlastigkeit heraus, die ihren Schwerpunkt in Qualitätsgütern der höherwertigen Technologie hat. Europa muss außerdem zeigen, dass es in den spitzentechnologischen Märkten stärker als bisher mithalten kann.⁸ Niedrige Zinsen und ein schwacher Euro können jedenfalls nicht das Nonplusultra der Wirtschaftspolitik sein.

3. Besondere Umstände durch die Wiedervereinigung in Deutschland

a) Wirtschaftsboom im Westen, Zusammenbruch im Osten

Für Deutschland war die Wiedervereinigung im Jahre 1990 eine besondere Zäsur in der Nachkriegsgeschichte. In der weltgeschichtlich außergewöhnlichen Situation des schnellen Zusammenbruchs des Weltsozialismus trafen auf deutschem Boden zwei sehr verschiedene Wirtschafts- und Sozialsysteme aufeinander.

Nach der Wirtschaftskrise zu Beginn der achtziger Jahre, die zum Regierungswechsel geführt hatte, bewegte sich die bundesdeutsche Wirtschaft in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre im Sog der kräftigen weltwirtschaftlichen Aufschwungphase, insbesondere am Ende des Jahrzehnts. Die Bundesregierung konnte Erfolge in der Inflationsbekämpfung, in der Stabilisierung bzw. Senkung der Staatsschulden und zuletzt auch in der Senkung der Arbeitslosigkeit vorweisen. Die DDR erlebte dagegen in den Achtzigern einen allgemeinen wirtschaftlichen Niedergang und fiel immer weiter hinter den Westen zurück. Der Lebensstandard der Bevölkerung und das ausgebaute Sozialsystem stellten sich zwar günstiger als in den meisten anderen sozialistischen Ländern dar. Dieser Zustand konnte jedoch nur durch immer weiter zunehmende Verschuldung des Staates und der staatlichen Wirtschaft aufrechterhalten werden. Die Investitionen wurden stetig zurückgeschraubt, so dass schließlich die wirtschaftliche Substanz des Landes zu verfallen begann. Die ganze Misere wurde durch eine rigide Geheimhaltungspolitik und durch intensive Propaganda von Partei und Staat verdeckt, so dass sie vom Westen aus, ja sogar für die DDR-Bürger nicht vollständig durchschaubar war.

⁸ Vgl. für die deutsche Situation, Bundesministerium für Bildung und Forschung, Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Januar 1999.

Durch die Eigentümlichkeiten der Währungsunion und der politischen Union des Jahres 1990 wurde das Gebiet der nunmehr „neuen Länder“ im wesentlichen ein normaler Teil des bundesdeutschen Wirtschaftsgebietes und damit auch der Weltwirtschaft. Die neuen Bundesbürger konnten ihre DDR-Mark in D-Mark tauschen und erhielten in den meisten Bereichen Schritt für Schritt die gleichen Ansprüche wie die alten Bundesbürger zugebilligt. Da die DDR-Wirtschaft ihren Bürgern zunächst nicht annähernd so begehrte Waren zur Verfügung stellen konnte wie die westdeutsche, gaben die neuen Bundesbürger ihre neue Kaufkraft in der ersten Zeit hauptsächlich für Waren aus, die in den alten Ländern oder in anderen westlichen Ländern produziert wurden. Die DDR-Wirtschaft konnte diese Nachfrageverluste auch nicht dadurch ausgleichen, dass sie ihre Waren exportierte, da angesichts der vormaligen Schwäche der DDR-Mark der Verkauf der Produkte für D-Mark für potenzielle Auslandsabnehmer eine gewaltige reale Preiserhöhung bedeutete. So brach die Binnen- wie die Außennachfrage in den neuen Ländern schlagartig zusammen.

Die Konsequenz war eine breite Vernichtung von Arbeitsplätzen, vor allem im verarbeitenden Gewerbe und in der Landwirtschaft und ein Beschäftigungsaufbau in der westdeutschen Wirtschaft, die 1990 eine enorme Wachstumsrate erreichte. In der Folge fielen immer mehr neue Bundesbürger den sozialen Unterstützungssystemen zur Last, vor allem weil sie frühverrentet oder arbeitslos wurden. Die Wirtschaft der alten Länder erlebte eine Sonderkonjunktur, während die Weltwirtschaft sich bereits in einer Rezession befand. Aufgrund hoher Tarifabschlüsse setzte sich der Wirtschaftsboom im Westen auch in den Einkommen der Arbeitnehmer fort, die sich zu Beginn der 90er Jahre über kräftige Zuwächse freuen konnten.

b) Wiederbelebung im Osten, wirtschaftliche „Schlankheitskur“ im Westen

Die Bundesbank regierte auf die Ausweitung der Geldmenge durch die Währungsunion zunächst mit einer Anhebung der Zinsen. Die Staat begann sich wieder stärker zu verschulden, erhöhte die Steuern und die Sozialabgaben. Dieser Mix aus steigenden Zinsen und Abgaben stellte einen regelrechten „Giftcocktail“ für die Wirtschaft dar, in der sich nach der auslaufenden Sondernachfrage im Osten und angesichts der schwachen Weltkonjunktur Ernüchterung breit machte. Der steigende Wert der D-Mark und der fallende Dollar gaben der exportlastigen westdeutschen Wirtschaft den Rest. Das innerdeutsche wirtschaftliche Szenario drehte sich nunmehr um 180°. Die ostdeutsche Wirtschaft begann aufgrund staatlicher Förderung mehrere Jahre

lang stark zu wachsen, während die Westwirtschaft 1992/93 in die Rezession rutschte und erst 1996 wieder stärkere Wachstumsraten als die ostdeutsche erreichte.

Seit der Rezession ging die westdeutsche Wirtschaft (vor allem das verarbeitende Gewerbe) durch eine enorme Verschlankungskur. Unter dem steigenden Druck des Weltmarktes konzentrierte sich die Industrie auf eine Modernisierung ihrer Produktionsmethoden und ihrer Produktpalette. Die ihr von der Politik auferlegten Mehrkosten externalisierte sie durch Entlassungen, Outsourcing und Frühverrentungen von Arbeitnehmern in Richtung der Sozialsysteme und der Familien, sowie durch neue, von Finanz- und Rechtsexperten ausgetüfelte Strategien zur Senkung der Steuerlast. Diese Umorganisation und Kostensenkung in der deutschen Industrie war Voraussetzung der erfolgreichen Exportoffensive seit 1997.

Die Erholung der westdeutschen Wirtschaft wurde begleitet durch deutlich sinkende Inflationsraten⁹, sinkende Zinsen, eine schwächere D-Mark und niedrige Lohnabschlüsse. Das entspannte einerseits die Lage der Unternehmen sowie die Finanzlage des Staates und bescherte zum anderen Deutschland und den Industrienationen einen gewaltigen *Börsenboom*. In Deutschland führte schließlich die Kombination einer weiterhin hohen Steuer- und Sozialabgabenlast und eines relativ unflexiblen Beschäftigungssystems mit verbesserten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu einem mäßigen, vor allem exportgetragenen Wachstum. Dieses Wachstum reichte jedoch auch 1999 nicht aus, um den Beschäftigungsabbau vor allem bei den Einfacharbeitsplätzen wieder rückgängig zu machen und die Arbeitslosigkeit deutlich zu senken. Dafür ist auch die schleppende Binnenkonjunktur verantwortlich, die vor allem auf die hohe Abgabenbelastung, die hohe Arbeitslosigkeit und die Konsumzurückhaltung der Bevölkerung zurückgeht.

9 Das weltweite Sinken der Inflationsraten in den 80ern, vor allem in den 90er Jahren bringt eine neue ökonomische Logik zum Ausdruck, worauf besonders Roger Bootle in seinem Buch „Das Ende der Inflation“ hingewiesen hat. Dabei geht es nicht einfach um geänderte Notenbankpolitiken oder eine Verbilligung der Rohstoffe. Es handelt sich vor allem um die „bröckelnde Macht der Hersteller“. Aber: „Die Märkte sind auf dem Vormarsch, nicht die Konsumenten.“ Es können von den Herstellern nicht mehr einfach kontinuierliche Lohnsteigerungen auf die Verkaufspreise aufgeschlagen werden, weil die liberalisierteren und transparenteren Märkte diesen Mechanismus nicht mehr akzeptieren. (Vgl. *Roger Bootle: Das Ende der Inflation. Worauf sich Unternehmen und Anleger in der Ära stabiler Preise einrichten müssen*, Frankfurt a. Main/New York 1997)

Durch die zeitliche Überlagerung des Börsenbooms mit der Schlankheitskur der Unternehmen (und zum Teil auch des Staates, vor allem wegen der Euro-Kriterien) und der stark steigenden bzw. stagnierenden Arbeitslosigkeit öffnete sich immer stärker die Schere zwischen Personen und Wirtschaftssubjekten, die in der Lage waren, nennenswerte Summen am Kapitalmarkt zu investieren und solchen, die als Lohnabhängige bzw. Arbeitslose mit nur geringen Geldvermögen nicht dazu in der Lage waren. Die Einkommenszuwächse aus Kapitalvermögen legten überdurchschnittlich zu, die Einkommen aus Erwerbsarbeit stiegen nur mäßig oder stagnierten. Dazu kamen politische Maßnahmen der Investitionsförderung, die zu weitgehenden Möglichkeiten der Steuerersparnis, insbesondere bei vermögenden und gut verdienenden Personen führten. Diese Konstellation wurde von den Medien übervereinfachend und mit anklagendem Ton aufgegriffen und bot eine geeignete ideologische Munition für das linke politische Lager, das gegen Ende der neunziger Jahre auch in Deutschland wieder die Oberhand gewann.

c) Regierungswechsel 1998

Der Wahlsieg der Sozialdemokratie im Oktober 1998 kann als ein Wunsch nach Verteidigung der Grundfesten des deutschen Systems der sozialen Marktwirtschaft gegen die Reformversuche der alten Regierung interpretiert werden. Sie fokussierte sich vor allem in den neuralgischen Punkten der *Arbeitslosigkeit*, der *Altersvorsorge* und der *Gesundheitsversorgung*. Die alte Regierung hatte Maßnahmen beschlossen, um die Unternehmen zu entlasten, den Arbeitsmarkt stärker zu flexibilisieren, die Altersvorsorge an die demographischen Veränderungen anzupassen und die Eigenverantwortung im gesundheitlichen Bereich zu stärken. Das wurde von einem größeren Teil der Wahlbevölkerung in einer Situation hoher, aber leicht zurückgehender Arbeitslosigkeit und anspringenden Wirtschaftswachstums als Bedrohung des deutschen Modells des Sozialstaates gesehen. Die Arbeitnehmer waren zu Beginn des Jahres 1998 zu der Meinung gekommen, durch ihre jahrelange Lohnzurückhaltung nunmehr genug für die Fitness des Standorts Deutschland getan zu haben und waren außerdem nicht mehr bereit, weitere Einschnitte in das soziale Netz hinzunehmen bzw. verlangten eine Rücknahme der Einschnitte der Regierung Kohl.

Es zeigte sich allerdings bereits, dass das ursprüngliche Konzept der neuen Regierung nicht aufging, über ein Maßnahmenbündel aus Zinssenkungen, der steuerlichen Entlastung unterer und mittlerer Einkommen, der Entlastung des Faktors Arbeit in Kombination mit höherer Energiebesteue-

rung sowie durch verstärkte Frühverrentung die Binnennachfrage anzukurbeln und gleichzeitig Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum wieder miteinander zu verbinden. Das nunmehr modifizierte Konzept hat sich deutlich an das konservativ-liberale vor dem Regierungswechsel angenähert, was allerdings dazu führt, dass sich immer mehr Wähler fragten, warum sie eigentlich die SPD gewählt hatten.

4. Grundlegende Strukturveränderungen beim Übergang in die Informationsgesellschaft

Unabhängig von den Wünschen der Bevölkerungen in den Sozialstaaten nach einer Verlangsamung bzw. stärkeren sozialen Abfederung des sozialen Wandels setzt der technologische Trend in Richtung zur *Wissens- und Informationsgesellschaft* die bisherigen sozialen „Üblichkeiten“ der modernen Industriegesellschaft weiter unter Druck. An allen Ecken und Enden wird die „Normalstruktur“ der Industriegesellschaft und damit „Normalbiographie“ des Industriebürgers in Frage und unter Flexibilisierungsdruck gestellt. Die insbesondere in den Sozialstaaten in die Strukturen eines regulierten Arbeitsmarktes und ausgebauter Sozialsysteme eingepasste Individualisierung des modernen Menschen löst sich zunehmend aus diesen starren Strukturen heraus. Lebenslange „Arbeitsplatzbesitzer“, fleißige „Karrierestufenerklimmer“ und statistische „Eckrentner“ passen immer weniger in diese neue Welt. Damit treten soziale „Sollwerte“ stärker auf den Plan, mit denen sich die deutsche Kultur traditionell schwerer tut als die angelsächsische - *Flexibilität* und *Eigenverantwortung*.¹⁰

a) Defizite der sozialen Marktwirtschaft deutscher Prägung

Das Kernproblem ist heute, dass vielen Arbeitslosen ohne bzw. mit einer mangelhaften Ausbildung viele offene Stellen für qualifizierte Fachkräfte gegenüberstehen, die nicht besetzt werden können. Die rationalisierende Schlankeitskur der Industrie hat zu einem massenhaften Wegfall von Arbeitsplätzen für Menschen ohne bzw. mit nur einfacher Qualifikation ge-

10 So betont auch das bereits zitierte Gutachten des BMBF die Notwendigkeit „größerer Flexibilität im technologischen, beruflichen und sektoralen Strukturwandel“, um in einer Phase „sich verkürzender Produktlebenszyklen“ und „sich beschleunigenden Strukturwandels“ Einkommen, Produktivität und Beschäftigung in Deutschland zu sichern und zu erhöhen. (S. 52)

führt. Diese Menschen können nicht wie im angelsächsischen Bereich zu Niedriglöhnen im Dienstleistungssektor beschäftigt werden, da die Dienstleister im Interesse ihrer Profitabilität nicht bereit sind, die vergleichsweise hohen deutschen Tariflöhne zu zahlen. Wenn solche niedrig bezahlten Arbeitsplätze dennoch angeboten werden, gibt es dafür nur eine geringe Nachfrage, da die sozialen Unterstützungssysteme den potenziell Betroffenen im Zweifelsfall einen auskömmlicheren Lebensunterhalt auch ohne reguläre Arbeit gewähren (eine Situation, die sich mit Schwarzarbeit aufbessern lässt). Es bleibt abzuwarten, ob die neue Regierung eine faktische Festschreibung dieser Alimentierung Nicht- oder Einfachqualifizierter über das Sozialsystem toleriert, oder beginnt, ernsthaften Druck auf diesen Personenkreis auszuüben, einen oder mehrere Niedriglohnjobs anzunehmen, wobei sich ausgleichend Modelle von Lohnzuschüssen bzw. Kombilöhnen anbieten.¹¹

Was die „Arbeitsplatzbesitzer“ in den Betrieben betrifft, so hat sich dort der Leistungsdruck erhöht und wird sich weiter erhöhen, wofür allein schon die Knappheit der Arbeitsplätze sorgt. Das deutliche Sinken der Krankenstände in den letzten Jahren spricht hier eine eindeutige Sprache.¹² Aufgrund der Einführung neuer Technologien und der Rationalisierung steigen jedoch auch die Anforderungen an die beruflichen Kompetenzen, die nunmehr immer wieder aufgefrischt und erneuert werden müssen. Dazu kommt der Umstand, dass in den Betrieben Schritt für Schritt ein neues flexibleres Arbeitsregime eingeführt wird. Die Vertikale der Führungshierarchien wird ausgedünnt und die Horizontale der Teams aufgewertet. Die „Karriereleiter“ verliert immer mehr ihrer Stufen, auf denen man bisher schrittweise hinaufklimmen konnte, wobei der Erwerb gewisser Fortbildungszertifikate von Nutzen war. Nunmehr muss man sich in Projekten profilieren und seine aktuelle fachliche Leistung und Ideenkraft beweisen. Vor allem muss man nunmehr auch die *soziale Qualifikation* beweisen, mit weniger strukturierten, flexiblen und teamartigen Situationen zurechtzukommen.

11 Vgl. Sozialhilfe und Arbeitsanreize im deutsch-britisch-amerikanischen Vergleich, in: IW-Trends. Quartalshefte zur empirischen Wirtschaftsforschung Nr. 3, 1998, S. 37-51, Deutscher Institutsverlag Köln, Arbeitslosenversicherung in Deutschland, Großbritannien und den USA, in: IW-Trends Nr. 4, 1998, S. 53-63. Zur Defizitanalyse der heutigen deutschen sozialen Marktwirtschaft und zur Abhilfe, vgl. auch Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen 1997.

12 Laut den Betriebskrankenkassen fiel der Krankenstand in den alten Ländern von 1991 26 Arbeitsunfähigkeitstagen je Mitglied bis 1993 auf 21 Tage, um sich von 1995 21 Tagen auf 16 Tage im Jahre 1998 weiter zu verringern. In den neuen Ländern lag der Krankenstand 1998 bei 15 Tagen.

Dazu kommt, dass sich für die meisten Arbeitnehmer trotz der Verkündigung des „Endes der Bescheidenheit“ zu erwartende Verdienstzuwächse in ihrem Hauptjob auch weiterhin in engeren Grenzen halten werden. Wer mehr haben will, muss sich zunehmend nach Nebenverdienstmöglichkeiten umsehen oder in Eigenarbeit Leistungen erbringen, um Geld zu sparen, was auch auf wechselseitiger Basis denkbar ist (sogenannte bargeldlose Tauschringe etc.). Für viele im Rahmen der Verschlinkungsmaßnahmen ausgesourcte oder abgefundene Führungskräfte im fortgeschrittenen Alter bleibt oft nur der Gang in die Selbständigkeit, etwa als Berater. Wer es sich in diesem Personenkreis leisten kann, kann auch „hauptamtlich“ eine ehrenamtliche Tätigkeit übernehmen. Für viele jüngere höherqualifizierte Fachkräfte, vor allem in den industrienahen Dienstleistungen hat die Selbständigkeit schon deshalb erhöhte Attraktivität, da man so der hohen Abgabenlast der Sozialsysteme entgehen kann. Sie ist jedoch auch eine günstige Lösung für Firmen in Branchen mit sehr zyklischem Auftragsanfall, die sich auf diese Weise periodisch kostengünstig Fachleute anheuern können und diese auch wieder kostengünstig loswerden können.

Schließlich führen verlängerte Ausbildungszeiten, Phasen von Arbeitslosigkeit, umqualifizierender Zwischenausbildung oder Übergänge in die Selbständigkeit dazu, dass für immer mehr Menschen der vormals durch die fest strukturierte Arbeitnehmerkarriere gesicherte *Alterslebensstandard* problematisch wird. Aus der Sicht der Rentenversicherung wird es bereits unter Fortschreibung des bisherigen Systems immer schwieriger, den „angemessenen“ Alterslebensstandard auch wirklich gewährleisten zu können. Es fehlen ihr unter anderem aufgrund der hohen Arbeitslosigkeit zunehmend die „echten“ Beitragszahler, und sie muss aufgrund der demographischen Entwicklung diese geschmolzene Beitragsmenge auf immer mehr und immer älter werdende Rentner aufteilen. Ein größerer Teil der Ersparnisse müsste also auf die Kapitalmärkte geleitet werden, wofür nunmehr durch die Einrichtung von Altersvorsorgefonds und die Erlaubnis an die Lebensversicherer, einen größeren Teil ihrer Gelder in Aktienpapiere zu investieren ein Anfang gemacht wurde. Man sollte sich jedoch nicht über die Nebenwirkungen dieser Maßnahmen täuschen. Die Altersvorsorgefonds werden im Interesse ihrer Renditen ähnlich wie die großen angelsächsischen Pensionsfonds Druck auf die Unternehmen im Sinne des „shareholder values“ machen und damit die Unternehmen in die Pflicht einer hohen Profitabilität nehmen, was das bisherige Modell der sozialen Marktwirtschaft weiter unter Flexibilitätsdruck setzen wird.

b) Trends zur sozialen Flexibilisierung

Helmut Klages hat Veränderungstrends im Übergang zur modernen Wissens- und Informationsgesellschaft in allgemeiner Form auf folgendes Schema gebracht (14 Trends):¹³

Übersicht 1: Aktuelle und zukünftige Trends der sozialen Flexibilisierung

- Abnehmende Verfügbarkeit sozialstaatlicher Sicherungsnetze
- Wachsender Zwang zu individuellen, selbstverantworteten Problemlösungen
- Abnehmende Bedeutung des „Lebensberufs“ für die Strukturierung des individuellen Lebenslaufs
- Abnehmende Möglichkeit, das individuelle Selbstbild von der Berufszugehörigkeit her zu entwerfen
- Abnehmende Möglichkeit, sich am Leitbild einer „Karriere“ zu orientieren
- Abnehmende Möglichkeiten, sich in Zukunft noch auf die Vorgeklärtheit und die Vorentschiedenheiten des „Arbeitnehmer“-Daseins verlassen zu können
- Schwindende Möglichkeit, den Lebensunterhalt ausschließlich auf der Grundlage je einer einzigen „Erwerbstätigkeit“ zu gewährleisten
- Abnehmende Möglichkeit, von der Erwartung eines kontinuierlichen Arbeitseinkommens auszugehen
- Abnehmende Möglichkeit, den Lebensunterhalt ausschließlich auf der Grundlage der Erwerbsarbeit zu gewährleisten
- Abnehmende Bedeutung der Erwerbsarbeit überhaupt als Lebensmittelpunkt

13 Vgl. Klages 1997, in: Schlotter 1997, S. 179-183, siehe dort auch die Beiträge von Fürstenberg und Scherl. Vgl. auch das Konzept einer „Tätigkeitsgesellschaft“, das Mutz in Abgrenzung zur heutigen Erwerbsgesellschaft und in Anlehnung an Hannah Arendt ins Spiel gebracht hat. (Kühnlein/Mutz 1999) Hinzuweisen ist auch auf die Vorschläge Ulrich Becks zur „Bürgerarbeit“ im Rahmen der Zukunftskommission Bayern/Sachsen. (Vgl. Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen 1997, S. 146-168).

- Zunehmende Herausforderung zu „informalen“ Zusammenschlüssen von Personen zu Leistungsgemeinschaften auf Gegenseitigkeitsbasis
- zunehmende Herausforderung für zahlreiche Menschen, Gebende und Nehmende in Gruppen zu sein, in denen nicht-kommerzielle gesellschaftliche „Selbsthilfe“ im weitesten Sinne des Wortes geleistet und „bürgerhaftliches Engagement“ ausgeübt wird
- Herausforderung zur Durchhaltung der Konformität gegenüber systemdienlichen Normen und Spielregeln
- Herausforderung zur Durchhaltung perspektivischer Lebenszielsetzungen und zum Aufbau langfristiger verantwortlicher Bindungen

Viele dieser Trends sind noch in ihrer Anfangsphase oder sind den meisten Menschen in ihrer „schleichenden“ Tragweite noch gar nicht bewusst. Nichtsdestotrotz werden sie im Laufe des nächsten Jahrzehntes und weiterhin für zunehmend mehr Menschen von Bedeutung sein. Klages kommt angesichts der Strukturveränderungen, die sich mit den Schlagworten „Flexibilisierung“ und Druck zur „Eigenverantwortung“ kennzeichnen lassen, zur Wiederbelebung der Metapher von der „vaterlosen Gesellschaft“, freilich mit einem ganz anderen, „unideologisch-illusionslosen“, Zungenschlag als Hannah Arendt Jahrzehnte zuvor.

B. Die Wahrnehmung der Situation durch die Bevölkerung

Wir wollen nunmehr empirisch anhand unseres Wertesurveys prüfen, wie die Bevölkerung die eben beschriebene objektive Problemagenda subjektiv wahrnimmt. Dazu wollen wir zunächst das *Problembewusstsein* der Bevölkerung analysieren. Dem folgt eine Bestandsaufnahme des persönlichen *Befindens* und der persönlichen allgemeinen *Zukunftserwartungen*, bezogen auf die nächsten 5 Jahre. Schließlich wird die befragte Bevölkerung ihre Zukunftserwartungen spezifizieren und in ihren verschiedenen Facetten darlegen.

1. Gesellschaftliches Problembewusstsein

a) Wahrgenommene Probleme

Ein erster Frageblock unseres Wertesurveys 1997 interessierte sich dafür, was die Befragten „heute in der Bundesrepublik“ für *gesellschaftliche Probleme* hielten und was nicht (Tabelle 1).

Man erkennt auf den ersten Blick ein außerordentlich hoch ausgeprägtes *Problembewusstsein* in der Bevölkerung. Der untere Bereich der vorgegebenen Skala von 1 „kein Problem“ bis 7 „sehr großes Problem“ wird kaum ausgenutzt, außer beim Thema „zu viele Ausländer“. Der obere Bereich ist mit Ausnahme des letzten Items stets zu über 70 % besetzt. Innerhalb dieses fast durchgängig großen Problembewusstseins gibt es allerdings größere Differenzierungen der Urteile mit Standardabweichungen zwischen 1.20 und 1.97.

Tabelle 1: Probleme in der Bundesrepublik

	eher geringes Problem	teils-teils	eher großes Problem	Mittelwert	Stand.-abweichung	sehr großes Problem
Skalenwerte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Arbeitslosigkeit</i>	1.1 %	1.0 %	97.9 %	6.68	0.78	94.1 %
<i>Hohe Steuern</i>	3.6 %	9.0 %	87.4 %	5.94	1.21	69.0 %
<i>Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland</i>	5.5 %	8.6 %	85.9 %	5.91	1.32	69.2 %
<i>Zuviel Bürokratie</i>	4.5 %	8.6 %	86.8 %	5.89	1.23	68.2 %
<i>Kriminalität und Gewalt</i>	5.2 %	9.7 %	85.0 %	5.86	1.26	66.1 %
<i>Umweltverschmutzung</i>	4.8 %	8.8 %	86.5 %	5.82	1.23	64.3 %
<i>Zunehmende Not und Armut</i>	5.0 %	9.5 %	85.4 %	5.76	1.25	63.6 %
<i>Egoismus zwischen den Menschen</i>	5.0 %	10.2 %	84.8 %	5.70	1.21	60.2 %
<i>Schwache und schlechte Politik</i>	5.7 %	13.5 %	80.8 %	5.69	1.34	61.1 %

	eher geringes Problem	teils-teils	eher großes Problem	Mittelwert	Stand.-abweichung	sehr großes Problem
Skalenwerte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Unsichere Renten</i>	7.5 %	10.5 %	82.0 %	5.68	1.40	62.5 %
<i>Soziale Ungerechtigkeit</i>	6.0 %	12.4 %	81.6 %	5.64	1.30	58.3 %
<i>Unbezahlbarer Sozialstaat</i>	8.3 %	13.4 %	78.3 %	5.55	1.41	57.7 %
<i>Zu wenig Wirtschaftswachstum</i>	11.8 %	15.4 %	72.8 %	5.30	1.50	50.2 %
<i>Zu viele Ausländer</i>	26.6 %	15.9 %	57.6 %	4.72	1.97	41.2 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Worin die Befragten allerdings in jeder Hinsicht übereinstimmten, war die sehr starke Problematisierung des Problems „Arbeitslosigkeit“. Die Standardabweichung ist hier mit 0.78 sehr gering.¹⁴ In der Tendenz polarisierend ist die Sicht des Problems „Zu viele Ausländer“: Hier gibt es sogar eine relativ große Gruppe von 26.6 %, die es ablehnt, die Sache überhaupt als Problem anzusehen.

Vergegenwärtigt man sich dieses ausgeprägte Problembewusstsein der Bevölkerung und nimmt es ernst, dann müsste man meinen, der Wirtschafts- und Sozialstandort Deutschland steckte in einer großen Krise. Tatsächlich war es 1997 so, dass pauschal befragt nur 2 % der Bevölkerung der Meinung waren, in der deutschen Gesellschaft sei im großen und ganzen „alles in Ordnung“. 46 % der Befragten sahen die deutsche Gesellschaft mit einer Reihe „größerer Probleme“ konfrontiert, immerhin 37 % diagnostizierten eine „schwere Krise“. 13 % der Bevölkerung gingen sogar davon aus, dass wir uns „auf eine Katastrophe zu bewegen“.¹⁵ Wir werden in der Folge den Realitätsgehalt dieses subjektiven Krisenbewusstseins weiter zu prüfen ha-

14 Diese Dominanz des Problems „Arbeitslosigkeit“ wird auch durch das monatliche Politbarometer von FG Wahlen/IPOS bestätigt. Im Westen besteht diese Dominanz seit der Rezession im Jahre 1993 unverändert bis zum Zeitpunkt, als diese Studie abgeschlossen wurde (12/99), im Osten war sie spätestens seit 1991 vorhanden und verstärkte sich im Jahr 1993 weiter.

15 Vgl. Politbarometer von FG Wahlen/IPOS vom November 1997.

ben, wir wollen uns zunächst jedoch stärker den *Differenzierungslinien* innerhalb dieses Problembewusstseins zuwenden.

b) Muster der Problemwahrnehmung

Die Problemsicht der Befragten trennt sich faktorenanalytisch in drei Hauptfaktoren¹⁶, die wir „*Kritik an Politik und Staat*“, „*Konservative Themen*“ und „*Globalprobleme*“ nennen.

Übersicht 2: Faktoren der Problemsicht

„Kritik an Politik und Staat“

- Schwache und schlechte Politik
- Soziale Ungerechtigkeit
- Zuviel Bürokratie
- (Zunehmende Not und Armut)
- (Hohe Steuern)
- (Unsichere Renten)

„Konservative Themen“

- Zu viele Ausländer
- Zu wenig Wirtschaftswachstum
- (Unbezahlbarer Sozialstaat)
- (Kriminalität und Gewalt)

„Globalprobleme“

- Umweltverschmutzung
- Arbeitslosigkeit
- Egoismus zwischen den Menschen
- (Kriminalität und Gewalt)

16 Es wurde (wie auch in den späteren Faktorenanalysen) das Verfahren der Hauptkomponentenanalyse verwendet, und die Faktoren sind in einem rechtwinkligen Koordinatensystem rotiert. Wir haben nur Faktoren mit einem Eigenvalue von mindestens 1 ausgewählt. Die erklärte Varianz der drei Faktoren betrug zusammen 50.7 %. Alle angegebenen Items haben Faktorladungen von mindestens .50, Klammernungen von Items bedeuten nicht sehr hohe bzw. Mehrfachladungen.

Der Faktor „Kritik an Politik und Staat“ wird besonders deutlich durch das Problem-Item „Schwache und schlechte Politik“ repräsentiert. Er hat eine enge Beziehung zu den Problemwahrnehmungen „soziale Ungerechtigkeit“ und „zuviel Bürokratie“. Etwas schwächer, aber noch deutlich sind die Verbindungen zu den Problemen „zunehmende Not und Armut“, „hohe Steuern“ und „unsichere Renten“.

Mit der besonderen Betonung dieses Problembündels wurde 1997 also ein „Politik- und Staatsversagen“ auf breiter Front beklagt. Dieses Urteilmuster trat eher in der unteren Schicht der Bevölkerung auf und weniger in den oberen.¹⁷ Deutlicher zurückgewiesen wurde es von denjenigen Menschen, die sich mit den Zielen von CDU und CSU besonders verbunden fühlten (in der Tendenz auch von FDP-Anhängern).¹⁸ Die Politik- und Staatskritik wurde weiterhin von gehobenen und höheren Beamten¹⁹ eher abgelehnt, sowie von Auszubildenden²⁰ und von Freiberuflern²¹, ansonsten jedoch von den allermeisten Bevölkerungsgruppen im großen Konsens geteilt. Besonders betonten sie diejenigen, die das Gefühl hatten, dass sich ihre Le-

-
- 17 Die soziale Schichtung wurde nach Selbsteinschätzung der Befragten erfasst (5 Skalenwerte von „Unterschicht“ bis „Oberschicht“). 9.5 % der Befragten wollten oder konnten sich diesem Modell nicht zuordnen. Wenn wir im folgenden von „oberer Schicht“ sprechen, fassen wird die „Oberschicht“ (0.9 %) mit der „oberen Mittelschicht“ (9.6 %) zusammen, bezüglich der „unteren Schicht“ wird die „Unterschicht“ (4.0 %) mit der „unteren Mittelschicht“ (20.6 %) zusammengefasst. Die „mittlere Mittelschicht“ ist demnach mit 55.5 % die größte Gruppe.
- 18 Zur Parteibindung siehe den entsprechenden Abschnitt im dritten Teil dieser Studie.
- 19 Die Beamtenschaft wurde in den drei Kategorien „Beamter/Berufssoldat im einfachen und mittleren Dienst“ (2.9 % der Stichprobe, d.i. 88 Fälle), „Beamter/Richter/Berufssoldat im gehobenen Dienst“ (2.6 %, d.i. 81 Fälle) und „Beamter/Richter/Berufssoldat im höheren Dienst“ (2.1 %, d.i. 66 Fälle) erfasst. Klassifiziert wurden die aktuelle Berufsstellung der Berufstätigen bzw. die ehemalige der nicht Berufstätigen.
- 20 Man beachte, dass es sich durch das Design unserer Stichprobe immer um Personen ab dem Alter von 18 Jahren handelt.
- 21 In den folgenden Auswertungen werden, der Soziodemographie von Infratest folgend, die Angaben der freiberuflich Tätigen („Akademiker in freiem Beruf“, d.i. 1.4 % der Stichprobe, absolut 43 Fälle) in der Regel von den „Selbständigen im Handel, Gewerbe, Handwerk, Industrie etc.“ (d.i. 7.1 %) getrennt ausgewiesen. Extra werden auch die Antworten der „selbständigen Landwirte, Genossenschaftsbauern, Mithelfenden“ (d.i. 1.8 %, absolut 57 Fälle) zitiert.

bensbedingungen seit der Wiedervereinigung *verschlechtert* hatten²², allen voran die PDS-Anhänger.

Faktor 2 stellt eher ein „konservatives“ Problemmuster dar. Der Faktor wird besonders von denjenigen bestimmt, die es als problematisch ansehen, dass es in Deutschland „zu viele Ausländer“ gäbe. Dazu kommt die Betonung von zu geringem Wirtschaftswachstum. Ergänzt wird diese Problemsicht durch die Klage über den „unbezahlbaren Sozialstaat“ und über „Kriminalität und Gewalt“. Diese Art der Problemaktualisierung nennen wir „konservativ“, weil sie besonders bei Personen mit dominierenden Pflicht- und Akzeptanzwerten auftritt und von Personen mit dominierenden Kreativitäts- und Engagementwerten deutlich abgelehnt wird (siehe auch Abschnitt „Wertorientierungen 1997“ in Teil 2). Der innerlogische Zusammenhang dieses Musters scheint neben der „konservativen“ *Grundeinstellung* darin zu bestehen, dass angenommen wird, zu viele Ausländer würden die Sozialsysteme überlasten und das behindere das Wirtschaftswachstum. Außerdem wird hier offensichtlich die angenommene Überpräsenz von Ausländern auch für die Kriminalitätsbelastung verantwortlich gemacht. Sozialstrukturell ist Zustimmung besonders bei älteren Menschen über 65 Jahre zu beobachten und eine Tendenz zur Ablehnung bei den jüngeren Menschen bis 30 Jahre. Vor allem ab dem Bildungsniveau „Fachhochschule“ und aufwärts ist die Ablehnungstendenz stark. Ähnlich starke Zurückweisungen erhält man von den Freiberuflern und ganz besonders von den höheren Beamten. Zustimmung kommt eher aus der unteren Schicht, dem Arbeitermilieu und von den Geringqualifizierten. Politisch stehen Befürwortungen bei CDU/CSU-Anhängern starken Ablehnungen bei Anhängern von Bündnis'90/Grünen gegenüber, in der Tendenz auch bei SPD- und PDS-Anhängern. Den klarsten Zuspruch gibt es allerdings erwartungsgemäß von denjenigen 4 % der Bevölkerung, die es in dieser Befragung zugegeben haben, sich „teils-teils“ oder auch stärker mit den Zielen der Republikaner zu identifizieren.

Faktor 3 nennen wir „Globalprobleme“, weil er besonders von dem globalen Problem der „Umweltverschmutzung“ bestimmt wird und das weitere Großproblem „Arbeitslosigkeit“ in sich aufnimmt. Dazu kommt das Beklagen eines generellen „Egoismus zwischen den Menschen“ als eines großen Problems unserer Gesellschaft. Eine Beziehung zu dieser Problemsicht hat auch das Item „Kriminalität und Gewalt“. Die enge Verknüpfung der Prob-

22 Es wurde danach gefragt, ob sich die persönlichen Lebensbedingungen, verglichen mit denen vor 1990 verschlechtert (25.6 %) oder verbessert hätten (25.0 %) bzw. ob diese gleich geblieben waren (47.9 %, keine Angabe 1.5 %). Zu den Unterschieden in dieser Frage zwischen Ost und West vgl. Gensicke 1998a.

leme der Umweltverschmutzung und der Arbeitslosigkeit erscheint zunächst als nicht unbedingt selbstverständlich. Das Bindeglied scheint auch hier wie beim vorigen Muster eher eine *Einstellung* im Hintergrund zu sein, die zur Parallelität der Problemaktualisierung führt, ohne dass darin zunächst kausale oder andere innerlogische Zusammenhänge zum Ausdruck kommen müssen. Innerlogisch plausibel wäre allerdings das Denkmuster, dass das Problem permanenter Arbeitslosigkeit zur Verstärkung der Kriminalität führen kann, ein in anderen Befragungen erkennbares Denkmuster in großen Teilen der Bevölkerung.²³ Zum anderen ist auch der Zusammenhang plausibel, dass z.B. egoistische Lebensstile zur Verstärkung der Umweltverschmutzung führen können.

Auf jeden Fall ist die Befürwortung oder Ablehnung des dritten Problembündels weniger politisch-ideologisch gesteuert als die Haltung zu den ersten beiden, wobei allerdings die Ablehnung dieses Musters einen leichten „Rechtsdrall“ aufweist. Sozialstrukturell stammt die Distanz zum „globalen“ Problemmuster eher aus dem Selbständigenmilieu, ganz besonders von den Landwirten, ähnlich verhält es sich auch in der „Arbeiterelite“²⁴. Persönlichkeitspsychologisch betrachtet lehnen Menschen, bei denen hedonistische und materielle Werte dominieren, das „globale Muster“ eher ab als andere. Ansonsten gibt es wiederum einen breiten zustimmenden Konsens über die meisten Bevölkerungsgruppen hinweg wie beim ersten Problemmuster.

23 Arbeitslosigkeit wurde nach Befragungen des IFD Allensbach 1996 mit 36 % als wichtigste *Ursache* der Kriminalität angegeben (im Osten sogar mit 49 %). Dem folgte mit 24 % die Ursache „Ausländer“ (Ost: 22 %), wiederum gefolgt von „latschen Gesetzen und Strafen“ mit 15 %. Die Befragten gingen allerdings nicht unbedingt davon aus, dass nun gerade Arbeitslose (25 %) oder auch Obdachlose (27 %) die wahrscheinlichste *Tätergruppe* seien, sondern man vermutete die Neigung zu kriminellen Handlungen am ehesten bei „Leuten aus schwierigen Familienverhältnissen“ (72 %), bei vernachlässigten und unbeaufsichtigten Kindern und Jugendlichen (65 %), Rumänen (50 %), Rechtsradikalen (50 %), Polen (45 %) etc. Zugenommen hatten „in der letzten Zeit“ nach Meinung der Bürger vor allem die Straftaten Kindesmissbrauch, Kinderpornographie, Autodiebstahl, Drogenhandel, Wohnungseinbrüche, Vergewaltigung und organisierte Kriminalität. 27 % der Westdeutschen (30 % Ost) gaben 1996 an, dass ihnen in den letzten drei Jahren mindestens einmal etwas gestohlen wurde, wobei diese Quote im Westen von 1975 bis 1992 von 20 % auf 33 % gestiegen, seit 1992 also wieder rückläufig war (auch im Osten). Opfer eines „anderen Verbrechens“ geworden zu sein, gaben für die „letzten Jahre“ gesamtdeutsch 6 % an. Vgl. Köcher, Noelle-Neumann 1997, S. 764 ff.

24 Die Arbeiterelite der „Vorarbeiter, Kolonnenführer/Meister, Poliere, Brigadiere“ macht mit absolut 59 Befragten 1.9 % der Stichprobe aus.

In der Faktorstruktur der Problemaktualisierung kommt die Frage der „Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland“ nicht trennscharf zur Geltung, da dieses Problem eine Beziehung zu allen Faktoren entwickelt, wobei diejenige zur Politik- und Staatskritik, relativ gesehen, am stärksten ausfällt. Dennoch bleibt auch diese Faktorkorrelation mit .43 relativ blass. Das Item kommt allerdings stärker zum Tragen, wenn man eine Kausalanalyse²⁵ des Problems Arbeitslosigkeit mit Hilfe möglicher Ursachen vornimmt ($R^2 = .13$)²⁶. Dann ist es zusammen mit dem Item „zu wenig Wirtschaftswachstum“ besonders erklärungskräftig dafür, dass die Befragten das Problem „Arbeitslosigkeit“ besonders betonen. Es gesellt sich jedoch die Kritik an der Politik („schlechte und schwache Politik“) als besonders erklärungskräftig hinzu, die damit für das Problem „Arbeitslosigkeit“ mit in die Pflicht genommen wird.

2. Befindlichkeit der Bevölkerung

a) Vermutungen über Anomie

Wie wir gesehen hatten, gibt es in der Bevölkerung ein ausgeprägtes und breites Problembewusstsein, das in größeren Teilen der Bevölkerung von einem sozialen Krisenempfinden begleitet wird. In unseren Daten konnten wir sogar ein ausgeprägtes Empfinden feststellen, in einer sozial anomischen Gesellschaft zu leben (Tabelle 2).

25 Zum Zwecke einer Ursache-Wirkungs-Analyse (Kausalität) wurde eine multiple Regression potenzieller Ursachen („Probleme“) auf die abhängige Variable „Problem: Arbeitslosigkeit“ durchgeführt.

26 Der R^2 -Wert ist nicht besonders hoch, wohl wegen der erdrückenden Zustimmungstendenz für das Item. Die R^2 -Werte verstehen sich immer als „adjusted“. Besonders erklärungskräftig erweist sich zusätzlich das später noch zu analysierende „nationale Normalwertmuster“.

Tabelle 2: Sozial anomische Statements

	lehne eher ab	teils-teils	stimme eher zu	Mittel- wert	Std.- Abw.	stimme sehr zu
Skalenwerte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Sehr viele Leute in Deutschland sind unzufrieden und haben Angst vor der Zukunft</i>	6.5 %	9.6 %	83.9 %	5.72	1.32	63.4 %
<i>Viele Menschen versuchen auf Kosten anderer zu leben</i>	10.7 %	13.3 %	76.0 %	5.41	1.46	53.1 %
<i>Eigentlich zählt heute nur Macht und Geld</i>	12.6 %	11.8 %	75.6 %	5.40	1.58	55.2 %
<i>Wer sich menschlich verhält, hat davon nur Nachteile</i>	35.9 %	18.5 %	45.7 %	4.14	1.89	26.8 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Es muss festgehalten werden, dass die Bevölkerung pauschal ein ziemlich erschreckendes Bild des sozialen Klimas und der psychischen Befindlichkeit in der Bundesrepublik zeichnet. Die allergrößte Mehrheit von 83.9 % stimmt der Aussage zu, dass heute „sehr viele“ Menschen „unzufrieden“ seien und „Angst vor der Zukunft“ hätten. Nur 6.5 % der Befragten lehnen dieses Statement ab. Die Standardabweichung ist nicht besonders groß, so dass ein ziemlicher Konsens in der Bevölkerung darüber herrscht, dass sich die große Mehrheit ihrer Mitmenschen in einer ungünstigen psychischen Situation befindet. Angesichts der gewaltigen Problemlast, die die Bevölkerung wahrnimmt, kann das eigentlich nicht überraschen, allerdings ist die Drastik der Meinungen angesichts der vermutlich eher positiven Erfahrungen vieler Menschen in ihrem eigenen Bekanntenkreis bemerkenswert. Vorausgreifend kann festgehalten werden, dass hier offensichtlich „Sekundärerfahrungen“ stärker auf die Urteile durchschlagen als die Primärerfahrungen der Befragten. Und zwar kommt dafür in erster Linie jener alltägliche Negativismus des sozialen und psychischen Elends in Frage, den insbesondere die privaten Medien in der Bevölkerung verbreiten.

Große Teile der Bevölkerung (etwa 75 %) sind von einem allgemeinen Moraldefizit überzeugt. Sie glauben zum einen, viele ihrer Mitmenschen wollten „auf Kosten anderer leben“ und zum anderen, heute zähle ohnehin nur „Macht und Geld“. Allerdings nimmt der Dissens in diesen Punkten et-

was zu. Eine schwerwiegende moralische Kontroverse erzeugt in diesem Fragekontext allerdings das alltagsmoralische Statement: „Wer sich menschlich verhält, hat davon nur Nachteile.“ Der Mittelwert liegt fast auf der Skalenmitte von 4, und die Standardabweichung ist viel höher als bei den anderen Items. 45.7 % Befürwortern stehen polarisierend immerhin 35.9 % Ablehner gegenüber.

Die vier zitierten Items sind eng miteinander verknüpft. Das betrifft besonders die drei „Moraldefizit-Items“. Der Zusammenhang der Vermutungen über die heutige Überbewertung von „Macht und Geld“ und der Annahme, bei menschlichem Verhalten nur Nachteile zu erleiden, ist besonders groß.

Untersucht man das quantitativ „führende“ Item „viele sind unzufrieden und haben Angst vor der Zukunft“ sozialstrukturell und von der politisch-ideologischen Seite her, dann wird auch hier der breite Konsens der Bevölkerung bestätigt, indem die Gruppenunterschiede ziemlich gering sind. Ostdeutsche und PDS-Anhänger setzen allerdings auf den allgemeinen Negativismus noch einen drauf, und allenfalls die Freiberufler und Arbeiterelite klinken sich ein wenig daraus aus, desgleichen die obere Bevölkerungsschicht sowie CDU/CSU- und FDP-Anhänger. Differenzierender wird die Dominanz von „Macht und Geld“ beurteilt. Vor allem Freiberufler und Beamte, die Oberschicht und die Hochschulabsolventen und wiederum CDU/CSU-, sowie FDP-Anhänger sind hier ablehnenderer Meinung. PDS-Anhänger und Ostdeutsche betonen dagegen diesen Punkt noch emphatischer als der Durchschnitt ohnehin, desgleichen die Unterschicht und diejenigen, die ihre Lebensbedingungen seit der Wiedervereinigung als verschlechtert einschätzen.

Die Frage, ob viele Menschen auf Kosten anderer leben wollen, differenziert strukturell eher weniger. Republikaner-Anhänger sind hier zustimmender als andere Befragten eingestellt.

Wie von der hohen Standardabweichung her zu erwarten, differenziert das fundamental moralskeptische Item „Menschlich sein=nur Nachteile haben“ auch strukturell besonders stark. Freiberufler und höhere Beamte lehnen diese Auffassung stärker ab, desgleichen die Oberschicht, ganz besonders auch die Hochschulabsolventen. Während auch der westdeutsche Norden etwas stärker an die praktischen Geltung der Moral glaubt, bekundet ganz Ostdeutschland gerade in diesem Punkte eine besonders hohe Skepsis, desgleichen PDS- und Republikaneranhänger.

Untersucht man nunmehr die Zusammenhänge der eben analysierten pauschalen Statements, die vom Anomieverdacht und vom Glauben an Moralde-

fizite geprägt sind mit dem Problembewusstsein der Bevölkerung, ergeben sich einer Reihe interessante Zusammenhänge.

Zunächst ist es von Interesse zu prüfen, welche Problemwahrnehmungen die Befragten zu der Annahme führen, dass die meisten ihrer Mitmenschen heute unzufrieden seien und Zukunftsangst hätten. In erster Hinsicht ist es die Betonung des Problems „Arbeitslosigkeit“, die den psychischen Anomieverdacht aufkommen lässt, dann auch die Fragen der „unsicheren Renten“, der „zunehmenden Not und Armut“ und der „schwachen und schlechten Politik“. Auch hier mischt sich also wiederum die allgegenwärtige Politikkritik in die Urteile ein, was auch bei zwei anderen der vier Statements der Fall ist, und zwar bei den Moralddefizitfragen „Überbetonung von Macht und Geld“ und „Menschlichkeit bringt Nachteile“.

Außerdem mischt sich in die Ängste, bei menschlichen Verhalten Nachteile zu erleiden zu können, auch die Problemwahrnehmung „zu viele Ausländer“ hinein. Diese Ängste gehen vermutlich darauf zurück, dass man befürchtet, im Falle einer „menschlichen“ Hilfeleistung von über die Grenzen vagabundierenden kriminellen Elementen ausgenutzt zu werden. Die Überbetonung von „Macht und Geld“ wird besonders mit dem Egoismus zwischen den Menschen in Verbindung gebracht sowie mit dem Problem „soziale Ungerechtigkeit“.

b) Allgemeine Lebenszufriedenheit und Glücksempfinden

Wir wollen unsere Analyse nun von der Ebene der sozialen Wahrnehmungen, Vermutungen und Ängste wegführen und näher an die *Person* der Befragten in ihrem konkreten Lebenskontext heran, auch weil uns längst der Verdacht beschlichen hat, dass wir es bei den bisherigen Meinungen eher mit atmosphärischen, ideologischen und mediengeprägten Phänomenen zu tun haben als mit Urteilen, die aus konkreten eigenen Erfahrungen der Probanden erwachsen.²⁷ Der Eindruck einer mit ihrer Regierung mehrheitlich

27 Die Diskrepanz zwischen gesellschaftlicher Problemwahrnehmung und *tatsächlicher persönlicher Relevanz* kommt in Daten des IFD Allensbach gut zum Ausdruck. Während im Januar 1996 92 % bzw. 88 % der Befragten die „politischen Ziele“ „Bekämpfung der Arbeitslosigkeit“ und „neue Arbeitsplätze schaffen“ für wichtig hielten, gaben nur 23 % bzw. 24 % an, dass diese Dinge sie auch „persönlich besonders beschäftigten“. Die Frage der Sicherung der Renten beschäftigte dagegen mit 47 % wesentlich mehr Befragte „persönlich“, desgleichen auch die Belastung mit Steuern und Abgaben (41 %) und die Stabilität der Preise (39 %).

unzufriedenen Bevölkerung ist unverkennbar, des weiteren diffuse und vermutlich medienverstärkte Bedrohungsgefühle durch ökonomische Krisenszenarien und Kriminalitätsängste.

Der Übergang zur Erfassung der persönlichen Befindlichkeit z.B. mittels der Messung der *Zufriedenheit* mit den eigenen Lebensumständen, bringt allerdings das Problem mit sich, dass wir bei diesen Urteilen nunmehr mit selbststabilisierenden „Normalisierungs-“ oder „Verdrängungseffekten“ bezüglich negativer Phänomene rechnen müssen, wenn Personen in Interview-situationen aufgefordert werden, ihr persönliches Befinden anzugeben. Bei der Politik, Staats- und Gesellschaftskritik können wir dagegen davon ausgehen, dass man hier dem pauschalen Negativismus freien Lauf lässt, da die Beziehung zum persönlichen Selbst eher schwach ist. Bei persönlichen Zufriedenheitsurteilen wirkt sich dagegen die persönlichkeitspsychische Zentralität des Bedürfnisses nach Zufriedenheit ebenso „positivierend“ aus wie die soziale Norm zufrieden sein zu müssen oder zumindest zufrieden zu erscheinen.

Erschwerender erscheint uns jedoch ein weiterer verzerrender Effekt und zwar das Vorhandensein unterschiedlicher individueller bzw. gruppenspezifischer *Anspruchsniveaus* und *Informationsverarbeitungskapazitäten*, die von der Persönlichkeitsstruktur und der sozialen Stellung der Person abhängen. Diese legen zum einen verschiedene *Sollwerte* des Strebens fest, bei deren Erreichung die Person sich als zufrieden ansehen kann. Zum anderen variiert beispielsweise mit dem Bildungsniveau die zur Verfügung stehende Information für Soll-Ist-Vergleiche, begleitet von unterschiedlichen Fähigkeiten und Bedürfnissen zur Reflexion über den eigenen Lebenskontext.²⁸

Wir müssen und können an dieser Stelle diese persönlichkeitspsychischen Effekte erst einmal beiseite lassen und im Hinterkopf behalten, da wir uns zunächst auf den Vergleich (und vor allem den Kontrast) der Urteilebene des *persönlichen Kontextes* mit dem der *Gesellschaft* konzentrieren wollen. Es geht also zunächst darum, wie sich die aggregierten Urteile repräsentativ ausgewählter Individuen über ihren eigenen Lebenskontext zu deren Urteilen über den gesamtgesellschaftlichen Kontext verhalten und zwar in bezug auf ähnliche Gegenstände.

„Schutz der Bürger vor Kriminellen“ war für 31 % persönlich relevant. Vgl. Köcher, Noelle-Neumann 1997, S. 796 ff.

28 Zu diesem Problemkomplex vgl. die ausgezeichnete Studie von Franz, Herbert 1986.

Tabelle 3 weist ein breites Modell der Abfrage des persönlichen Befindens aus, das wir im wesentlichen aus der Wohlfahrtsforschung²⁹ übernommen, zum Teil ergänzt und modifiziert haben. Uns sollen zunächst die pauschalen Einschätzungen der allgemeinen persönlichen Lebenszufriedenheit interessieren sowie die Selbsteinschätzungen als „sehr glücklichen Menschen“.

Greift man sich die allgemeine Zufriedenheit der Befragten zum Befragungszeitpunkt heraus („aktuell“), dann kann man sich sicherlich keinen größeren Kontrast zwischen den 68.7 % der Befragten, die mit ihrem Leben alles in allem zufrieden waren und den 83.9 % der Befragten der gleichen Befragung vorstellen, die davon ausgehen, dass sehr viele Leute unzufrieden seien und Zukunftsangst hätten. Umgekehrt standen denjenigen 6.5 %, die die letztere Aussage ablehnten, nur 13.4 % aktuell Unzufriedene gegenüber. Wenn man den eigenen Zufriedenheitsurteilen der Befragten (trotz der Normalisierungs- und Verdrängungseffekte) einen ernsthaften Rationalitätsgehalt unterstellt und gleichzeitig davon ausgeht, dass hier Urteile über etwas gefällt werden, das man „kennt“ (nämlich die eigene Befindlichkeit und die eigenen Lebensumstände), dann müssen die Befindlichkeitsaussagen „über die anderen“ natürlich deutlich relativiert werden. Interessanterweise unterscheiden sich die Standardabweichungen beider Statements (persönliche Zufriedenheit und Zufriedenheit der anderen) nicht sehr stark voneinander, so dass in beiden Punkten kein extremer Dissens herrscht, wie etwa in der Frage nach den Realisierungschancen von Moral („Menschlichkeit bringt nur Nachteile“).

Man könnte nun einwenden, dass es sich bei den Selbsteinschätzungen um „bloße“ Zufriedenheit handele, die Urteile somit psychologisch nicht besonders schwer wiegen sollten, da Zufriedenheit nur einen schwachen Indikator für „wirkliches“ Wohlbefinden darstelle. Dem ist entgegenzuhalten, dass auch die anspruchsvollere Frage nach dem Bewusstsein, „ein glücklicher Mensch“ zu sein, die wir im Interviewverlauf nach der breiten Abfrage der Zufriedenheit mit den Lebensbedingungen erfassten, eine ähnliche Verteilung und eine ähnliche mittlere Standardabweichung aufweist.³⁰ Der Zu-

29 Vgl. Zapf 1987, Habich 1992, Habich, Zapf 1996.

30 Das IFD Allensbach ermittelte 1997 in einer etwas anderen Fragestellung, dass sogar 81 % der repräsentativ Befragten der Meinung waren, in ihrem Leben bisher „im großen und ganzen Glück gehabt“ zu haben (davon 13 % „viel Glück“) und nur 16 % „eigentlich weniger Glück“ (Rest: „keine Angabe“). Die Unterschiede zwischen alten und neuen Ländern waren nur gering. Vgl. Köcher, Noelle-Neumann 1997, S. 40.

sammenhang beider Indikatoren des Wohlbefindens ist hoch, die Korrelation beträgt $r = .53$, so dass man sagen kann, dass das allgemeine Gefühl von Zufriedenheit eine enge Beziehung zum Glücksempfinden hat, auch wenn vermutlich noch andere Komponenten auf das Glücksbewusstsein einwirken.

Tabelle 3: Zufriedenheit und Glücksempfinden

	eher un- zufrieden/ eher un- glücklich	teils-teils	eher zufrieden/ eher glücklich	Mittel- wert	Std.- Abw.	sehr zu- frieden/ sehr glücklich
Skalenwerte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Allgemeine Lebenszufriedenheit...</i>						
- vor 5 Jahren	15.2 %	16.8 %	68.0 %	5.01	1.46	42.0 %
- aktuell	13.4 %	17.9 %	68.7 %	5.04	1.39	40.7 %
- in 5 Jahren erwartet	18.8 %	18.1 %	63.2 %	4.86	1.53	40.1 %
<i>Selbsteinschätzungen als - „sehr glücklicher Mensch“</i>	13.1 %	19.1 %	67.8 %	4.98	1.42	38.4 %
<i>Spezifische Zufriedenheit mit...</i>						
- Ehe oder Partnerschaft	6.3 %	4.5 %	89.3 %	6.03	1.37	77.4 %
- dem Familienleben	5.7 %	5.9 %	88.4 %	5.94	1.29	74.5 %
- der Wohnsituation	9.0 %	8.8 %	82.2 %	5.73	1.48	67.4 %
- der Schul- und Berufsausbildung	12.7 %	14.3 %	73.0 %	5.25	1.47	49.1 %
- der Freizeit	15.3 %	13.1 %	71.6 %	5.20	1.58	49.8 %
- dem Lebensstandard	12.5 %	15.8 %	71.7 %	5.14	1.39	42.7 %
- der Arbeit	17.0 %	12.9 %	70.1 %	5.01	1.69	47.2 %
- der Gesundheit	18.6 %	14.1 %	67.3 %	5.00	1.64	45.2 %
- dem Haushaltseinkommen	21.8 %	19.8 %	58.5 %	4.68	1.58	32.6 %
- der öffentlichen Sicherheit in der Gegend	23.7 %	18.1 %	58.2 %	4.61	1.57	32.8 %
- der sozialen Sicherheit	24.7 %	19.1 %	56.2 %	4.56	1.60	30.6 %
- dem Zustand der Umwelt in der Gegend	22.5 %	22.3 %	55.2 %	4.55	1.46	28.0 %
- den Möglichkeiten, sich politisch zu beteiligen	35.9 %	26.8 %	37.3 %	3.98	1.59	17.9 %
- mit der Arbeit der Demokratie in Deutschland	49.3 %	25.5 %	25.2 %	3.51	1.50	9.9 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %

Natürlich nehmen wir es ernst, dass immerhin ein knappes Drittel der Bevölkerung in unserem Wertesurvey 1997 nicht zufrieden war oder sich nicht als „glücklichen Menschen“ sehen konnte. Dennoch wollen wir noch einmal eindringlich auf den *extremen Kontrast* des Meinungsbildes der Befragten über die „vielen anderen“ und damit eigentlich „über die Befindlichkeit der Gesellschaft“ gegenüber der eigenen Befindlichkeit hinweisen. Sicher ist auch nicht zu verkennen, dass die Vermutung der Befragten darüber, ob sie in 5 Jahren zufrieden sein werden, durchschnittlich etwas ungünstiger ausfiel als die aktuelle Zufriedenheit, und dass insbesondere die Standardabweichung nunmehr deutlich höher ist. Eine ziemlich große Problemgruppe von Pessimisten (18.8 %) ging davon aus, in 5 Jahren unzufrieden zu sein.

Die gesellschaftspessimistischen Urteile scheinen etwas mehr mit den persönlichen Zukunftserwartungen der Deutschen zu tun zu haben als mit der Einschätzung der aktuellen Befindlichkeit. In der Tat sind die Korrelationen der Erwartungen der Befragten für die nächsten 5 Jahre etwas stärker mit den vorhin betrachteten vier anomischen Items verknüpft, wobei allerdings nur in einem Falle, und zwar beim Zusammenhang mit den Chancen der Moralrealisierung (Menschlichkeit=Nur Nachteile), eine Korrelation über $r = .20$ auftritt ($r = .22$).

Um sich allerdings die relative Schwäche der Verknüpfung der erwarteten Zufriedenheit in 5 Jahren und der Meinung, dass viele Mitmenschen unzufrieden seien und Zukunftsängste hätten zu vergegenwärtigen, sollte man sich vor Augen führen, dass von denjenigen ca. 19 % der Befragten, die annehmen, in 5 Jahren unzufrieden zu sein, zwar 90 % dieser Aussage zustimmen, dass jedoch von den ca. 63 %, die erwarten, zufrieden zu sein, ebenfalls die allergrößte Mehrheit von 82 % zustimmt! In der Frage der Chancen des moralischen Verhaltens sind die Unterschiede dagegen erheblicher: Für die nächsten 5 Jahre pessimistisch Eingestellte sehen zu 62 % keine Moralrealisierung als möglich an, dagegen nur 40 % der Optimisten. Relativ ähnlich ist der Kontrast zwischen den Unglücklichen und den Glücklichen.

Ein stärkerer rationaler Hintergrund für die ungünstige Gesellschaftsicht der Bevölkerung scheint allerdings in der Wahrnehmung von *Trends* der letzten Jahre zu liegen. Tatsächlich war die allgemeine Lebenszufriedenheit bis 1997 in Deutschland rückläufig. Vom Jahr 1994 (Oktober) zum Jahr 1995 (Dezember) konnten Habich und Zapf einen deutlichen Rückgang der allgemeinen Lebenszufriedenheit nachweisen, und zwar zum einen der aktuellen, ganz besonders jedoch der in 5 Jahren erwarteten. Parallel dazu sank die Zufriedenheit mit dem „Netz der sozialen Sicherung in der Bundesrepublik“ ebenfalls stark ab, ein Trend der bereits seit 1993 stark ausgeprägt

war. Gleichzeitig ermittelten Habich und Zapf eine starke Negativierung der Zukunftsbeurteilung sowohl des politischen als auch des wirtschaftlichen Systems.

Ein weiterer Beleg für die ungünstige Entwicklung der Lebenszufriedenheit lässt sich aus den Daten des Eurobarometers entnehmen, einer europaweiten Bevölkerungsbefragung im Auftrage der Europäischen Kommission, die seit Beginn der siebziger Jahre durchgeführt wird. Dort wurde mit einem vierstufigen Fragemodell nach der Zufriedenheit mit dem „Leben, das man führt“ gefragt, wobei die Daten für die alten Bundesländer bis in das Jahr 1973 zurückverfolgbar sind. Rechnet man diejenigen Befragten zusammen, die angaben, „sehr zufrieden“ oder „ziemlich zufrieden“ zu sein, dann waren bis zum Frühjahr 1995 noch 84 % der Deutschen in dieser Gruppe der Zufriedenen zu finden.³¹ Leider wurde im Eurobarometer erst wieder im Frühjahr 1997 nach der persönlichen Lebenszufriedenheit gefragt. Nunmehr waren jedoch nur noch 72 % der Befragten „sehr zufrieden“ bzw. „ziemlich zufrieden“. Mit 75 % Zufriedenen in den alten Ländern wurde ein niedriger Wert erreicht wie noch zu keinem der 29 mir bekannten Messpunkte des Eurobarometers seit 1973. Dieser Rückgang der Lebenszufriedenheit wurde im Eurobarometer begleitet von einem deutlichen Rückgang der Zufriedenheit mit „der Arbeit der Demokratie“. Nimmt man nur die Daten für die alten Länder, dann waren nach dem gleichen Fragemodell im Herbst 1990 noch 84 % der Bevölkerung mit der Arbeit der Demokratie zufrieden, ein Prozentsatz, der im Frühjahr 1993 auf einen ersten Rekordtiefstand von 55 % gesunken war. Im Frühjahr 1995 erholten sich diese Urteile wieder auf immerhin 68 %, um dann im Frühjahr und Herbst 1997 wieder auf 48 % bzw. 50 % zu sinken. Solch geringe Werte waren bisher nur einmal, und zwar im Jahr 1973 (44 %) erreicht worden.

Während bisher allerdings die allgemeine Lebenszufriedenheit in der Regel von den Schwankungen der Demokratiezufriedenheit nur relativ schwach beeinflusst wurde, so ist die Parallelität des historischen Einbruchs beider Indizes im Jahre 1997 auffällig. Dieser Effekt sollte sicher als Besonderheit der Situation der Jahre 1996-1997 festgehalten werden.

Dennoch ist nicht zu bestreiten, dass auch nach dem Eurobarometer im Jahre 1997 (bei einem Antwortmodell, das keine neutrale Antwortmöglichkeit enthielt) mit 72 % immer noch eine große Mehrheit von Zufriedenen in

31 Die zwei „Gegenkategorien“ waren „nicht besonders zufrieden“ und überhaupt „nicht zufrieden“. Gegen die Güte dieses Fragemodells gibt es sicher berechnete Einwände. Neutrale oder „teils-teils“-Antworten waren nicht möglich.

der Bevölkerung vorhanden war. Man könnte die Hypothese aufstellen, dass es vor allem der relativ schnelle Trend der Zunahme von Unzufriedenheit in der Bevölkerung (ohne dass diese im Durchschnitt unzufrieden wurde) war, der einen rationalen Hintergrundfaktor für das negative Zufriedenheitsszenario abgibt, das die Bevölkerung in unserer Befragung für die Gesellschaft malt. Allerdings müssen hier *Verstärker* wirken (vor allem die Medien oder auch die Zungenschläge prominenter Meinungsführer), die einen allgemeinen Negativismus erzeugen und auf die Spitze treiben.

Schließlich können wir festhalten, dass das Gefühl aktueller Zufriedenheit der Befragten eng mit deren erwarteter Zufriedenheit in 5 Jahren zusammenhängt (Korrelation: $r = .59$). Darin drückt sich eine gewisse Stetigkeit von Zufriedenheitsdispositionen in größeren Teilen der Bevölkerung aus. Diese Stetigkeit ist allerdings rückwärtsgewandt geringer, mit der Zufriedenheit vor 5 Jahren beträgt die Korrelation nur $.38$. Noch weniger sind die rückblickenden Urteile (vor 5 Jahren) mit den vorausschauenden (in 5 Jahren) verknüpft, Zufriedenheit vor 5 Jahren korreliert mit der in 5 Jahren relativ wenig, aber immerhin noch positiv ($r = .19$).

c) Spezifische Zufriedenheit mit Lebensbereichen

In Tabelle 3 haben wir die Bereichszufriedenheiten nach ihrer Ausprägung und nach Sektionen aufgegliedert. Die erste Sektion weist den Sektor der „Hochzufriedenheit“ aus, die zweite Sektion den Sektor der durchschnittlichen „Zufriedenheit“, Sektor 3 den der „mehrheitlichen“ Zufriedenheit, Sektor 4 den Bereich „polarisierender“ Zufriedenheit bzw. Unzufriedenheit und schließlich Sektor 5 den der „relativ mehrheitlichen Unzufriedenheit“. Die Rangordnung der Zufriedenheit weist zunächst die Extrempole *privater* Hochzufriedenheit und der Unzufriedenheit mit dem Funktionieren des *politischen Systems* („Arbeit der Demokratie“) aus.

Die allgegenwärtige politische Systemkritik erscheint also auch hier wieder. Ehe, Partnerschaft und Familienleben sind dagegen für überwältigende Teile der Bevölkerung Quellen der Zufriedenheit, dazu gesellen sich auch die Wohnbedingungen. Im Bereich der Familie ist die Standardabweichung gering, im Wohnbereich höher.

Den Sektor durchschnittlicher „Zufriedenheit“ markieren die Bereiche „Schul- und Berufsausbildung“, „Freizeit“, „Lebensstandard“, „Arbeit“ und „Gesundheit“. Hier werden in den Bereichen Arbeit und Gesundheit, in der Tendenz auch bei der Freizeit deutlicher erhöhte Standardabweichungen erkennbar (bei der Arbeit überhaupt die höchste insgesamt), die Urteile diffe-

renzieren also deutlicher. Nur noch mehrheitliche Zufriedenheit wird in den Bereichen „Haushaltseinkommen“, „Öffentliche Sicherheit in der Gegend“, „Soziale Sicherheit“ und „Umweltzustand in der Gegend“ erreicht, die Mittelwerte fallen deutlich unter den Skalenpunkt 5. Eine starke Polarisierung erzeugt schließlich die Zufriedenheit mit den Möglichkeiten „politischer Beteiligung“, hier stehen 37.3 % Zufriedenen 35.9 % Unzufriedene gegenüber.

Rein quantitativ gesehen, bewegt sich die Verteilung der allgemeinen Lebenszufriedenheit interessanterweise in der Nähe des Sektors 2 („Zufriedenheit“), durchschnittlich liegen die Mittelwerte etwas unter denen bei Ausbildung, Freizeit und Lebensstandard und etwas über denen bei Arbeit und Gesundheit.

Wir wollen in der Folge die inneren Zusammenhänge zwischen der Zufriedenheit in den Lebensbereichen und den allgemeinen Zufriedenheits- und den Glücksgefühlen weiterverfolgen. Die folgende Übersicht zeigt wiederum das Ergebnis einer Faktorenanalyse. Um einen maximalen Teil der Bevölkerung in die Zusammenhangsanalyse einbeziehen zu können, haben wir den Bereich Arbeit weggelassen, da hier ca. ein Drittel der Befragten ausfällt.³²

Faktor 1 zeigt, wie eng allgemeine Zufriedenheitsgefühle mit Fragen der materiellen Versorgung und der sozialen Sicherheit zusammenhängen und wie sich die eben angesprochene Kontinuitätsdisposition der aktuellen und der in 5 Jahren erwarteten Lebenszufriedenheit daran anlehnt. Sogar das Empfinden, ein „glücklicher Mensch“ zu sein, ist besonders eng mit diesem Faktor verknüpft. Zum einen kann man dieses Ergebnis so interpretieren, dass der in Deutschland immer noch gute Lebensstandard und die wenigstens von Mehrheiten als positiv empfundene soziale Sicherheit Garantien für das Wohlbefinden einer großen Mehrheit der Bevölkerung darstellen, und dass das für diese Menschen auch bedeutet, ihr Lebensgefühl positiv in die Zukunft verlängern zu können.

Allerdings scheint gerade die *soziale Sicherheit* der neuralgische Punkt zu sein, weil die Bevölkerung in den vergangenen Jahren in dieser Hinsicht erhebliche Systemzweifel entwickelt hat, so dass es nunmehr als zusehends gesichert gelten kann, dass diese zunehmenden Zweifel auch den Rückgang der allgemeinen Lebenszufriedenheit bewirkt haben, und zwar sowohl im aktuellen Kontext als auch im zukünftigen. Man kann von daher auch verstehen, dass diese Konstellation diejenige politische Kraft begünstigen muss,

32 Die erklärte Varianz der drei Faktoren mit Eigenvalue 1 betrug zusammen 49.5 %.

die es vermag, für eine Mehrheit der Bevölkerung eine Stärkung der sozialen Sicherungssysteme in Aussicht zu stellen.

Übersicht 3: Faktoren der Zufriedenheit

Materielle und soziale Sicherheit

- allgemeine Lebenszufriedenheit aktuell
- Lebensstandard
- Haushaltseinkommen
- Lebenszufriedenheit in 5 Jahren
- Soziale Sicherheit
- (glücklicher Mensch)
- (Gesundheit)

Privater Bereich

- Familienleben
- Ehe und Partnerschaft
- Wohnsituation

Öffentlicher Bereich

- Arbeit der Demokratie
- Politische Beteiligung
- Öffentliche Sicherheit
- (Zustand der Umwelt)

Relativ unabhängig von der aktuellen und der in 5 Jahren erwarteten Lebenszufriedenheit stellt sich der private Faktor 2 dar, der als der Faktor der Hochzufriedenheit anzusehen ist. Dieser Faktor hat auch eine Beziehung zum Empfinden von Glück, eine Beziehung, die jedoch deswegen nicht in unserer Übersicht erscheint, weil sie nicht die minimale Faktorkorrelation von .50 erreicht (immerhin .44), ähnlich verhält es sich auch mit der Freizeit (.40). Es ist schon erstaunlich, wie stark das Glücksempfinden in den Sog von Versorgungsproblemen geraten kann (Faktor 1), und das ist wohl ein Hinweis auf einen gewissen „Materialismus“ und eine gewisse „Sicherheitsideologie“ vieler Deutscher.

Faktor 3 versammelt diejenigen Items, die eine Beziehung zum *öffentlichen Bereich* haben, soweit wir ihn über Zufriedenheits-Items erfasst haben. Besonders wird er von den dezidiert politischen Items geprägt, der Zufriedenheit mit der Demokratie und mit der politischen Beteiligung. Dazu gesellt sich die öffentliche Sicherheit, und etwas schwächer faktorkorreliert die Frage des Zustandes der Umwelt in der Gegend. Schwächer, aber noch erkennbar, mischt sich die Gesundheit in diesen Faktor hinein (Faktorkorrelation .42).

Betrachtet man sich die Faktorenstruktur unter Einbeziehung der Zufriedenheit mit der Arbeit, dann gesellt sich diese zum Faktor 1 „Materielle und soziale Sicherheit“ hinzu. Ansonsten sind die Unterschiede zur Struktur in der gesamten Bevölkerung nur gering.

d) Erklärung der Zufriedenheit bzw. des Glücksempfindens

Unternimmt man nunmehr wiederum eine Kausalanalyse und verwendet die verschiedenen Pauschalmaße des Befindens als abhängige Variablen, erhält man in Übersicht 4 entsprechende Muster der Kausalität.³³

Betrachtet man zunächst die aktuelle Lebenszufriedenheit, dann erkennt man eine noch stärkere materielle Fundierung durch die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und auch mit dem Haushaltseinkommen. Nunmehr mischen sich jedoch auch andere Faktoren wie die Zufriedenheit mit der Gesundheit und mit dem Familienleben in die Stützung des aktuellen Lebensgefühls ein. Einen deutlichen Einfluss übt auch die Zufriedenheit mit der sozialen Sicherheit aus. Bei den Erwerbstätigen verstärkt sich der Einfluss des Lebensstandards noch einmal. Die Zufriedenheit mit der *Arbeit* geht etwas stärker als die Zufriedenheit mit der sozialen Sicherheit in die Zufriedenheitsurteile der Erwerbstätigen ein. Der Einfluss des Familienlebens und der Gesundheit schwächen sich ab.

33 Wie auch in der Folge werden in den Regressions-Übersichten nur signifikante Beta-Werte ausgewiesen ($\text{SigT} < .05$). Der einfacheren Lesbarkeit halber vereinfachen wir die Darstellung der Zusammenhänge: Ein Plus- bzw. Minuszeichen bedeutet einen Beta-Wert von etwa $+ .05$ bzw. $- .05$. In den hier vorgestellten Modellen von im engen Zusammenhang gemessenen Größen weisen wir nur höhere Beta-Werte ab etwa $.10$ aus.

Übersicht 4: Erklärung der Lebenszufriedenheit und des Glücksempfindens

Aktuelle Lebenszufriedenheit ($R^2 = .46$)

- Lebensstandard + + + + + +
- Gesundheit + + + +
- Haushaltseinkommen + + +
- Familienleben + + +
- Soziale Sicherheit + +

Lebenszufriedenheit in 5 Jahren ($R^2 = .32$)

- Lebensstandard + + + + +
- Gesundheit + + + +
- Öffentliche Sicherheit + + +
- Soziale Sicherheit + +
- Familienleben + +
- Haushaltseinkommen + +
- Arbeit der Demokratie + +

Glücklicher Mensch ($R^2 = .37$)

- Gesundheit + + +
- Lebensstandard + + +
- Ehe und Partnerschaft + + +
- Soziale Sicherheit + +
- Familienleben + +
- Wohnsituation + +

Geht es um die Zufriedenheitserwartungen für die nächsten 5 Jahre, behält der Lebensstandard seine führende Rolle, das Haushaltseinkommen rückt jedoch etwas in den Hintergrund. Die Gesundheit behält ihren starken Einfluss. Es gesellt sich nunmehr interessanterweise auch die Zufriedenheit mit der öffentlichen Sicherheit (in der Gegend) hinzu, wenn es darum geht, die Erwartungen für die nächsten 5 Jahre zu fundieren. Wer also das Gefühl hat, in einer „sicheren“ Gegend zu wohnen, ist für seine Zufriedenheit in 5 Jahren optimistischer gestimmt als derjenige, der sein Umfeld als weniger

sicher ansieht. Soziale Sicherheit und Familienleben setzen ebenfalls positive Akzente für den Zufriedenheitshorizont der nächsten 5 Jahre. Interessanterweise mischt sich jedoch auch die Zufriedenheit mit der Arbeit der Demokratie in die Zukunftserwartungen ein. Da hier 1997 eher Unzufriedenheit herrschte, und die Unzufriedenheit im Vorfeld unserer Untersuchung auch noch deutlich angestiegen war, muss bei vielen Menschen eine eher problematische und einschränkende Beziehung beider Größen - der eigenen Zukunftserwartungen und der Bewertung des politischen Systems - angenommen werden. Die Erwerbstätigen aktualisieren die Fragen der öffentlichen Sicherheit und der Gesundheit etwas weniger. Die Zufriedenheit mit ihrer Arbeit spielt nur eine schwache Rolle für ihre Erwartungen, in 5 Jahren zufrieden zu sein, die soziale Sicherheit wirkt sich dagegen etwas stärker auf den Zukunftshorizont aus als bei allen Befragten.

Bezieht man schließlich auch noch das Empfinden, „ein glücklicher Mensch“ zu sein, in eine Kausalanalyse ein, dann spielen hier erwartungsgemäß die privaten Faktoren eine erhöhte Rolle. Die Zufriedenheit mit der Gesundheit ist etwa gleichgewichtig mit dem Lebensstandard, der dennoch immer noch bemerkenswert einflusskräftig darauf bleibt, ob sich jemand als glücklich ansehen kann.³⁴ Nunmehr mischt sich jedoch auch die Zufriedenheit mit der Ehe bzw. der Partnerschaft deutlich in die Glücksbilanz ein, ergänzt durch die Zufriedenheit mit der Wohnsituation. Unverkennbar ist jedoch auch in der Glücksfrage wieder die Bedeutsamkeit der Zufriedenheit mit der „sozialen Sicherheit“, die sich somit auf alle pauschalen Aspekte des Wohlbefindens auswirkt.

Bei den Erwerbstätigen hat die Zufriedenheit mit ihrer *Arbeit* einen erstaunlich hohen und führenden Einfluss auf ihr Glücksgefühl. Die soziale Sicherheit ist bei Ihnen wie schon bezüglich der Zufriedenheitserwartungen für die nächsten 5 Jahre etwas erklärungskräftiger als bei allen Befragten,

34 Diese subjektive „Determinierung“ des Glücksempfindens wird auch durch eine Befragung des IFD Allensbach aus dem Jahre 1996 bestätigt. Direkt danach gefragt, was zu einem „idealen glücklichen Leben“ „unbedingt“ dazugehöre, antworteten die Befragten zuerst mit der Vorgabe „keine Geldsorgen haben“ (79 %), dann mit „harmonische Partnerschaft“ (71 %), „glückliches Familienleben“ (71 %) sowie „netter Freundes- und Bekanntenkreis“ (71 %). „Arbeit, die Spaß macht“ schlug immerhin noch zu 62 % zu Buche, „beruflicher Erfolg“ nur noch mit 41 %, wenn es um potenzielle Beiträge zum glücklichen Leben ging; Kinder zu haben, „auf die man stolz sein kann“, zu 58 %. Auf eine andere Frage danach, „was einen persönlich glücklich macht“, antworteten mit 73 % die meisten Befragten mit „Gesundheit“. Vgl. Köcher/ Noelle-Neumann 1997, S. 38 ff.

die Zufriedenheit mit der Gesundheit spielt dagegen eine weniger starke Rolle.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass materielle Fragen und Fragen der sozialen Sicherheit in allen Aspekten der Befindlichkeit eine bedeutende Rolle spielen. In die Zukunftserwartungen mischt sich auch die Frage des richtigen Funktionierens des politischen Systems ein („Arbeit der Demokratie“). Berücksichtigt man die zum Befragungszeitpunkt deutlich angestiegene Politik- und Staatskritik und die gestiegenen Befürchtungen der Bevölkerung bezüglich der sozialen Sicherungsnetze, dann lässt sich das Absinken der Lebenszufriedenheit daraus erklären. Vor allem jedoch scheint diese Konstellation die Disposition der Bevölkerung zu erklären, sich in einer Situation permanent hoher Arbeitslosigkeit und dennoch ansteigendem Wirtschaftswachstums von der konservativ-liberalen Regierung ab und der SPD als einer zunehmend akzeptablen Alternative zuzuwenden.

e) Zufriedenheit in verschiedenen Bevölkerungsgruppen

Diese Stimmungslage und diese Neigung war nicht in allen Teilen der Bevölkerung gleich ausgeprägt. Das erkennt man der Analyse der Befindlichkeit in den verschiedenen Gruppen der Bevölkerung. Aktuelle Unzufriedenheit mit dem eigenen Leben fand sich vor allem in der Arbeiterschaft, besonders bei den un- und angelernten Arbeitern. Wer sich der unteren Mittelschicht, insbesondere jedoch der Unterschicht zuordnete, war aktuell auch besonders unzufrieden. Besonders negativ war das Lebensgefühl bei denjenigen, die der Meinung waren, dass sich ihre Lebensbedingungen seit der Wiedervereinigung verschlechtert hatten und erwartungsgemäß natürlich bei den Arbeitslosen, wobei zwischen diesen Gruppen eine hohe Überschneidung bestand. Besondere Unzufriedenheit war auch in den neuen Bundesländern anzutreffen, insbesondere in Brandenburg und in Sachsen-Anhalt. Unzufriedenheit fand sich schließlich bei Anhängern der PDS, insbesondere jedoch bei Republikaner-Anhängern. Unter den Berufsgruppen waren die Beamten, insbesondere die höheren Beamten zufrieden, ähnlich zufrieden gaben sich auch die Freiberufler. Wer sich in die obere Mittelschicht einstuft, äußerte ebenfalls mehr Zufriedenheit, ähnlich diejenigen, die meinten, dass es in ihrem Leben bisher eher aufwärts gegangen war. Dazu gesellten sich die CDU/CSU- und die FDP-Anhänger.

Bezüglich der nächsten 5 Jahre rechneten vor allem die Freiberufler und auch die höheren Beamten mit weiterer Zufriedenheit, allerdings waren auch die Auszubildenden deutlich positiver als die Bevölkerung eingestellt. Opti-

mistisch war die obere Mittelschicht und diejenigen, die sich seit der Wiedervereinigung verbessert hatten, desgleichen wieder die Anhänger der Regierungsparteien CDU/CSU und FDP. Arbeitslose waren nicht so pessimistisch, wie sie unzufrieden waren, lagen aber immer noch deutlich unter dem Bevölkerungsschnitt. Die untere Arbeiterschaft (Un- und Angelernte) und auch die Arbeiterelite waren eher unter den Pessimisten zu finden, desgleichen die untere Schicht, besonders aber diejenigen, die sich seit der Wiedervereinigung verschlechtert hatten. Die neuen Länder waren auch bei der erwarteten Zufriedenheit für die nächsten 5 Jahre deutlich negativer eingestellt, insbesondere in Thüringen, Brandenburg, Ost-Berlin und Mecklenburg-Vorpommern. Dazu gesellten sich PDS- und wiederum Republikaner-Anhänger. Interessanterweise waren die Anhänger der späteren Regierungsparteien SPD und Grüne in beiden Merkmalen der Zufriedenheit, also der aktuellen und der zukünftig erwarteten, nicht etwa besonders unzufrieden, sondern eher durchschnittlich zufrieden.

Die Analyse des Glücksempfindens ergibt einen eindringlichen Beleg für die bekannte Tatsache, dass das Schicksal der „Arbeitslosigkeit“ ganz besonders dazu führt, sich als unglücklicher Mensch zu fühlen. Es ist weniger die erwartete Unzufriedenheit in 5 Jahren noch die Unzufriedenheit vor 5 Jahren, die diese Gruppe aus der Bevölkerung heraushebt, es ist viel stärker die Beeinträchtigung der aktuellen Lebenszufriedenheit und des aktuellen Glücksgefühls. Unter den Berufsgruppen erkennt man Beeinträchtigungen des Glücksgefühls besonders bei den un- und angelernten Arbeitern, des weiteren in der unteren Schicht und bei denjenigen, die sich seit der Wiedervereinigung verschlechtert hatten. Weniger Glücksgefühl findet sich in der Tendenz auch bei Landwirten und bei Alleinlebenden. Regional gesehen, ist in Thüringen das Empfinden „ein glücklicher Mensch“ zu sein, auffällig gedrückt. Das Gefühl, auf der glücklichen Seite des Lebens zu stehen, ist nicht so deutlich an den politisch-ideologischen Standort der Befragten gebunden, verläuft allerdings nach einem ähnlichem Muster wie bereits gesehen. Sozialstrukturell sind es wieder die oberen Gruppen der Gesellschaft, die sich der Sonnenseite des Lebens freuen können, Aufsteiger, höhere Beamte und Freiberufler, die obere Mittelschicht.

Betrachtet man den neuralgischen Punkt der Zufriedenheit mit der „sozialen Sicherheit“, dann steht hier dem einen Extrem der Arbeitslosen das andere Extrem der gehobenen und höheren Beamten gegenüber. Ein größerer Kontrast des sozialen Sicherheitsgefühls ist kaum denkbar: 77 % zufriedenen einfachen und mittleren Beamten, 85 % zufriedenen gehobenen Beamten und 86 % zufriedenen höheren Beamten stehen 51 % mit ihrer sozialen Sicherheit unzufriedene Arbeitslose gegenüber (bei nur 31 % Zufriedenen).

Natürlich steckt in diesem Kontrast auch eine regionale Differenz, denn unter den Beamten unserer Stichprobe sind hauptsächlich Westdeutsche vertreten und unter den Arbeitslosen überproportional viele Ostdeutsche.

Dennoch ist die privilegierte Stellung der Beamten auch in bezug auf den westdeutschen Durchschnitt erkennbar. Man sage nicht, die Beamten zahlten gegenüber anderen gutgestellten Gruppen für ihre hohe soziale Sicherheit durch Abschläge beim Einkommen wieder drauf. Beamte gaben die höchsten persönlichen Einkommen an, vor allem jedoch die höchsten Haushaltseinkommen. Sie lassen damit z.B. die am zweitbesten gestellte Gruppe der Selbständigen deutlich hinter sich. Nur die relativ kleine Gruppe der Freiberufler kann mit den gehobenen und höheren Beamten mithalten. Angestellte müssen sich bereits mit einem unterdurchschnittlichen Einkommen begnügen, Arbeiter mit einem weit unterdurchschnittlichen. Bei den Arbeitslosen wird besonders die Pufferfunktion des Haushaltseinkommens erkennbar: Während ihr persönliches Einkommen durchschnittlich etwa in der Nähe von geringfügig Beschäftigten und damit extrem unter dem Durchschnitt der Bevölkerung liegt, bewegt sich ihr Haushaltseinkommen viel näher am Bevölkerungsdurchschnitt.

Das soziale Sicherheitsgefühl kennt jedoch noch eine zweite „Gewinnergruppe“, die sich allerdings nicht so stark nach oben vom Durchschnitt absetzen kann wie die Beamten. Das sind die Nichtberufstätigen, vor allem die Rentner und Pensionäre. Bei den über 65jährigen sind immerhin 70 % der Befragten mit ihrer sozialen Sicherheit zufrieden, bei den 18-30jährigen nur 48 %. Wenn man zur Zuspitzung neigt, könnte man sagen, dass das deutsche Beschäftigungs- und Sozialsystem eine gewisse Neigung aufzuweisen scheint, verbeamtete Staatsbeschäftigung und das Rentner- bzw. Pensionärsdasein zu privilegieren.

Bezüglich der Zufriedenheit mit der „öffentlichen Sicherheit“ in der Gegend fallen deutliche regionale Unterschiede ins Auge. Der gesamte Osten hat hier ein besonders großes Defizit, insbesondere in Ostberlin, Thüringen, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern. Im Westen fällt *Bayern* extrem positiv aus dem Rahmen, ungünstiger stellt sich das öffentliche Sicherheitsgefühl in Hamburg, Bremen und Hessen dar. Besonders ungünstig war die Beurteilung der öffentlichen Sicherheit auch in Orten zwischen 50.000-100.000 Einwohnern.

Abschließend gilt es festzuhalten, dass die vehemente Kritik der Bundesbürger an der „Arbeit der Demokratie“ im Jahre 1997 ein über die meisten Bevölkerungsgruppen verbreitetes Phänomen darstellte. In den benachteiligten Gruppen der Bevölkerung war die Unzufriedenheit etwas größer als in

den privilegiierteren. Besonders vehemente Kritik kam aus den neuen Bundesländern, insbesondere aus dem Raum Ostberlin-Brandenburg, begleitet von starker Kritikneigung bei PDS-, besonders jedoch Republikaner-Anhängern. Erwartungsgemäß wurde die Kritik an der Arbeit des politischen Systems von CDU/CSU- und FDP-Anhängern am wenigsten geteilt.

f) Entwicklung der Zufriedenheit nach 1997

Mit dem steigenden Wirtschaftswachstum und der leicht sinkenden Arbeitslosigkeit im Laufe des Jahres 1998 sowie der Regierungsübernahme durch SPD und Bündnis'90/Grüne erholte sich die Lebenszufriedenheit der Deutschen wieder deutlich. Ebenso verbesserte sich die Beurteilung des politischen, aber auch des wirtschaftlichen Systems durch die Bevölkerung deutlich, vor allem im Zusammenhang mit der Bundestagswahl. Diesen Wandel der Stimmungslage kann man aus Daten der Forschungsgruppe Wahlen/IPOS, des Instituts für Demoskopie Allensbach und von EMNID erschließen.

Zunächst war ein genereller Wandel der Stimmungslage unverkennbar. Laut FG Wahlen/IPOS waren in der ersten Oktoberhälfte 1998 67 % der Wahlbürger der Meinung, wir könnten „mit unserer Demokratie die Probleme lösen, die wir zur Zeit in Deutschland haben“, 28 % waren nicht dieser Meinung.³⁵ Mit einer sehr ähnlichen Fragestellung hatte Allensbach zu 6 Messpunkten seit Mai 1997 nur zwischen 50 % bis 55 % Zustimmung gemessen.³⁶ FG Wahlen/IPOS ermittelte außerdem, dass der seit 1994 anhaltende Trend zur Ablehnung der Aussage, „dass sich die soziale Marktwirtschaft bisher bewährt“ habe, im Oktober 1998 gestoppt wurde. 71 % der Bevölkerung stimmten wieder dieser Aussage zu, nur noch 19 % lehnten sie ab. Im Februar 1998 war der Tiefpunkt mit nur noch 58 % Zustimmung und 33 % Ablehnung erreicht. Bis zum Mai 1999 hatten sich diese Urteile in den alten und neuen Ländern trotz der bereits gesunkenen Zufriedenheit mit der neuen Regierung sogar noch weiter verbessert.³⁷ (Vgl. Graphik „Soziale Marktwirtschaft“ nach diesem Abschnitt) Die Daten von FG Wahlen/IPOS

35 Vgl. Bundesverband deutscher Banken 1999, „Deutschland nach dem Regierungswechsel“, S. 12.

36 Vgl. Köcher 1998b, Tabelle A11. Der höchste dort angegebene Zustimmungswert wurde im Dezember 1992 mit 70 % gemessen (bei 13 % Ablehnungen und 17 % Unentschiedenen).

37 Vgl. Bundesverband deutscher Banken 1998b, S. 14.

zeigen auch eine eindrucksvolle Erholung der Zufriedenheit mit der Demokratie im Laufe des Jahres 1998 und für den Juni 1999 eine noch anhaltende Stabilität dieser verbesserten Urteile, obwohl in diesem Monat die Regierungszufriedenheit bereits deutlich ins Minus abzurutschen begann.

Allensbach konnte zeigen, dass im November/Dezember 1998 unmittelbar nach der Bundestagswahl 57 % der Bevölkerung annahmen, dass sich mit der neuen Regierung „viele verbessern“ würde. 43 % lehnten dieses Statement ab.³⁸ Größere Mehrheiten unterstützten die Vorhaben der Regierung, die Senkung des Rentenniveaus rückgängig zu machen (62 %), ebenso die Kürzungen bei der Lohnfortzahlung im Krankheitsfalle (57 %). Die Rücknahme von Zuzahlungen bei Medikamenten und der weitere Ausbau der Frühverrentung wurden ebenfalls unterstützt. Abgelehnt wurde allerdings der „grüne“ Teil des politischen Programms der neuen Regierung: Die Bevölkerung wollte sich weder mit dem schnellen Ausstieg aus der Kernenergie anfreunden noch mit der Erhöhung der Mineralölsteuer oder auch der Einführung der doppelten Staatsbürgerschaft nach dem Modell von Bündnis'90/Grüne (dagegen 57 %; dafür 35 %). Eher ambivalent wurden insgesamt die Pläne zur Steuerreform gesehen, bezüglich der Verringerung der Arbeitslosigkeit in den nächsten Jahren herrschte eher Skepsis.³⁹

Generell schätzte die Bevölkerung unmittelbar nach der Bundestagswahl das Reformkonzept der neuen Regierung als arbeitnehmerfreundlicher sowie als günstiger für Arbeitslose und Arme ein, während die Reformbestrebungen der alten Regierung rückblickend vor allem als nützlich für den Staat, für die Unternehmen und für „die Reichen“ angesehen wurden. 52 % der Bevölkerung meinten, dass mit der neuen Regierung vor allem auch eine neue Politik gewählt wurde und nicht nur andere Politiker bzw. „andere Gesichter“ (39 %). Für den „Ausbau der sozialen Sicherheit“ plädierten nunmehr 51 % der Bevölkerung, auch wenn dafür „mehr Vorschriften oder höhere Steuern kämen“. Nur 25 % der Bevölkerung sprachen sich dagegen aus, 24 % waren unentschieden.⁴⁰ Diese Forderungen nach mehr „sozialer

38 Vgl. Köcher 1998c, Tabelle A5.

39 Vgl. Bundesverband deutscher Banken 1998b, S. 9 und Politbarometer der FG Wahlen/IPOS 12/1998. Nur unter den Anhängern von Bündnis'90/Grünen gab es mit 73 % eine Mehrheit für die doppelte Staatsbürgerschaft nach dem grünen Modell, bei den SPD-Anhängern waren nur 41 % dafür.

40 Vgl. Köcher 1998c, Tabellen 5, 6 und 7. „Neue Gesichter“ gewählt sahen vor allem CDU/CSU-Anhänger (60 %) und FDP-Anhänger (61 %), eine „neue Politik“ dagegen SPD- (70 %), PDS- (68 %) und etwas weniger auch die Grünen-Anhänger (63 %).

Sicherheit“ hatten unter anderem eine zunehmende subjektive „Gerechtigkeitslücke“ zum Hintergrund: Nimmt man nur die Daten für die alten Länder, dann war dort von 1995 bis zum Mai 1998 der Prozentsatz derjenigen, die die „wirtschaftlichen Verhältnisse in der Bundesrepublik“, also das, „was die Menschen besitzen und verdienen“ als „nicht gerecht“ ansahen, von 38 % auf 55 % angestiegen. In den neuen Ländern fiel dieses Gerechtigkeitsempfinden noch wesentlich ungünstiger aus. In der gleichen Befragung von 1998 meinten 68 % der Befragten aus den alten Ländern, in den letzten 3 bis 4 Jahren hätte die soziale Gerechtigkeit „abgenommen“. Das waren 1995 erst 53 % und 1987 sogar nur 39 %.

Die Verbesserung der Einstellungen zum politischen und wirtschaftlichen System im Zusammenhang der Bundestagswahl 1998 und das Vertrauen in eine neue und „sozialere“ Politik ging jedoch auch mit einer Verbesserung des persönlichen Lebensgefühls einher. Inzwischen verfügbare Daten des neuen Wohlfahrtsurveys vom Ende des Jahres 1998 zeigen, dass sich in den alten Ländern die allgemeine Lebenszufriedenheit wieder fast auf das hohe Niveau eingepegelt hatte, das seit dem Beginn der Surveys im Jahr 1978 noch bis zum Jahre 1993 gemessen wurde. In den neuen Ländern wurde sogar der höchste Wert seit dem Beginn der dortigen Wohlfahrtsurveys im Jahre 1990 ermittelt, und zwar ein Wert, der nunmehr bereits relativ nahe am westdeutschen lag. Augenfällige Begleiterscheinung war eine Erholung der deutlich gesunkenen Zufriedenheit mit dem „Netz der sozialen Sicherung“, wobei allerdings im Westen nicht wieder die relativ günstigen Ausgangswerte der siebziger und achtziger Jahre erreicht wurden, im Osten dagegen wie bei der allgemeinen Lebenszufriedenheit der günstigste Wert seit 1990. Deutliche Verbesserungen gab es 1998 gegenüber dem Wohlfahrtsurvey von 1993 auch in den Bereichen „Öffentliche Sicherheit“, „Umweltschutz“, „Kirche“, „politische Betätigung“ und „Demokratie“, also vor allem bezüglich der eher als defizitär empfundenen öffentlichen Lebensbereiche bzw. Institutionen.

Inzwischen hat sich die politische Stimmung im Lande bereits zwei Mal deutlich verändert. Seit Mitte des Jahres 1999 verschoben sich die Wahlpräferenzen deutlich zugunsten der Unionsparteien, ein Trend, der sich allerdings mit der Spendenaffäre der CDU wieder abschwächte. Seit der Landtagswahl in Hessen gab es eine Serie von Wahlniederlagen der neuen Regierung, die unter anderem auch mit niedrigen Wahlbeteiligungen einhergingen. Das bedeutet, dass Teile der von der Regierung enttäuschten Wählerschaft bis zum Herbst 1999 noch nicht offen auf die Seite der Opposition übergegangen waren. Die Bundesratsmehrheit der Regierung ist allerdings verloren. Laut EMNID hatte die SPD in der zweiten Jahreshälfte 1999 in

den Augen der Bevölkerung viel von ihrer sozialen Kernkompetenz verloren, die ja Anlass für ihre Wahl war. Trauten der SPD im vierten Quartal 1998 noch 64 % der Wahlbevölkerung soziale Kompetenz zu, so waren das im dritten Quartal 1999 nur noch 43 %. Die CDU/CSU konnte ihre sozialpolitische Kompetenz immerhin von 15 % auf 24 % steigern, präsentierte sich in diesem Punkte jedoch kaum als Alternative. Allerdings erreichte sie in der Renten- und Steuerpolitik leichte Kompetenzvorsprünge, wobei in diesen Punkten die beiden großen Parteien von der Wahlbevölkerung nicht gerade als besonders kompetent angesehen werden (ähnlich auch in den Bereichen „Schulden“ und „Arbeit“).⁴¹

Prinzipiell wurde das Sparpaket des Finanzministers zwar mit großer Mehrheit befürwortet (72 % „dafür“ im September 1999) und immerhin 52 % der Wahlbürger meinten, die Bundesregierung verdiene „Lob“ für ihre Sparbemühungen. Dennoch wird das Sparpaket als sozial ungerecht und auch nicht als eine Aufgabe für eine SPD/Grünen-Regierung angesehen. Insbesondere in der Steuerpolitik herrscht weiterhin eine große Entfremdung zwischen politischen Akteuren und dem Wahlvolk. Die Bevölkerung ist auch bei der Beurteilung des neuen Konzeptes der Steuerreform, wie bereits 1997 zu Zeiten des alten Konzeptes, überzeugt, letztlich genauso viel Steuern oder gar mehr Steuern zahlen zu müssen. Entlastungen werden wie bereits zu Helmut Kohls Regierung kaum erwartet. (Graphik „Mehr oder weniger Steuern?“ nach diesem Abschnitt)

Letzte Umfrageergebnisse zeigen (vor allem im Zusammenhang mit dem Spendenskandal der CDU und den Affären von SPD-Politikern) eine erneute Verschlechterung der grundsätzlichen Bewertungen des politischen Systems, allerdings nicht unbedingt der persönlichen Befindlichkeit an. Die SPD als Regierungspartei wird inzwischen (laut EMNID im September 1999) mit ziemlich widersprüchlichen Erwartungen der Bevölkerung konfrontiert. Einerseits soll sie von ihrem „traditionellen Kurs“ abgehen und sich „erneuern“. Andererseits soll sie sich eher für die „sozial Schwachen“ als für die sogenannte „neue Mitte“ einsetzen und außerdem eher die Rechte der Arbeitnehmer ausbauen als auf die Wirtschaft Rücksicht nehmen. Dennoch wird von ihr verlangt, den Schwerpunkt ihrer Politik eher auf die „Wirtschaftsförderung“ als auf die „Verteilungsgerechtigkeit“ zu legen.⁴² Von der Politik insgesamt muss in der Bevölkerung dringend ein Klärungsprozess

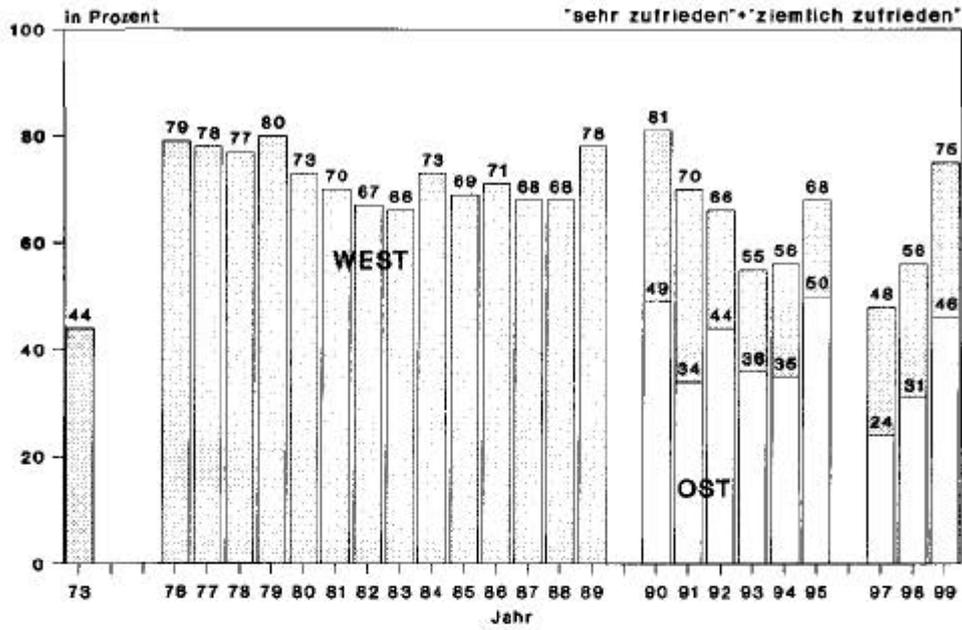
41 Zitiert nach NTV-EMNID vom 10.9.1999.

42 NTV-EMNID vom 17.9.99.

herbeigeführt werden, dass man nicht alles zugleich haben kann und bestimmte politische Prioritäten setzen muss.

Tiefpunkt 1997

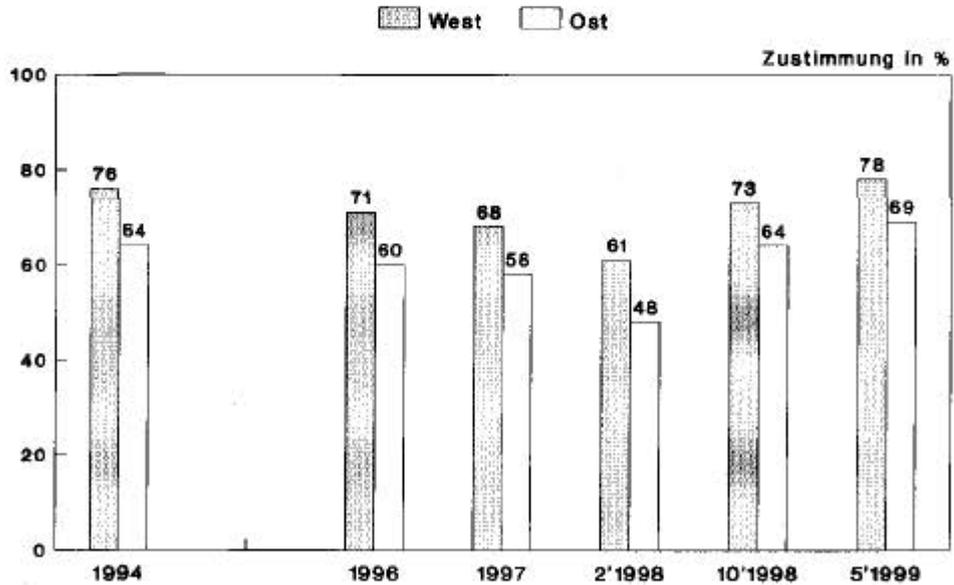
Zufriedenheit mit der Arbeit der Demokratie (West/Ost 1973/1990-3.4./1999)



Quelle: Eurobarometer

Soziale Marktwirtschaft

Ob sich die Wirtschaftsordnung, die Soziale Marktwirtschaft bewährt hat

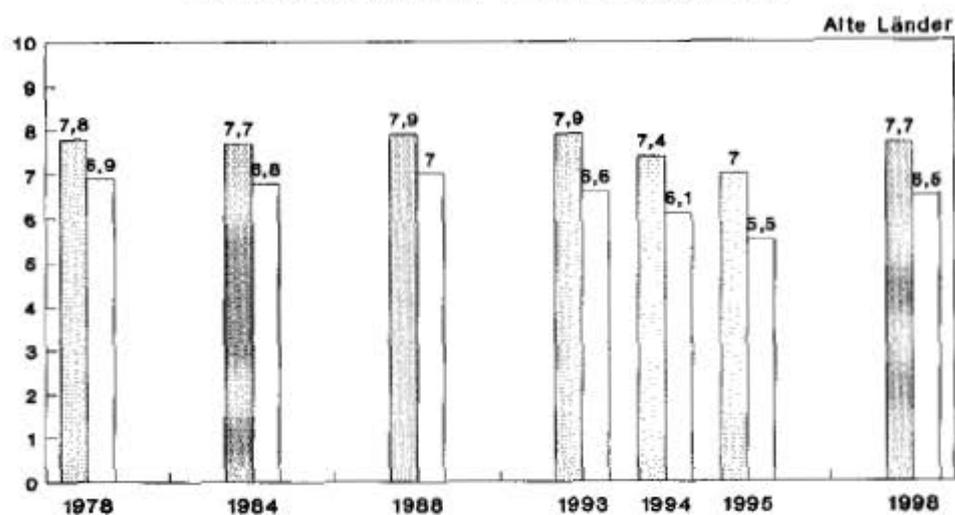


Quelle: IPOS

Zufriedenheit und Sicherheit

Lebenszufriedenheit und Zufriedenheit
mit dem Netz der sozialen Sicherung

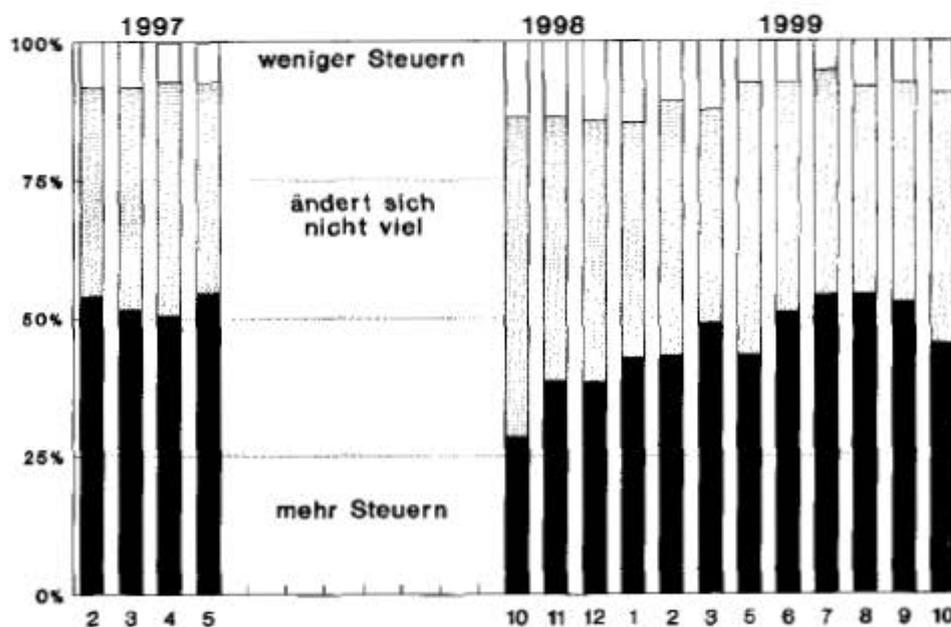
Lebenszufriedenheit Zufr.: Soziales Netz



Quelle: Wohlfahrtsurvey, WZB, Mittelwerte 11er-Skalen von 0-sehr unzufrieden bis 10-sehr zufrieden

Mehr oder weniger Steuern?

Ob man nach der geplanten Steuerreform
mehr oder weniger Steuern zahlen muß



Quelle: FG Wahlen, Bankenverband

3. Konkrete Erwartungen für die nächsten 5 Jahre

Wir kehren von den situativen Stimmungsschwankungen im Zusammenhang mit der Bundestagswahl 1998 und ihren Folgen wieder zu den fundamentalen Dimensionen der Lebensplanung der Bevölkerung zurück und wollen uns mit deren konkreten mittelfristigen Zukunftserwartungen für die nächsten Jahre befassen. Wir haben diese Zukunftserwartungen bewusst auf unsere Trendextrapolation einer zunehmend flexibleren Wissensgesellschaft bezogen, um zu testen, inwieweit die Bevölkerung oder wenigstens Teile davon diese Trends wahrnehmen und bereits in ihre Lebensplanung aufgenommen haben.

Natürlich sind soziale Trends in bestimmte politische Rahmenbedingungen einzubetten, und man kann davon ausgehen, dass sich diese wegen der politischen Maßnahmen der neuen Regierung gegenüber sogenannten „Scheinselbständigen“ und den „630-Mark-Jobs“ im Moment eher zugunsten des regulierten Arbeitnehmermodells und zuungunsten einer weitergehenden beruflichen Flexibilität (etwa einer stärkeren Orientierung am „Selbstunternehmertum“) verändert haben. Wir gehen jedoch davon aus, dass auch die neue Regierung begreifen wird, dass sie sich den internationalen Entwicklungen nicht verschließen kann, wenn sie den Standort Deutschland nicht in die Zweitklassigkeit oder in die „englische Krankheit“ der 70er Jahre trudeln lassen will.

Wir wollten wissen, womit die Bevölkerung „für die nächsten 5 Jahre“ für sich persönlich rechnet. Wir haben nicht direkt nach Wünschen oder Bereitschaften gefragt, sondern die Befragten eine Art Kalkulation vornehmen lassen, mit welcher *Wahrscheinlichkeit* bestimmte Ereignisse *eintreten* werden (z.B. Arbeitslosigkeit, Status- und Lebensstandardverlust etc.) bzw. mit welcher Wahrscheinlichkeit die Befragten glauben, dass sie bestimmte Tatbestände *aktiv herbeiführen* werden (z.B. Selbständigkeit, Wohnortwechsel oder Weiterbildungsaktivitäten). (Tabelle 4) Der Zweck war eine gewisse „Versachlichung“ der Erfassung verhaltensnaher Potentiale zur beruflichen und sozialen Flexibilität. Natürlich drücken sich in vielen Items, also etwa bei der Erwartung, sich in den nächsten Jahren „intensiv weiterzubilden“, indirekt auch prinzipielle Bereitschaften zu bestimmten Aktivitäten aus.

Tabelle 4: Erwartungen für die nächsten 5 Jahre

	eher unwahr- scheinlich	teils-teils	eher wahr- scheinlich	Mittel- wert	Std.- Abw.	t.n.z./ keine Angabe*
Skalenwerte	1-3	4	5-7	1-7		
<i>Ich werde mehr Dinge selber machen, um Geld zu sparen</i>	29.5 %	18.7 %	51.8 %	4.42	1.92	4.6 %
<i>Ich werde in meinem Beruf länger arbeiten müssen</i>	31.0 %	15.8 %	53.2 %	4.38	2.04	39.0 %
<i>Ich werde mich intensiv weiterbilden</i>	39.8 %	16.0 %	44.2 %	4.02	2.11	20.1 %
<i>Ich werde weniger konsumieren und mehr sparen</i>	43.4 %	24.3 %	32.3 %	3.67	1.79	4.3 %
<i>Mein Lebensstandard wird sich verschlechtern</i>	48.6 %	25.3 %	26.1 %	3.44	1.68	6.1 %
<i>Ich werde, um mich durchzusetzen, meine Ellenbogen stärker einsetzen</i>	55.3 %	17.8 %	26.9 %	3.23	1.90	6.8 %
<i>Ich werde mich mit anderen Leuten zusammentun, die ähnliche Probleme haben wie ich</i>	57.4 %	16.8 %	25.8 %	3.14	1.85	8.7 %
<i>Ich werde in meinem Job weniger verdienen</i>	57.4 %	19.9 %	22.8 %	3.09	1.87	42.0 %
<i>Ich werde arbeitslos</i>	59.2 %	22.7 %	18.2 %	2.99	1.76	41.9 %
<i>Ich werde meine Arbeitsstelle wechseln</i>	62.2 %	15.0 %	22.8 %	2.93	2.05	44.4 %
<i>Ich werde mir einen oder mehrere Nebenjobs suchen</i>	68.4 %	12.2 %	19.4 %	2.63	1.91	26.0 %
<i>Ich werde meine berufliche Position nicht halten können</i>	69.1 %	16.9 %	14.0 %	2.62	1.78	43.6 %
<i>Ich werde Karriere machen</i>	67.9 %	13.9 %	18.2 %	2.56	1.76	25.5 %
<i>Ich werde meinen Wohnort wechseln</i>	77.7 %	9.6 %	12.7 %	2.15	1.77	6.4 %
<i>Ich werde mich für einen anderen Beruf umschulen lassen</i>	79.5 %	9.8 %	10.8 %	2.12	1.66	37.9 %
<i>Ich werde mich selbständig machen</i>	82.5 %	7.6 %	10.0 %	1.91	1.61	22.0 %
<i>Ich werde ganz aufhören zu arbeiten</i>	84.7 %	6.1 %	9.2 %	1.82	1.66	36.0 %
<i>Ich werde ins Ausland gehen</i>	85.7 %	7.1 %	7.2 %	1.71	1.42	17.0 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %, *"trifft nicht zu" und keine Angabe

Der grobe Überblick über die Tabelle 4 zeigt im Vergleich zu den vorherigen Übersichten, dass wir bei dieser Art der Fragestellung in keinem Fall konsensuelle Durchschnittswerte im Bereich des Skalenpunktes 5 erzielen. Nur in zwei Fällen werden immerhin positive Mehrheiten erreicht. In der Mehrzahl der Fälle sind hohe Standardabweichungen zu erkennen. Wir haben es hier also (wie auch zu erwarten war) mit einer die Bevölkerung sehr polarisierenden Materie zu tun. Dabei ist zu beachten, dass aus den Verteilungs-, Mittel- und Streuwerten bereits diejenigen herausgerechnet sind, die diese Fragen als für sich nicht zutreffend eingestuft bzw. nicht beantwortet haben. Besonders bei Fragen, die auf den *Erwerbsbereich* bezogen sind und die oft eher belastende Zukunftserwartungen enthalten (z.B. zu potenzieller Arbeitszeitverlängerung, Arbeitslosigkeit und Umschulung, zu potenziellem Verdienstverlust, Jobwechsel oder Statusverlust etc.), betrifft das naturgemäß diejenigen Personen, die dem Arbeitsmarkt für längere Zeit nicht zur Verfügung stehen, vor allem jedoch diejenigen, die sich als Rentner bzw. Pensionäre vom hauptberuflichen Arbeitsmarkt zurückgezogen haben.

Daneben gibt es Fragen, auf die die meisten Befragten geantwortet haben und bei denen eine mehrheitlich negative Beantwortungstendenz zu beobachten ist, wie etwa in der Frage, ob man künftig, „um sich durchzusetzen“, seine „Ellenbogen“ stärker einsetzen will oder ob man sich mit anderen zum Zwecke „eigener Problemlösung“ zusammenschließen will (ähnlich auch bei der Erwartung einer „Verschlechterung des Lebensstandards“). Dennoch verbleiben größere Minderheiten, die diese Dinge für sich mit einer eher höheren Wahrscheinlichkeit einkalkulieren (Skalenpunkte 5-7) bzw. mit einer mittleren (Skalenpunkt 4).

Ziemlich strikt werden von großen Teilen der Bevölkerung Kategorien einer „harten“ beruflichen Flexibilität oder Mobilität ausgeschlossen, sei es in Form eines Übergangs in die berufliche Selbständigkeit oder der regionalen bzw. internationalen Mobilität. Natürlich kann man die Zahlen hier auch umgekehrt lesen und begrüßen, dass es immerhin auch ein gewisses Potential für Selbständigkeit und Mobilität gibt, angesichts eines deutschen Systems, dass berufliche Selbständigkeit und räumliche Mobilität nicht unbedingt fördert.

a) Eigenarbeit und längere Arbeitszeiten

Untersucht man die Rangordnung der Wahrscheinlichkeit von mittelfristigen Erwartungen, dann gibt zunächst eine Mehrheit der Befragten an, in Zukunft in einer Art „Do it yourself“-Haltung durch Eigenarbeit Geld sparen zu wol-

len. Bei den Berufstätigen und denjenigen, die es werden wollen, geht eine Mehrheit von längeren Arbeitszeiten aus. Allerdings erkennt man in beiden Fällen eine deutliche Polarisierung, jeweils etwa 30 % der Antworten fallen eindeutig ablehnend aus.

Besonders deutlich betonen Arbeitslose die „Do it yourself“-Einstellung (77 %), die in diesem Personenkreis gewiss keinen „Hobbycharakter“ hat, sondern eher eiserne Sparschwinge zum Ausdruck bringt. Der Gegensatz sind hier wieder statushohe Gruppen wie die Freiberufler und gehobene und höhere Beamte, ähnlich diejenigen, die sich der oberen Mittelschicht zuordnen (man beachte natürlich die Überschneidungstendenz). In großen Haushalten will man häufiger etwas selber machen als in Ein-Personen-Haushalten. Junge Leute neigen eher zur Eigenarbeit als ältere, Facharbeiter eher als Menschen mit Hochschul- und Universitätsabschluss. Regional gesehen, wollen die Menschen in den neuen Ländern in Zukunft stärker auf Eigenarbeit setzen, ganz besonders in Sachsen-Anhalt und in Sachsen. „Do it yourself“ scheint also eine Problemlösung für diejenigen zu sein, bei denen es materiell knapp (Arbeitslose) zugeht oder die aus beruflichen oder anderen Gründen praktisches Geschick und eine Motivation zur Eigenarbeit mitbringen (Facharbeiter, Ostdeutsche). Dazu muss natürlich auch die Zeitknappheit in den höheren Berufschichten gerechnet werden und die dortige Neigung, bezahlte Dienstleistungen nachzufragen und der umgekehrte Effekt bei den statusniederen Befragten. In den größeren Haushalten muss zum einen das Geld auf mehr Köpfe verteilt werden, des weiteren lässt sich wohl bei der teureren Kinderfinanzierung und -ausstattung durch Eigenaktivität einiges sparen. Ansonsten stehen hier auch mehr potenzielle „Arbeitskräfte“ zur Verfügung.

Die Spannungslinie von „Im Beruf länger arbeiten oder nicht?“ wird zunächst von den jüngeren und den älteren Menschen gesetzt. Erstere rechnen mit längeren Arbeitszeiten im Beruf, letztere eher nicht. Aber auch Arbeitslose, die auf die Frage geantwortet haben, rechnen eher mit längeren Arbeitszeiten und sind zumindest in diesem Punkte einmal mit gewerblich Selbständigen, den Freiberuflern und den höheren Beamten einig. Ähnlich sehen die Sache auch die Befragten mit Fachhochschul-, Hochschul- und Universitätsabschluss. Un- und angelernte Arbeiter, aber auch die Arbeiterelite sehen eher kürzere Berufsarbeitszeiten auf sich zukommen. Es scheint wohl so, dass die jüngeren zum einen den Trend zur Notwendigkeit einer höheren „freiwilligen“ Zeitinvestition in den Beruf vorhersehen und längerfristig trotz aktueller Arbeitszeitverkürzungen und Frühverrentung eher mit einer Heraufsetzung der Lebensarbeitszeit rechnen. Ähnlich scheinen die Sache, allerdings unter dem Vorzeichen starken sozialen Drucks die Arbeitslosen zu

losen zu sehen. Die Beamten haben bereits Heraufsetzungen von aktuellen Arbeitszeiten und von Lebensarbeitszeiten erlebt. Bei den Selbständigen versteht sich die hohe Investition von Zeit sowieso fast „von selbst“. Bei den älteren Befragten herrscht dagegen eine andere Sicht der Dinge. Hier sieht man sich in absehbarer Zeit von Frühverrentung und Altersteilzeit betroffen und ist eher der Meinung, ohnehin genügend „freiwillige“ Zeit in den Beruf investiert zu haben (siehe auch später bei der „intensiven Weiterbildung“).

b) Sich intensiv weiterbilden?

Wie wir bereits betont hatten, bringt der Trend zur Wissensgesellschaft die Notwendigkeit einer ständigen Auffrischung und Erweiterung der zunehmend wichtigeren Ressource des beruflichen (und sicher auch des allgemeinen) Wissens mit sich. Daher haben wir uns dafür interessiert, wie die Befragten dieses Faktum bereits in ihre mittelfristige Lebenssicht einkalkulieren. Man erkennt bei diesem Item interessanterweise die „symmetrischste“ Polarisierung aller Verteilungen, die in dem Mittelwert 4, der genau auf der Skalenmitte liegt und auch in der höchsten Standardabweichung unter allen Statements zum Ausdruck kommt. Während 39.8 % der Befragten „intensive Weiterbildung“ für sich als unwahrscheinlich ansehen, setzen 44.2 % diese Wahrscheinlichkeit für sich als ziemlich hoch an. Immerhin haben etwa 80 % der Bevölkerung diese Vorgabe als für sich relevant eingestuft und darauf geantwortet, also weit mehr als die Berufstätigen oder diejenigen, die es werden wollen.

Die subjektive Wahrscheinlichkeit intensiver Weiterbildung hängt deutlich vom *Lebensalter* ab, bei den 18-30jährigen ist sie mit 61 % besonders hoch, bei den 46-65jährigen mit 30 % nur noch halb so hoch. Die relativ wenigen über 65jährigen, die auf die Frage geantwortet haben, betrachten intensive Weiterbildung zu 66 % als unwahrscheinlich. Offenbar nimmt mit dem Lebensalter die Auffassung zu, bereits genug für seine Bildung getan zu haben, insbesondere ab der Grenze von 45 Jahren. In den neuen Ländern wird intensive Weiterbildung stärker betont als in den alten. In den neuen Ländern hat offensichtlich die schnelle Umstrukturierung die Weiterbildungsbereitschaft eher gefördert als gebremst, wobei in diesem Punkt ziemlich nahtlos an die DDR-Verhältnisse angeknüpft werden kann.

Eine besondere Rolle spielt die Weiterbildung auch im Zukunftshorizont der Freiberufler, der gehobenen und höheren Beamten, eine besonders geringe bei den un- und angelernten Arbeitern. Diejenigen, die es also eigentlich nötig hätten, rechnen für die Zukunft am wenigsten damit und die, die

ohnehin schon gut ausgebildet sind, am stärksten. Das erkennt man auch am beruflichen Bildungsabschluss: Wer keinen besitzt, rechnet auch nur zu 24 % mit intensiver Weiterbildung, ab dem Niveau der Fachhochschule jedoch gehen mehr als 60 % der Befragten von zukünftiger Weiterbildung aus. Hier herrscht also eine extreme Asymmetrie vor, die das Problem potenzieller Arbeitslosigkeit Nicht- oder Niedrigqualifizierter nicht kleiner werden lässt.

Die Arbeitslosen selbst sind immerhin leicht überdurchschnittlich auf intensive Weiterbildung eingestellt, wobei sich auffälligerweise eine größere Gruppe im Bereich „teils-teils“ bewegt (22 %), also in diesem Punkt eine gewisse Unschlüssigkeit zur Schau stellt. Immerhin schließen nur 29 % der Arbeitslosen (soweit wir sie in unserer Befragung erfasst haben) für die nächste Zeit Weiterbildung aus. Man beachte allerdings auch hier wieder einen Überschneidungseffekt, und zwar mit der Variable „neue Länder“.

c) Lebensstandardverluste und Sparsamkeit

In den Bereich durchschnittlicher Ablehnung gelangen wir mit den Items „ich werde weniger konsumieren, mehr sparen“ und „mein Lebensstandard wird sich verschlechtern“. Relative Mehrheiten sehen diese Dinge für sich als unwahrscheinlich, aber immer noch bemerkenswert große Minderheiten auch als für sich wahrscheinlich an. Der Bereich „teils-teils“ ist mit je ca. einem Viertel stärker besetzt als bei allen anderen Items, so dass hier eine gewisse Unschlüssigkeit zu herrschen scheint. Nur 4.3 % bzw. 6.1 % der Befragten haben nicht geantwortet, es handelt sich hier also um Fragen von breiter Relevanz für die Bevölkerung.

Im Punkte „weniger konsumieren, mehr sparen“ wird der Hauptgegensatz durch die (zwangsweise) sparbereiten Arbeitslosen auf der einen Seite und die konsumfreudigeren Freiberufler auf der anderen Seite gesetzt, zu denen sich in diesem Falle auch die einfachen und mittleren Beamten gesellen. Die Sparneigung sinkt mit zunehmendem Alter, so dass bei den über 65jährigen 52 % für die nächste Zeit stärkeres Sparen und Einschränkungen beim Konsum als unwahrscheinlich ansehen. Hier spielt sicher die Absicherung durch die Rente und der eingeschränkte Zeit- und Lebenshorizont für längerfristige „Sparprojekte“ eine Rolle (Lebensversicherungen, Bausparen etc.).

Von Verschlechterungen des Lebensstandards sehen sich 57 % der Arbeitslosen bedroht, während bei den Freiberuflern 69 % und den höheren Beamten 70 % dieses Szenario ausschließen. Ungünstiger sieht es auch bei

den an- und ungelerten Arbeitern aus. Besonders diejenigen, deren Situation sich seit der XWiedervereinigung verschlechtert hat, rechnen weiterhin mit Verschlechterungen ihres Lebensstandards.

d) Ellenbogen einsetzen oder sich zusammenschließen?

Die folgenden Items sind ähnlich wie die Items zum „Do ist yourself“ und zur Weiterbildung weniger Betroffenheits- oder Einschränkungs-Items als vielmehr *Aktivitäts-Items*. Der mögliche Einsatz der „Ellenbogen“ hat allerdings einen recht amoralischen, egozentrischen Beigeschmack und die Frage des Zusammenschlusses mit anderen scheint sich eher einen kollektiv-moralischen Nimbus zu verdienen. Das Verständnis des potenziellen „stärkeren Ellenbogeneinsatzes“ ist bei den Befragten allerdings *vielfältiger*, als man zunächst annehmen könnte, und unter Umständen sogar ziemlich gut mit dem zweiten Item „Zusammenschließen mit anderen“ kompatibel. Zu beachten ist auch, dass wir nicht danach gefragt haben, was die Befragten zu tun wünschen, sondern danach, was sie wahrscheinlich tun werden. Man kann ja eigentlich ungeliebte Dinge auch tun, weil man glaubt, sie tun zu müssen, um nicht unterzugehen. Daher kann man zunächst besser verstehen, dass die Aktivierung der Ellenbogen „nur“ von 55.3 % der Bevölkerung aus dem Zukunftshorizont ausgegrenzt wird und immerhin von 26.9 % durchaus dort gesehen wird. Das zweite Item „sich zusammenschließen“, ist ähnlich verteilt, mit einer ähnlichen Standardabweichung.

Was die Absicht der Aktivierung der Ellenbogen betrifft, so ist zunächst interessant, dass die Berufstätigen in dieser Hinsicht nicht unbedingt die auffälligste Bevölkerungsgruppe sind. Allerdings ist die Ablehnungstendenz bei den Vollberufstätigen schwächer (ca. 48 %) als im Durchschnitt (ca. 55 %). Immerhin mehr als die Hälfte der Vollberufstätigen scheint angesichts des Konkurrenzkampfes um knappe Arbeitsplätze und knappe gutdotierte Positionen die Notwendigkeit zu sehen, ihre Ellenbogen mehr oder weniger mobil zu machen. Dabei gilt es allerdings, die fundamentale Tatsache in Erinnerung zu rufen, dass zwei Drittel der Vollberufstätigen in Deutschland Männer sind. Der Trend zum Ellenbogen wird in den Erwerbsgruppen jedoch deutlich stärker durch die Arbeitslosen, vor allem jedoch die Auszubildenden getragen. Vor allem die älteren Nichterwerbstätigen lehnen den Ellenbogeneinsatz vehement ab, wobei zu beachten ist, dass diese wiederum zu zwei Dritteln Frauen sind. Facharbeiter betonen ihre Ellenbogen stärker als Freiberufler und die gehobenen und höheren Beamten.

Trotz dieser Unterschiede der Berufsgruppen bezüglich des Ellenbogeneinsatzes hat die eigene Schichtzuordnung der Befragten mit diesem Punkte nicht viel zu tun. Auch die Gefühle von Verbesserungen bzw. Verschlechterungen seit der Wiedervereinigung führen nicht zu wesentlichen Unterschieden. Die eigentliche Information über die unterschiedliche Neigungen, in der nächsten Zeit seine Ellenbogen aktivieren zu wollen, liefert mit großer Klarheit die *Altersvariable*. Während 78 % der über 65jährigen diesbezüglich ihre Ablehnung ausdrücken und das unter den 46-65jährigen immer noch 65 % tun, sind es bei den 31-45jährigen nur noch 47 % und schließlich bei den 18-30jährigen lediglich 34 %. In der jüngsten Gruppe gibt es mit 43 % sogar eine relative Mehrheit, die mit einer Wahrscheinlichkeit von 5 bis 7 damit rechnet, in den nächsten 5 Jahren ihre Ellenbogen stärker zu benutzen, um ihre Interessen durchzusetzen.

Bevor wir die altersspezifischen Unterschiede bei der „Ellenbogenvariable“ allzu kurzschlüssig interpretieren, wollen wir uns zunächst der strukturellen Analyse des Items „sich zur Problemlösung mit anderen zusammenschließen“ zuwenden. Wir wollen im Anschluss an das eben Gesagte den Fokus sofort wieder auf die Altersvariable lenken. Dort zeigt sich Erstaunliches. Mit dem Lebensalter nimmt nicht nur die Abneigung zu, sich seiner Ellenbogen zu bedienen, sondern auch dagegen, „sich mit anderen zusammenzuschließen“. 68 % der über 65jährigen lehnen das ab, 62 % der 46-65jährigen ebenfalls. Die Abneigung ist mit 55 % bei den 31-45jährigen schon geringer und mit 44 % am geringsten bei den 18-30jährigen. Immerhin 36 % der jüngsten Gruppe gehen mit größerer Wahrscheinlichkeit von künftigen Zusammenschlüssen aus, noch einmal 20 % sind sich in dieser Frage noch unschlüssig.

Natürlich liegt es hier nahe, insbesondere bei den jungen Leuten nach Überschneidungstendenzen beider Items zu fahnden, also von potenzieller „toughness“ und potenzieller „Gruppenbildung“. Aufgrund einer Clusteranalyse können zunächst 36 % derjenigen, die auf beide Fragen geantwortet haben, mit beiden Optionen nichts anfangen. Hier gibt es zukünftig sozusagen weder einen egozentrisch-individualistischen noch einen gruppenbezogenen Handlungsbedarf, wahrscheinlich weil man seine Situation aktuell oder auch in Zukunft als weniger problematisch ansieht.

Ellenbogeneinsatz unter Ablehnung von Zusammenschlüssen mit anderen erwägt etwa ein Fünftel (21 %) der Klassifizierten und Gruppenbildung ohne Ellenbogeneinsatz etwas weniger, nämlich 18 % der Befragten. Beide Optionen werden jedoch interessanterweise immerhin in 25 % der Fälle kombiniert. Damit handelt es sich also um die größte Gruppe derer, die mindestens mit einer der beiden Fragen im positiven Sinne etwas anfangen konnten.

Während in der ältesten Gruppe 57 % beiden Optionen zugleich die kalte Schulter zeigen, sind das in der jüngsten nur 19 %. Hier wächst die multiple Gruppe, die für die Zukunft zugleich „individualistisch“ und „kollektivistisch“ eingestellt ist, auf 41 % an, begleitet von nunmehr immerhin 25 % Ellenbogenindividualisten und 15 % „sanften“ Gruppenorientierten.

Tabelle 5: Typen nach Neigung zum Ellenbogeneinsatz und Zusammenschließen

	seine Ellenbogen einsetzen	sich zusammen- schließen	Gesamt	18-30 Jahre	66 Jahre + älter
„Tougher“ Ellenbogentyp	<i>hoch</i>	<i>niedrig</i>	20.9 %	25.1 %	11.9 %
Weder-Noch	<i>niedrig</i>	<i>niedrig</i>	36.2 %	18.8 %	57.0 %
Beides	<i>hoch</i>	<i>hoch</i>	24.6 %	40.8 %	10.8 %
„Sanfter“ Gruppentyp	<i>niedrig</i>	<i>hoch</i>	18.2 %	15.3 %	20.2 %

Quelle: Wertesurvey 1997.

Man sieht also, dass es unter den jungen Leuten durchaus den Typus des „toughen“ Individualisten gibt, dennoch aber wesentlich mehr Menschen, für die persönliche „toughness“ und Gruppenbildung keinen Gegensatz darzustellen scheinen, ein Phänomen, das in dieser Deutlichkeit in keiner Altersgruppe auftritt. Diese Effekte sind insgesamt erstaunlich unabhängig vom subjektiven Schichtbewusstsein, interessanterweise auch von der Ost-West-Zugehörigkeit. Von der Erwerbssituation her fallen viele Auszubildende in die multiple Kategorie (52 %, man beachte jedoch den Alterseffekt!), aber auch viele Arbeitslose (37 %). Auch Facharbeiter sind hier noch überdurchschnittlich vertreten (32 %) und Menschen in großen Haushalten (31 %). Es muss außerdem festgehalten werden, dass die Multiplen eine in jeder Hinsicht bemerkenswert hochaktive und hochmobile Gruppe darstellen.

Sanfte Zusammenschlüsse sind eher die Sache der Freiberufler (36 %!), höherer Beamter (34 %), gehobener Beamter (28 %) und von Menschen mit Hochschul- und Universitätsabschlüssen (26 %). „Ellenbogenmenschen“ verteilen sich ziemlich gleichmäßig über die Bevölkerungsgruppen, am erklärungskräftigsten für diesen Typus ist eine Persönlichkeitsstruktur, in der

materialistische und hedonistische Werte der Konsumgesellschaft eine dominante Rolle spielen.

e) Erwerbs- und arbeitsmarktbezogene Erwartungen

Wir gelangen nun in den Arbeitsmarktbereich im engeren Sinne, indem die Befragten zunächst angaben, in welchem Maße sie für sich selbst in den nächsten 5 Jahren mit Verdiensteinbußen, Arbeitslosigkeit oder auch mit einem Wechsel der Arbeitsstelle rechnen. Es herrscht hier eine durchschnittliche Ablehnungstendenz, Mehrheiten von 59 % bis 62 % schließen diese Szenarien für sich aus. Dennoch können auch diese Zahlen wiederum andersherum gelesen werden und man kann z.B. daraus schließen, dass angesichts einer aktuell bereits hohen Arbeitslosigkeit bei 18 % der Erwerbspersonen weiterhin das Gespenst der Arbeitslosigkeit umgeht und eine weitere große Gruppe von 23 % in dieser Frage unschlüssig ist. Die Befürchtungen hinsichtlich von Verdienstverlusten sind noch etwas höher ausgeprägt als die Befürchtungen, von Arbeitslosigkeit betroffen zu werden. Ihre Arbeitsstelle wollen 23 % derjenigen wechseln, die auf die Frage geantwortet haben, neben denen es noch 15 % Unschlüssige gibt.

Die größten Befürchtungen, in ihrem Job in Zukunft weniger zu verdienen, haben die Arbeitslosen. Dabei sind wohl vor allem Verdienstverluste gemeint, die man bei Annahme eines neuen Jobs befürchtet. Teilzeitbeschäftigte rechnen weniger mit Verdienstverlusten, wahrscheinlich weil sie schon ziemlich wenig verdienen, Vollzeitbeschäftigte liegen etwa im Durchschnitt. 75 % der Beamten weisen die Vorstellung von Verdienstverlusten von sich (allerdings „nur“ 64 % der höheren Beamten), dagegen nur 48 % der Arbeiter und interessanterweise auch „nur“ 51 % der Selbständigen. Unsicherheiten herrschen hier eher bei den Freiberuflern (35 % „teils-teils“). Vor allem die Facharbeiter und auch die einfachen Angestellten befürchten in höherem Maße Verdienstverluste, generell ist der Effekt in der unteren Schicht zu beobachten und weniger in der oberen Schicht. Wer sich als Aufsteiger definiert, befürchtet ebenfalls weniger Verdienstverluste, Befragte mit Fachhochschulabschluss sehen ihre Verdienstaussichten sogar deutlich besser als Hochschul- und Universitätsabsolventen. Auf dem Lande ist die Stimmung in dieser Hinsicht deutlich gedrückter, in Großstädten etwas besser. Besonders negativ schneiden hier die neuen Länder ab, insbesondere Sachsen-Anhalt.

In den neuen Ländern ist gerade auch die Frage besonders prekär, ob man in den nächsten 5 Jahren arbeitslos werden könnte. In Sachsen-Anhalt

und Brandenburg rechnen sogar relative Mehrheiten der Antwortenden mit Arbeitslosigkeit. Generell ungünstig sieht es in dieser Hinsicht auch im ländlichen Raum aus. Neben diesem regionalen Gefälle wird wieder der extreme Kontrast zwischen Beamtenschaft und Arbeitslosen deutlich, sowie die typischen Unterschiede zwischen oberer und unterer Schicht, zwischen Hochqualifizierten und wenig Qualifizierten. 69 % der Arbeitslosen, die geantwortet haben, rechnen für die nächsten 5 Jahre mit Arbeitslosigkeit, wobei sowohl gemeint sein kann, dass man damit rechnet, arbeitslos zu bleiben als auch, falls man einen Job findet, erneut arbeitslos zu werden.

96 % der Beamten schließen potenzielle Arbeitslosigkeit aus. Dagegen sehen sich nur 42 % der Arbeiterschaft in den nächsten Jahren nicht von Arbeitslosigkeit bedroht, wobei hier die Un- und Angelernten mit nur 29 % das Extrem bilden. Selbständige sehen sich zu 80 % nicht vom Problem Arbeitslosigkeit betroffen. Vollberufstätige sind nur etwas sicherer als der Durchschnitt, nicht arbeitslos zu werden. Besondere Unschlüssigkeit herrschte in dieser Frage bei den Auszubildenden, die oft den mittleren Skalenpunkt 4 wählten.

Die Option des Arbeitsplatzwechsels ist zunächst noch nicht eindeutig negativ zu beurteilen wie z.B. die Betroffenheit von Arbeitslosigkeit. Ein Jobwechsel kann freiwillig erfolgen, um sich zu verbessern oder um der Arbeitslosigkeit vorzubeugen, auch wenn damit unter Umständen Statusverluste und zusätzliche Unannehmlichkeiten verbunden sind. Wenn Ledige nur zu 44 % nicht mit einem Jobwechsel rechnen, dann drückt sich darin auch die geringere Gebundenheit und höhere Mobilität dieser Gruppe gegenüber den Verheirateten aus (zu 69 % kein Jobwechsel erwartet). Ein ähnlicher Effekt (z.B. bei Studentenjobs), kombiniert mit Verbesserungswünschen, scheint sich in der hohen Wechselerwartung bei den geringfügig Beschäftigten (nur 49 % „Stabilitätserwartung“) auszudrücken, wobei die saisonale und konjunkturelle Unstetigkeit in diese Beschäftigungskategorie ohnehin einprogrammiert ist.

Die größte Unstetigkeit tritt naturgemäß in den Antworten der Arbeitslosen zutage (77 % Wechselerwartung). Die stabilsten Gruppen sind wiederum die Beamten (81 %), insbesondere die einfachen und mittleren (85 %), sowie die Selbständigen (76 %). Facharbeiter haben eine recht hohe Wechselneigung, wohl vor allem, um Arbeitslosigkeit vorzubeugen oder sich unter Umständen auch zu verbessern. Naturgemäß ist die Wechselneigung bei Auszubildenden sehr hoch. Fluktuative Tendenzen sind wiederum im ländlichen Raum recht stark, desgleichen in den neuen Ländern. Baden-Württemberg scheint eine Region einer gewissen Jobstabilität zu sein.

Die beste Erklärungskraft für potenzielle Jobwechsel hat allerdings die *Altersvariable*, wie indirekt bereits auch anhand der Gruppen der Ledigen und Auszubildenden erkennbar war. Nur 42 % der Antworten aus der Gruppe der 18-30jährigen schlossen einen Jobwechsel aus, gegenüber 78 % bei den 46-65jährigen. 40 % der jungen Leute gehen ziemlich sicher von einem Jobwechsel aus, gegenüber nur 14 % der älteren Gruppe. In der jungen Gruppe kann man bei den meisten von einer chancenorientierten Einstellung zum Jobwechsel ausgehen, bei den älteren Menschen, angesichts der für die meisten geringen Einstellungs- oder Verbesserungschancen von einer bestandswahrenden Strategie der Statuserhaltung. Wie schon bei der möglichen Betroffenheit von Arbeitslosigkeit sind die Unterschiede von Männern und Frauen nur gering.

Die Frage, ob man sich in den nächsten Jahren einen oder mehrere *Nebenjobs* suchen wird, haben auch größere Teile der Nichterwerbsbevölkerung als für sich relevant eingestuft, so dass wir hier nur 26 % fehlende Antworten haben. Auch für diese Bevölkerungskreise ist das natürlich eine Option, den eigenen Lebensstandard zu halten oder zu steigern. Vor allem bei den jüngeren Nichterwerbstätigen kommen in dieser Hinsicht durchaus größere Prozentanteile zusammen. Latent muss man wohl davon ausgehen, dass in unserer Fragevorgabe durchaus die Option „Schwarzarbeit“ enthalten ist, allerdings war die Aufdeckung dieser Latenz nicht das Ziel unserer Untersuchung.

Erwartungsgemäß sind es wieder die Arbeitslosen, die sich von Nebenjobs offensichtlich eine Aufbesserung ihrer knappen Lebenslage versprechen, auch die Facharbeiter, besonders auch Auszubildende sehen die Option „Nebenjobs“ verstärkt als für sich relevant an. Das gilt regional auch besonders auf dem Lande und in den neuen Ländern, besonders in Mecklenburg-Vorpommern und in Thüringen. Schließlich ist es wieder die Altersvariable, die nebenberufliche Flexibilität erklärt, 32 % Nebenjobinteresse bei den 18-30jährigen stehen nur 14 % bei den 45-65jährigen gegenüber. Bei den über 65jährigen sind Nebenjobs jedoch nur für 4 % ein Thema, soweit man auf die Frage überhaupt geantwortet hat. Die Unterschiede zwischen Männer und Frauen sind wiederum gering.

In unserer Tabelle folgen zwei prinzipiell gegenläufige Optionen: Zum einen die Erwartung, seine berufliche Position nicht halten zu können und zum anderen in den nächsten Jahren „Karriere zu machen“. 69 % der Befragten schließen für sich die erste, 68 % die zweite Option aus. Allerdings haben auf die Karrierefrage wesentlich mehr Befragte geantwortet als auf die Frage nach möglichem Positionsverlust, so dass die zweite Option zwar vom Mittelwert her eine geringere, allerdings absolut gesehen, in der Bevöl-

kerung eine gewichtigere Rolle spielen dürfte. Erwartungsgemäß ist die Erwartung einer „Karriere“ sehr altersabhängig, für 86 % der 45-65jährigen ist das kein Thema, gegenüber nur 46 % bei den 18-30jährigen (ganz ähnlich wieder die Ledigen und die Auszubildenden). Mehr als ein Drittel der jüngsten Gruppe rechnet ziemlich sicher damit, demnächst „Karriere zu machen“. Interessanterweise kalkulieren die jungen Leute jedoch auch etwas mehr als die älteren Statusverluste ein. Karriere ist auch besonders ein Thema in der oberen Mittelschicht und bei Selbständigen und weniger bei den Arbeitern, ganz besonders wenig bei den Un- und Angelernten. Männer gehen etwas stärker als Frauen von einer zukünftigen Karriere aus.

Besonders verbreitete Befürchtungen über Positionsverluste gibt es natürlich bei den Arbeitslosen, die Auszubildenden sind in diesem Punkt besonders oft unschlüssig. Außerordentlich entspannt stellt sich die Situation bei den Beamten dar, eher problematisch bei den Arbeitern, besonders bei den Un- und Angelernten. Mit steigendem Bildungsniveau nimmt die Sicherheit zu, nicht von Statusverlusten bedroht zu sein, wobei ein gewisser Sprung zwischen Lehrabschluss und Fachschulabschluss zu erkennen ist. Ungünstiger stellt sich wieder einmal die Situation auf dem Lande und in den neuen Ländern dar (besonders in Thüringen und Sachsen-Anhalt).

Die Annahme, in den nächsten Jahren von einer *Umschulung* in einen anderen Beruf betroffen zu sein, wird von den Befragten (bei fehlenden 38 % der Antworten) im Durchschnitt bereits sehr deutlich abgelehnt. Dennoch gibt es immerhin einen harten Kern von 11 % der gültigen Antworten, die mit einer Umschulung rechnen, also einer sehr weitgehenden beruflichen Umorientierung. Die Option „Umschulung“ folgt wiederum einer ähnlichen sozialen Logik wie die meisten anderen, eher „problematischen“ Arbeitsmarktoptionen: Beamte und die höheren Sozial- und Bildungsgruppen sind weniger betroffen, dagegen Arbeitslose und untere Schichten mehr. Jüngere Leute sind flexibler als ältere.

Die Option „ganz aufhören zu arbeiten“ schließen für die nächste Zeit 85 % der Befragten aus (bei 36 % fehlenden Antworten). Den Arbeitsmarkt verlassen werden naturgemäß diejenigen, die in den Ruhestand gehen. Allerdings steigt der Prozentsatz derjenigen, die diese Option zumindest erwägen, bereits bei den 51-55jährigen auf 26 % an, um in der Gruppe der 56-60jährigen auf eine Mehrheit von 52 % anzuschwellen. Bei Arbeitslosen, in Zwei-Personen-Haushalten und bei Menschen ohne Berufsabschluss ist der Anteil potenzieller Erwerbsaussteiger erhöht.

f) Weitergehende Mobilität

Unter dem Label „weitergehende Mobilität“ wollen wir abschließend noch die Optionen „Gang in die Selbständigkeit“ und „regionale und internationale Mobilität“ untersuchen. Wir hatten bereits festgestellt, dass diese Optionen von den Befragten am wenigsten erwartet werden. Man kann damit grob feststellen, dass die typischere deutsche Reaktion auf materielle und arbeitsmarktliche Problemlagen darin besteht, Eigenarbeit zu betreiben und mehr Zeit in den Beruf und in die Weiterbildung zu investieren (abgesehen vom Gang an die Wahlurne).

Die untypische Reaktion besteht im regionalen oder internationalen Ortswechsel bzw. im Gang in die berufliche Selbständigkeit. Für zwischen 78 % bis 86 % der Antwortenden kämen diese Optionen nicht in Frage. Das ist sicher ein Resultat der subjektiven Anpassung an ein Wirtschafts- und Sozialsystem, das jahrzehntelang den Arbeitnehmerstatus (insbesondere in seiner verbeamteten Form) ausgebaut und gestützt und den Selbständigenstatus auf einen Ausnahmestatus reduziert hat. Ein großer Teil der Bevölkerung hat sich auf diesen Zustand der ökonomischen Gerechtigkeit und der lokalen Verwurzelung eingestellt, und sich daran gewöhnt und kommt kaum auf die Idee, auf andere Optionen als eine Optimierung der Anstrengungen im Rahmen der herkömmlichen Verhaltensroutinen zurückzugreifen, auch wenn ihr das in den neunziger Jahren zunehmend von der Politik und von den verschiedenen Meinungsführern nahegelegt wurde.

Damit ist zu erwarten, dass diejenigen, die lebenszyklisch noch relativ wenig von diesem System geprägt und außerdem ungebundener sind, am ehesten die Optionen der weitergehenden Mobilität erwägen werden. Bei den jungen Leuten kommt noch hinzu, dass sie schon aus demographischen Gründen im deutschen Sozialsystem eindeutig die schlechteren Karten haben, also im Gegensatz zu den fortgeschritteneren Jahrgängen wenig „Rendite“ daraus ziehen können. Kombiniert mit einem noch weiten Zeithorizont, sollte sich bei den ganz jungen Befragten eine verstärkte Motivation finden, sich der systemischen Vereinnahmung zugunsten der mittleren und älteren Jahrgänge zu entziehen. Dabei kann der Gang in die Selbständigkeit oder die Annahme quasi-selbständiger Nebenjobs durchaus eine Option sein, um sich dem Zugriff des Fiskus und der Sozialversicherung zu entziehen und mit einer deutlich höheren Rendite als z.B. in der Rentenversicherung eigene materielle Ansprüche und Vermögen auf- und auszubauen. Daneben kommt auch noch die Verlockung auf Extragewinne in Betracht, entweder aus einer gut verkauften Geschäftsidee heraus oder aus risikoreicher investierten Gewinnen.

So kann es nicht verwundern, dass ein Fünftel der 18-25jährigen bereits ziemlich sicher ist, sich in den nächsten 5 Jahren selbständig zu machen. In dieser Gruppe schließen nur 63 % diese Option aus, gegenüber 83 % bei allen Befragten mit einer gültigen Antwort. 49 % der jüngsten Gruppe gehen davon aus, in den nächsten Jahren den Wohnort zu wechseln, 47 % die Arbeitsstelle. 44 % wollen Karriere zu machen, 40 % sich Nebenjobs suchen und 26 % zeitweise oder für immer ins Ausland gehen.

Die jungen Leute greifen jedoch auch überdurchschnittlich auf Verhaltensdimensionen der Mehrheit zurück, 69 % gehen von intensiver Weiterbildung aus und 63 % wollen zukünftig mehr Dinge in Eigenarbeit erledigen. In der nächstälteren Gruppe der 26-30jährigen geht die regionale Mobilität schon sehr deutlich zurück, von 49 % ziemlich sicher Mobilen auf 21 %. Hier kommt wahrscheinlich bereits die beginnende Verwurzelung durch den Berufseintritt, sowie Partnerschaft und Familiengründung ins Spiel. Die regionale Immobilität ist ab der Gruppe der 36-40jährigen mit 82 % schon sehr hoch.

g) Erwartungsstrukturen

Abschließend wollen wir auch für die Erwartungen an die nächsten 5 Jahre eine Faktorenanalyse durchführen. Wir wollen damit unsere bisherige, wenn man so will, „induktive“ Einzelanalyse in eine Strukturanalyse überführen. Wir mussten damit bisher zurückhaltend sein, da auf eine Reihe der Punkte unserer Liste viele Befragte nicht geantwortet haben und für die Faktorenanalyse nur diejenigen Befragten berücksichtigt werden sollen, die auch alle angesprochenen Aspekte als für sich relevant angesehen haben. Damit schränkt sich die Strukturanalyse natürlich stark ein, so dass kaum mehr Befragte über 65 Jahre darin enthalten sind und wir hier vor allem Erkenntnisse über die Erwerbsbevölkerung gewinnen.

Unsere Liste strukturiert sich zu vier Faktoren⁴³:

43 Aufgeklärte Varianz: 53.3 %, Faktor 1: 26.4 %, Faktor 2: 12.1 %, Faktor 3: 8.3 %, Faktor 4: 6.4 %.

Übersicht 5: Strukturen der Erwartungen

Arbeitsmarktprobleme

- arbeitslos werden
- berufliche Stellung nicht zu halten
- Arbeitsstelle wechseln
- im Job weniger verdienen
- sich umschulen lassen
- (sich Nebenjobs suchen)
- (Lebensstandard schlechter)

Weitergehende Mobilität

- Ins Ausland gehen
- Wohnort wechseln
- sich selbständig machen
- Karriere machen

Eigenarbeit und Sparen

- Mehr Dinge selber machen
- Weniger konsumieren, mehr sparen
- Sich zusammentun
- (Lebensstandard schlechter)

Investition in den Beruf

- extrem negativ: Aufhören zu arbeiten
- sich intensiv weiterbilden
- muss im Job länger arbeiten

Zunächst gilt es festzuhalten, dass die Faktorenanalyse eine fassliche Struktur der Zukunftserwartungen ergibt. Faktor 1 wird angeführt von der Befürchtung, in den nächsten Jahren arbeitslos zu werden, und setzt sich in Befürchtungen fort, seine berufliche Stellung nicht halten zu können. Dass hiermit Befürchtungen einhergehen, in seinem Job künftig weniger zu verdienen, ist nachvollziehbar. Der Faktor enthält neben diesen „Betroffenheits-Items“ jedoch auch Aktivitäts-Items, etwa z.B. die Option des Stellen-

wechsels, was eine aktive Reaktion gegen drohende Arbeitslosigkeit bzw. Status- und Einkommensverluste sein kann. Eine radikalere, oft schmerzhafteste Maßnahme, um Arbeitslosigkeit zu überwinden oder ihr zu entgehen, stellt eine Umschulung für einen anderen Beruf dar, die ebenfalls mit diesem Erwartungsfaktor eng verbunden ist. Schon schwächer, aber immer noch recht eindeutig, ist die Option „Nebenjobs suchen“ mit dem Faktor „Arbeitsmarktprobleme“ verbunden. Dass dieser Faktor insgesamt mit Befürchtungen von Lebensstandardverlusten einhergeht, ist nachvollziehbar, wobei diese Zugehörigkeit weniger eindeutig ist als die der anderen Items.

Faktor 2 beschreibt die Faktoren der weitergehenden Mobilität, die sich besonders deutlich in den Items der internationalen und regionalen Mobilität ausdrückt. Auch der Gang in die Selbständigkeit hat eine enge Beziehung zu diesem Faktor. Einen weniger eindeutigen, aber immer noch relativen Schwerpunkt auf diesem Faktor hat die Erwartung, in den nächsten Jahren Karriere zu machen. Damit wird erkennbar, dass das Verständnis des Begriffs „Karriere“ nicht unbedingt seinen Schwerpunkt in der Vorstellung der herkömmlichen Aufstiegsleiter im abhängigen Berufssystem hat. Es gibt allerdings eine zweite Faktorkorrelation auf dem vierten Faktor, die jedoch unter .50 verbleibt. Schwache, aber noch erkennbare positive Korrelationen hat der Faktor „weitergehende Mobilität“ auch mit den Items „Arbeitsstellenwechsel“ und „intensive Weiterbildung“, jedoch interessanterweise auch zur „Umschulung“ und zum „Einsatz der Ellenbogen“.

Der dritte Faktor hat wie Faktor 1 ebenfalls gewisse Befürchtungen über Verluste beim Lebensstandard zum Hintergrund. Hier besteht die Reaktion jedoch in der Verstärkung der Eigenarbeit zum Zwecke privater Kostenreduktion oder in der Einschränkung des Konsums und größeren Sparanstrengungen. Die Option „sich mit anderen zusammenschließen, die ähnliche Probleme haben“ hat eine deutliche Beziehung zum dritten Faktor der Eigenarbeit und des Sparens. Hier könnte man an Verhaltensweisen in der Art von Tauschringen oder anderer wechselseitiger geldloser Unterstützung denken. Allerdings wird gerade bei diesem Faktor der „schillernde“ Bedeutungsgehalt des Items „Ellenbogen einsetzen“ deutlich, das, relativ gesehen, die höchste Faktorkorrelation zu diesem Faktor hat (.43). Das zeigt noch einmal die relative Vereinbarkeit der Optionen „Sich zusammenschließen“ und „Ellenbogen einsetzen“, insbesondere bei den jüngeren Menschen, wie wir es bereits gesehen haben.

Der vierte Faktor wird zunächst dadurch gekennzeichnet, dass hier eine extreme Ablehnung des Items „Ich werde ganz aufhören zu arbeiten“ vorliegt. Dem entspricht umgekehrt die Erwartung, in seinem Job „länger arbeiten“ zu müssen. Das gleichzeitige Vorhandensein des Items „intensive

Weiterbildung“ bestätigt unsere Annahme, dass es sich hier um ein Verknüpfungsmuster handelt, das als „verstärkte Investition in den Beruf“ gekennzeichnet werden kann. Wie bereits gezeigt, hat das Muster außerdem eine Beziehung zur Erwartung „Karriere machen“.

Zwischenresümee des 1. Teils

Wir wollen die Analyse der sozialen *Situation* und ihrer Wahrnehmung durch die Bevölkerung abschließen. Wir hatten die Bevölkerung die aktuelle *Problembelastung* der deutschen Gesellschaft einschätzen lassen, uns nach dem *Befinden* der Bevölkerung in ihren persönlichen Lebensumständen erkundigt und uns mit ihren *Zukunftserwartungen* für die nächsten 5 Jahre beschäftigt.

Die Bevölkerung zeichnete ein krisenhaftes Bild der deutschen Gesellschaft mit hohen Belastungen durch die anhaltende Arbeitslosigkeit und beschwor eine allgemeine Unzufriedenheit und weit verbreitete Zukunftsangst bei vielen Menschen. Ein großer Teil der Bevölkerung nahm für diesen unbefriedigenden Zustand die Politik in die Verantwortung, wobei diese Neigung naturgemäß im Oppositionslager größer und im Regierungslager geringer war. Die Zufriedenheit mit dem Funktionieren des demokratischen Systems war 1997 auf einem historischen Tiefpunkt angekommen. Ein weitverbreitetes Bewusstsein des Niedergangs der öffentlichen Moral und der Chancen des Einzelnen auf moralisches Verhalten war zu konstatieren.

Die Befindlichkeitsanalyse schien allerdings dieses Krisen- und Anomiebewusstsein der Bevölkerung erheblich zu *relativieren*, indem Mehrheiten der Bevölkerung durchaus mit ihren Lebensbedingungen zufrieden und glücklich waren. Dennoch musste auch im Befinden der Bevölkerung seit dem Winter 1995 bis in das Jahr 1997 hinein ein deutlicher Trend nach unten konstatiert werden, der in enger Verbindung zum Rückgang des sozialen und öffentlichen *Sicherheitsgefühls* der Bevölkerung stand. Zwar waren in dieser Hinsicht seit 1998 Entspannungstendenzen zu verzeichnen, dennoch sind entscheidende Hintergrundfaktoren für das gestiegene Unsicherheitsgefühl nicht beseitigt, wie z.B. die hohe Arbeitslosigkeit und die Finanznöte der öffentlichen Kassen. Die Verunsicherung der Bevölkerung bewog sie dazu, die stärker sozialstaatlich orientierte große Volkspartei an die Regierung zu bringen, in der Hoffnung, damit die Schlagkraft der Politik wieder herzustellen und die im Blick der Bevölkerung entstandene wirkliche oder vermeintliche „soziale Ungerechtigkeit“ abzubauen.

Größere Teile der Bevölkerung scheinen im Moment den exogenen, wirtschaftlich-technologischen Druck auf den deutschen Standort tendenziell auszublenden bzw. auf die Hoffnung zu setzen, die Politik würde hier (vielleicht in Kooperation beider großer Volksparteien) schon eine Lösung finden, ohne die bisherigen Üblichkeiten der „sozialen Marktwirtschaft“ wesentlich in Frage stellen zu müssen. Diese Erwartungshaltung lastet natürlich als schwere Hypothek auf jeder zukünftigen Regierung, nicht nur der jetzigen. Eine SPD-Regierung wird nur bestehen können, wenn es ihr gelingt, die Arbeitslosigkeit dauerhaft abzubauen und sich der Bevölkerung weiterhin als die „sozial gerechtere“ politische Alternative zu präsentieren.

Der Autor dieser Studie geht nicht davon aus, dass mittelfristig die Spielregeln der sozialen Marktwirtschaft in der bisherigen Form aufrechterhalten werden können. Der deutsche Standort wird um mehr soziale Flexibilität und Mobilität nicht herumkommen, wenn er nicht in die technologische und ökonomische Zweitklassigkeit zurückfallen will. Die Politik sollte den Willen und die Bereitschaft zur Eigenverantwortung in der Bevölkerung stärken und unterstützen. Die breite Erwerbsbevölkerung ist auf der Ebene ihrer *Handlungsroutinen* noch auf das regulierte und fest in die Strukturen sozialstaatlicher Großsysteme eingepasste Arbeitnehmersdasein fixiert. Sie verhält sich insofern eigentlich „rational“, da bei einem radikalen Verhaltenswechsel insbesondere für Menschen in den mittleren und älteren Jahrgängen das Risiko dauerhaften Scheiterns hoch ist.

Diese „rationale“ Anpassung an das soziale System wird zunehmend durch die jüngeren Menschen durchbrochen und durch Menschen, die in technologisch führenden Sektoren tätig sind bzw. tätig werden wollen. Auch außerhalb des Erwerbsbereiches im engeren Sinne scheint sich zunehmend eine neue soziale Flexibilität zu entwickeln. Insbesondere der öffentliche Sektor hat jedoch noch einen hohen Lernbedarf gegenüber den innovativeren und flexibleren Sektoren der Gesellschaft, wobei sich in dieser Hinsicht auf der Ebene der Kommunen am meisten zu verändern scheint.

Wie in der breiten Bevölkerung die Verhaltensprioritäten gewichtet sind, erkennt man sehr schön an einer Untersuchung der Forschungsgruppe Wahlen/IPOS vom Oktober 1998. Dort sollten die Befragten Verhaltensorientierungen bewerten, inwiefern diese ihnen besonders wichtig sind. In „geordneten Verhältnissen“ zu leben, war für 69 % der Befragten „sehr wichtig“. Nur 17 % der Befragten war es dagegen „sehr wichtig“, „nicht immer nur an die Sicherheit zu denken, sondern auch einmal etwas zu wagen“. Gelegentlich auch mal Risiken einzugehen, ist also nicht besonders populär in Deutschland, die Sicherheitsorientierung scheint im Moment die subjektive Verhaltensdominante des Standortes Deutschland zu sein. Immerhin gibt es

jedoch durchaus ein *Potential* der Risikobereitschaft, das allerdings auf der Ebene des praktischen Verhaltens erst routinisiert und entwickelt werden muss. Für immerhin weitere 54 % der Bevölkerung ist nämlich die Risiko-orientierung immerhin „wichtig“. Als unwichtig sehen diese Disposition nur 28 % der Bevölkerung an. Für die jungen Leute lassen auch die Daten von FG Wahlen/IPOS die erhöhte Bereitschaft erkennen, die Bahnen des sicheren Mainstreams zu verlassen, wie es auch unsere bisherigen Daten gezeigt haben.

Mit dem letzten Analyseschritt haben wir allerdings den Horizont des ersten Teils dieser Studie bereits überschritten, denn wir sind von den verhaltens- und realitätsnahen Dispositionen bereits in den Bereich der „innerlichen“ und weniger alltagspraktischen *Verhaltenspotentiale* vorgedrungen. Damit bewegen wir uns in einem Sektor der sozialen und persönlichen Psychologie, der durch den Begriff der *Wertorientierungen* gekennzeichnet wird. Wertorientierungen beschreiben die innerlichen und längerfristig stabilen Dispositionen der Bevölkerung, die nur mittelbar (etwa vermittelt über bestimmte Bedürfnislagen oder Kosten-Nutzen-Kalküle) in Verhalten umgesetzt werden. Es geht hier also nicht darum, was die Bevölkerung *wahrnimmt*, wie sie sich *fühlt* oder was sie mehr oder weniger willentlich *tut*, sondern darum, was sie eigentlich *will*, was ihr „wichtig“ ist und wonach sie strebt.

Natürlich sind die Menschen nicht völlig frei, sich diejenigen Wertorientierungen zuzulegen, die ihnen zusagen. Der äußere oder verinnerlichte soziale Druck sagt ihnen oft genug, was sie zu wollen haben oder wichtig finden müssen. Oft wiegen sich Menschen auch in der Illusion, aus freien Stücken zu handeln, während sie nur eine *soziale Rolle* spielen⁴⁴. Im Elternhaus verinnerlichen die Kinder die kulturellen Leitvorstellungen ihrer nationalen Kultur und ihres sozialen Milieus, die Jugendlichen erfahren sodann in ihrer *peer-group*⁴⁵, worauf es im heutigen Alltagsleben ankommt. Wer in die Organisationen der Arbeitswelt eintritt, muss sich an verbindlichen Maßstäben

44 Soziale Rollen bezeichnen die Summe von Erwartungen, die an einen Inhaber einer sozialen Position gerichtet werden, wobei dieser bei Nichterfüllung dieser Erwartungen mit sozialen Sanktionen rechnen muss. Vgl. *Ralf Dahrendorf*: Homo Sociologicus. Eine Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle, Opladen 1977 und die dortigen typischen Assoziationen des Begriffs der sozialen Rolle mit „Zwang“, „Fessel“, „Ärgernis“ und „Konformismus“, aber auch „Halt“ und „Sicherheit“.

45 Der Begriff der *peer-group* (Gleichaltrigengruppe) meint die außerfamiliären Freundes- und Bekanntschaftskreise junger Menschen.

orientieren und diese zum größeren Teil auch verinnerlichen. Der Lebenszyklus mit seinen Rollen des Kindes, Jugendlichen, Erwachsenen und des älteren Menschen und den Rollenzwängen in Ausbildung, Beruf, Partnerschaft und Familie zwingt die Menschen in ein soziales Korsett, dem sie sich nur schwer entziehen können, insbesondere, wenn sie innerhalb dieses sozialen Systems Erfolg haben und sozial anerkannt werden wollen.

Es bedarf damit eines hohen Grades an *Persönlichkeitsstärke*, um einerseits den Leistungszwängen der Außenwelt gerecht zu werden und sich andererseits diese Zwänge der Außenwelt so weit es geht vom Halse zu halten, um sein eigenes Dasein nach außen hin, vor allem jedoch vor sich selbst glaubwürdig als selbstgewollt und selbstbestimmt darstellen zu können. Die Fähigkeit, äußeren Zwängen möglichst geübt und routiniert gerecht zu werden und gleichzeitig die innere Freiheit und Distanz zu bewahren, erhöht die Chance der Person, innerlich anspruchsvolle Wertmaßstäbe aufzubauen und gleichzeitig durch äußere Realisierung immer wieder zu bestätigen und wachsen zu lassen. Dabei spielt die Fähigkeit eine wesentliche Rolle, erfolgreich mit seiner Umwelt *kommunizieren* zu können. Starke Personen mit anspruchsvollen und bestätigten Wertbeständen erbringen zum einen hohe Leistungsbeiträge für ihre soziale Umwelt, zum anderen sind sie auch eher in der Lage, sich den sozialen Zwängen dieser Umwelt zu entziehen, wenn sie es als notwendig erachten.⁴⁶

46 Den Begriff der „starken Menschen“ hat besonders *Elisabeth Noelle-Neumann* immer wieder betont. (vgl. *Noelle-Neumann/Petersen* 1996). Sie hat allerdings auch gezeigt, dass der Begriff „starker Mensch“ in Deutschland eher negative Assoziationen weckt, was z.B. in England nicht der Fall zu sein scheint.

2. Teil: Die soziale Konstitution und ihre Basis

A. Werte

Indem wir nun den Leitbegriff der *Konstitution* zur Analyse verwenden, meinen wir natürlich die *subjektive* Konstitution der Bevölkerung und nicht die objektive, wie sie z.B. im juristischen Sinne in der Verfassung und in der Rechtsprechung zum Ausdruck kommt.

Der Begriff der sozialen Konstitution dient als Abgrenzung zum Begriff der sozialen *Situation*, der uns im ersten Teil der Analyse geleitet hat und soll das Element des Stablen und Dauerhaften gegenüber der Instabilität und Wechselhaftigkeit aktueller Entwicklungen in Ökonomie, Politik und Gesellschaft betonen. Wir gehen davon aus, dass insbesondere grundlegende *Wertorientierungen*, die von der Bevölkerung geteilt werden, eine alltägliche und übergreifende soziale Verfassung im subjektiven Sinne darstellen, sozusagen die „ungeschriebenen Gesetze“. Die subjektive Verfassung des Standortes Deutschland wird über die *Sozialisierung* junger Menschen und über die wechselseitige *soziale Kontrolle* in der Gesellschaft aufrechterhalten bzw. sie verändert sich nur relativ langsam.⁴⁷

47 Vgl. *Meulemann* 1996: „Während die explizite Verfassung in der Form von Gesetzen vorliegt ... steckt die implizite Verfassung im Hinterkopf des Menschen.“ (S. 36) *Meulemann* entwickelt in seinem Buch in Anknüpfung an Durkheim einen soziologischen Wertbegriff: „Die soziale Integration ist die spezifische soziologische Perspektive auf Werte, der Wandel der sozialen Integration die spezifische soziologische Perspektive auf den Wertwandel.“ (S. 49) Uns leitet in dieser Arbeit allerdings ein weitergefaßter Wertbegriff, den man „sozialwissenschaftlich“ nennen könnte. Er beschränkt sich nicht auf den Aspekt der sozialen Integration, sondern betrachtet diese als ein späteres und stets riskantes Ergebnis von Vorfeldprozessen, deren Beschreibung anthropologische und psychologische Aspekte miteinbezieht. Bei der Erläuterung des Wertbegriffes, den er wie *Meulemann* an der klassischen Formulierung von *Clyde Kluckhohn* orientiert, geht *Klages* 1981 nicht von dem Begriff der Integration aus, sondern von der „zentralen Steuerung“ im Individuum als „Hintergrund menschlichen Verhaltens“, indem Werte dem Menschen eine „praktikable, ordnungshaltige und sinnvolle Lebensleitlinie“ ermöglichen. Werte sind in diesem Sinne erst einmal als „Antworten auf elementare Aufgaben und Probleme“ zu verstehen, „deren Lösung dem Menschen angesichts seiner biopsychischen Konstitution zwingend aufgegeben ist“. Darunter zählt erstens der Aufbau eines *Selbstkonzeptes* (Trieb- und Affektsteuerung und Kompetenzentwicklung),

1. Wertauffassungen

Wir konnten bereits erkennen, dass die „subjektive Verfassung“ der Bürger auch in den Verhaltensroutinen der Menschen zu erkennen ist, wobei solche alltäglichen Routinen möglicherweise das starrste und zäheste Element dieser subjektiven Verfassung darstellen, weil sie selten das Objekt kritischer Reflexion werden und einen hohen Grad an alltagspraktischer Selbstverständlichkeit haben. Wenn diese Starrheit jedoch aufgrund hohen Veränderungsdrucks einmal starke Risse bekommt, dann kann unter Umständen in kürzester Zeit ein sehr schneller, „dambruchartiger“ Zerfalls- und Umorientierungsprozess der Verhaltensmuster einsetzen.

Die Verhaltensroutinen kann man als die äußere, der Realität besonders nahe Seite der subjektiven Verfassung ansehen. Wesentlich weiter im Inneren der Person müssen die grundlegenden Wertorientierungen vermutet werden. Sie sind der innerlichen Reflexion und Interpretation zugänglich und somit flexibler und „weicher“ als die äußere Schale der Verhaltensroutinen. Diesen höheren Grad an Flexibilität erkaufen sich die Wertorientierungen jedoch durch einen höheren Grad situationsübergreifender *Abstrakt-*

dann ein Konzept für die *Integration* in die soziale Umwelt und für den Umgang mit ihr sowie ein *Weltkonzept*, dass es gestattet, die Umwelt sinnvoll zu erleben und zu interpretieren. Erst dann kommt er zu der Tatsache, dass Werte der *sozialen Standardisierung* durch die jeweilige Kultur unterliegen, die Individuen also Werte auch als vorgeformte „normierte“ Elemente vorfinden, mit denen sie sich auseinandersetzen müssen. (Klages 1981, S. 528 ff.) Klages bewegt sich bei der Explikation seines Wertbegriffes sozusagen vom Individuum zur Kultur, während Meulemann von der Kultur her zum Individuum gelangt. Da wir der Klageschen, „individualistischen“ Perspektive auf das Wertproblem folgen, erscheint unsere Werteanalyse auch konsequenterweise *vor* dem Abschnitt „Integration“ und wird von einer Vielzahl persönlichkeitspsychologischer Analysen und Überlegungen begleitet. Das, was wir soziale Konstitution nennen, ist im Gegensatz zu Meulemann noch nicht automatisch soziale Integration. Insofern sind Werte (genauer gesagt Wertorientierungen) zunächst einmal individuelle Präferenzen, die sozial integrierend wirken können, aber nicht müssen. Eine interessante und in ökonomischen Termini beschriebene Werttheorie ist das, was Schmidtchen „Investitionstheorie“ der Werte nennt: „Werte als Lebensziele oder als Ordnungsgesichtspunkte des sozialen Handelns sind Investitionsobjekte. In sie wird investiert, wenn man davon Erträge erwartet: Einkommen und Sicherheit, Zugehörigkeit, Liebe und Angekommensein, Ansehen, Selbstwertstreben. Ob in Werte investiert wird oder nicht, ist eine Frage steigenden oder fallenden Grenznutzens.“ (Vgl. Schmidtchen 1997, S. 30) Auch von dieser modernen, vom Individuum ausgehenden Wertauffassung her erkennt man, dass die Frage der sozialen Integration darin keineswegs selbstverständlich und vorentschieden ist.

heit und mit einer geringeren unmittelbaren Verhaltensrelevanz, weil sie nicht direkt in konkretes Verhalten umgesetzt werden können. Es besteht sogar die Gefahr, dass Werte nur noch *symbolisch* zur Selbstdarstellung oder Selbstrechtfertigung der Person benutzt werden und mit deren Verhalten nicht mehr viel zu tun haben oder gar diesem Verhalten widersprechen.⁴⁸

In der Bevölkerung lässt sich zunächst eine fundamentale Spannung zwischen dem in hohem Maße Wünschbaren und den alltagspraktischen Handlungszwängen, in denen sich Menschen bewegen, beobachten. Wir haben das bereits bei den Auffassungen der Bevölkerung über die Realisierungs-

48 Eine interessante Studie über das Verständnis und die Funktion von Werten bei Führungskräften aus der Privatwirtschaft haben *Lohmann* und *Schmidt* vorgelegt. (Vgl. *Lohmann/Schmidt* 1996) Die Probanden waren Personen, die in ihren Entscheidungen die ökonomischen Zwänge des Marktes in starkem Maße zu berücksichtigen hatten. Dennoch gaben diese Personen an, dass „Werte“ in ihren Entscheidungen zu 61 % „sehr wichtig“ seien, erst dann folgten „Fakten“ (53 %) und Gefühle (40 %). Eine strikte Unterscheidung zwischen beruflichen und privaten Werten nahmen nur 15 % der befragten Führungskräfte vor. Alle Befragten gaben an, eigene Werte zu besitzen und 71 %, „meistens“ entsprechend ihrer Werte zu handeln, 21 % „teilweise“. Die Werte, die spontan genannt wurden, waren Liebe, Ehrlichkeit, Vertrauen und Zuverlässigkeit. Die konkreten Handlungsbeschreibungen der untersuchten Personen ließen allerdings oft Motive der Sicherung und Erweiterung des eigenen Wohlergehens als Entscheidungshintergründe durchschimmern. Allerdings versuchte die Mehrheit der Interviewten „die Lebensqualität anderer und die eigene Lebensqualität in wertorientierten Entscheidungen zu berücksichtigen“. (S. 112) Werte wurden von den Befragten als eine Art „Plattform“, als „Fundament“ von Entscheidungen beschrieben, sie geben „Schmerzgrenzen“ des Entscheidens an. (S. 119) *Lohmann* und *Schmidt* entwickeln auf der Grundlage der empirischen Ergebnisse eine philosophische Theorie wertgestützten Handelns, die nicht naiv ist und das Gefangenendilemma berücksichtigt, dennoch nicht in das Extrem der Vorstellung vom allseitig informierten „homo oeconomicus“, welcher nur seinen eigenen Nutzen verfolgt, verfällt. In eine ähnliche Richtung geht die Analyse von *Bamberg* und *Kühnel*, die in Auseinandersetzung mit „harten“ Rational-Choice-Positionen nachweisen können, dass Wertorientierungen neben Kosten-Nutzen-Erwägungen einen eigenständigen Erklärungswert hinsichtlich (z.B: umweltbewussten) Handelns haben. Auch sie weisen wie *Lohmann* und *Schmidt* auf den zentralen Punkt des allgegenwärtigen *Informationsdefizites* der handelnden Person hin, das in ökonomistischen Theorien regelmäßig vernachlässigt wird. Dieses Informationsproblem führt dazu, dass bereits die Interpretation, die „Rahmung“ (das „Framing“) der Handlungssituation durch das Überzeugungssystem der Person gesteuert und damit auch vereinfacht wird. Diese „Brille“, durch die das Geschehen gesehen wird, beeinflusst „die Menge der Handlungsalternativen und die Kriterien, nach denen auf der zweiten Stufe zwischen den Alternativen gewählt werden soll“ (S. 266). (Vgl. *Bamberg/Kühnel* 1998)

chancen der „Moral“ erkannt. Große Teile der Bevölkerung sind skeptisch, ob in einem sozialen Umfeld, das sie von Unzufriedenheit und Angst und von den „Leitbildern“ des Geldes und der Macht beherrscht sehen, „menschliches Verhalten“ überhaupt eine Chance hat. Dennoch hält die große Mehrheit der Bevölkerung an einer moralisch anspruchsvollen Wertauffassung fest und gleitet nicht etwa in Resignation oder wertfreies „Glücksrittertum“ ab.

Man kann das als ein vehementes Bedürfnis und als eine vehemente EINForderung sozialer Moral ansehen. 87.4 % der Bevölkerung sind der Meinung, dass es auch heute für alle Menschen „verbindliche moralische Maßstäbe“ geben sollte, damit unsere Gesellschaft „funktionieren“ kann. (Tabelle 6) Auch wenn unsere Formulierung des Bedürfnisses nach Moral einen eindeutigen funktionalistischen Einschlag hat, muss es für viele Menschen eine deutliche Spannung zwischen wertgestützten Bedürfnissen nach moralischem Verhalten und den als ziemlich gering wahrgenommenen Realisierungschancen der Moral im alltäglichen Leben geben. Diese Spannung wurde im Titel eines Buches auf das Motto gebracht: „Der Ehrliche ist der Dumme.“ Dieses Buch war bezeichnenderweise in den neunziger Jahren sehr populär, weil es einen Nerv der Stimmung breiter Kreise der Bevölkerung traf.

Der Schluss, den viele Menschen aus einem potenziellen oder wirklichen Vereinnahmungsgefühl ihrer moralischen Impulse durch das soziale „System“ und in der Tendenz auch durch andere Menschen ziehen, ist eindeutig: „Gerade heute muss man wissen, was man will, um im Leben erfolgreich zu sein.“ Die Menschen entwickeln ein tendenzielles Misstrauen gegenüber dem „System“ und vollziehen notgedrungen einen psychologischen Schwenk in Richtung Individualismus und Subsidiarität, obwohl viele an sich das „System“ ganz gerne für eine sichere und berechenbare Daseinsgewährung in Anspruch nehmen würden.

Tabelle 6: Wertauffassungen

	stimme eher nicht zu	teils-teils	stimme eher zu	Mittel- wert	Std.- abwg.	stimme sehr zu
Skalenwerte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Ich finde, es muss auch heute für alle Menschen gültige moralische Maßstäbe geben, sonst kann unsere Gesellschaft nicht funktionieren</i>	4.6 %	8.1 %	87.4 %	5.96	1.24	71.6 %
<i>Gerade heute muss man wissen, was man will, um im Leben erfolgreich zu sein</i>	6.2 %	11.1/ %	82.1 %	5.64	1.31	60.4 %
<i>Wenn man nichts hat, für das man sich mit aller Kraft einsetzen kann, ist das Leben eigentlich wertlos</i>	23.4 %	15.4 %	61.2 %	4.77	1.84	40.8 %
<i>Man sollte nur auf sein Glück vertrauen, und im Leben mitnehmen, was man bekommt</i>	62.2 %	16.7 %	21.1 %	3.01	1.75	10.4 %
<i>Eigentlich ist es sinnlos, sich Ziele fürs Leben zu setzen, weil heute alles so unsicher ist</i>	66.0 %	11.0 %	23.1 %	2.86	1.86	11.8 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Gesucht wird der eigene soziale Erfolg und der selbstgewählten sozialen Kleingruppe. Der Moralanspruch des Verhaltens wird tendenziell auf diesen Nahraum der Person eingeschränkt und in Richtung auf die anderen, mehr oder weniger „fremden“ Menschen ausgedünnt, ein Moralverdünnungsprozess, der sich in Richtung des „Systems“ weiter fortsetzt. Bei vielen beschränkt sich die Systemzuwendung zunehmend auf die Einhaltung bestimmter Regeln im Rahmen der Legalität und der Funktionalität. Neben dieser Reaktion des „Normalbürgers“ gibt es bei Minderheiten auch die Haltungen des mitnahmeorientierten „Glücksrittertums“ und der schwankenden „Resignation“ oder auch des humanistischen „Idealismus“, Haltungen, die wir in unserer Tabelle zum Teil abbilden können und später weiterverfolgen wollen.

2. Wertorientierungen 1997

a) Grundlegende Gewichtungen

Wenn wir in der nächsten Tabelle 7 die breite Vielfalt der Wertorientierungen der Bevölkerung betrachten, dann muss die Dominanz der privaten Orientierungen „Partnerschaft“, „Familie“ und „Freundschaft“ und die schwache Vertretung der Machtorientierung, des politischen Engagements und der Nation vor dem bisherigen analytischen Hintergrund interpretiert werden. Die Priorität des Nahraums der Kleingruppe ist überdeutlich in den persönlichen Strebungen präsent und die Abwehr und Ausgrenzung des „Systems“ ebenfalls. Die niedrigen Standardabweichungen bei den führenden Items sprechen dabei eine eindeutige Sprache. In der Auflistung der Wertorientierungen werden jene bereits angesprochenen Minderheiten erkennbar, die sich erkennbar an den Leitwerten von „Macht und Einfluss“, des „politischen Engagements“ und auch der „Nation“ orientieren, wodurch wir bei diesen Items recht hohe Standardabweichungen antreffen.

Neben der dominanten Orientierung des „Normalbürgers“ auf die kleinen Kreise und der Abwendung vom „System“ erkennen wir eine weitere Kontrastdimension. Diese wird an der starken Stellung der Items „Eigenverantwortlich leben und handeln“ und „Von anderen Menschen unabhängig sein“ und der sehr starken Abneigung gegen das Item „Das tun, was die anderen auch tun“ erkennbar. Hier geht es offensichtlich um die „trotzige“ Aufwertung und Betonung der Eigenständigkeit der Person gegenüber den Anmutungen des allgegenwärtigen Drucks zum sozialen Konformismus. Auch hier muss eine Abwehrhaltung im Hintergrund unterstellt werden, um diese extreme Asymmetrie zu verstehen. Wenn man diese bekundeten Wertorientierungen für die bare Münze direkter Verhaltensdispositionen nehmen würde, dann müssten wir ein Volk von hervorragenden Familienmenschen mit einer sehr hoch entwickelten Eigenständigkeit und Unabhängigkeit sein, Menschen, denen jedoch Machtsstreben und politische Einmischung weitgehend fremd oder gleichgültig sind. Das wäre sicher eine unrealistische Vorstellung. Es gibt im „wahren Leben“ sicher wesentlich mehr Konformismus und weniger eigenverantwortliches und eigenständiges Verhalten, als die Strebungen der Bevölkerung suggerieren. Insbesondere wenn man die hohe Schätzung der Eigenverantwortung in der Bevölkerung auf die politische Debatte bezöge, die eine marktkonforme Eigenverantwortlichkeit der Lebensführung jenseits der weitgehenden Inanspruchnahme der Sozialsysteme fordert, müsste sich eine hohe Inkompatibilität zwischen Wunsch und Wirklichkeit ergeben. Der realexistierende Bürger, der Eigenverantwortung per-

sönlich sehr schätzt, scheut sich dennoch nicht, ihm angebotene sozialstaatliche Leistungen gerne anzunehmen oder solche zu fordern, und er oder sie entwickelt, wie wir bereits gesehen haben, eben nur zögerlich jene Neigung zur beruflichen und sozialen Flexibilität, die heute zunehmend gefordert ist.

Ich möchte jedoch dagegen plädieren, dem durchschnittlichen Bild der Wertorientierungen in der Bevölkerung pauschal „Irrationalismus“ im Sinne von realitätsferner Ideologie und daher potenzielle „Irrelevanz“ zu unterstellen. Zum einen weisen die Wertorientierungen eine durchaus rationale interne Struktur auf sowie nachvollziehbare Verknüpfungen mit anderen strukturellen und mentalen Merkmalen. Zum anderen haben bestimmte Konstellationen solcher Wertorientierungen durchaus auch praktische Folgen für bestimmte Verhaltensdispositionen, ein Phänomen, mit dem wir uns im letzten Teil dieser Studie beschäftigen wollen. Wir wollten hier nur auf bestimmte Hintergrundvariablen hinweisen (Grundhaltungen), die die wechselseitige Gewichtung der einzelnen Wertorientierungen in der Bevölkerung beeinflussen und die im Vergleich mit praktischen Verhaltensphänomenen erkennbare Asymmetrien (Unter- und Übertreibungen) erzeugen.

Neben den grundlegenden Kontrastachsen der Ebene „Kleingruppe“ und der „Systemebene“, sowie der „Eigenverantwortung“ und des „Konformismus“ gibt es noch weitere theoretische Kontrastlinien der Wertorientierungen der Bevölkerung, die sich mit den Begriffen „Konventionalismus“ versus „Selbstentfaltung“ sowie „Materialismus“ versus „Idealismus“ beschreiben lassen.

Tabelle 7: Wertorientierungen

	eher un- wichtig	teils- teils	eher wichtig	Mittel- wert	Std.- abwg.	sehr wichtig
Skalenwerte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Einen Partner haben, dem man ver- trauen kann</i>	2.5 %	2.3 %	95.2 %	6.58	0.99	91.3 %
<i>Ein gutes Familienleben führen</i>	2.1 %	2.9 %	95.0 %	6.44	1.01	88.0 %
<i>Eigenverantwortlich leben und handeln</i>	2.2 %	5.8 %	92.0 %	6.07	1.06	76.2 %
<i>Gute Freunde haben, die einen aner- kennen und akzeptieren</i>	3.4 %	5.5 %	91.1 %	6.04	1.16	74.6 %
<i>Gesetz und Ordnung respektieren</i>	4.9 %	9.9 %	85.2 %	5.81	1.25	67.2 %
<i>Von anderen Menschen unabhängig sein</i>	6.6 %	8.1 %	85.3 %	5.73	1.32	64.9 %
<i>Nach Sicherheit streben</i>	6.4 %	11.2 %	82.3 %	5.60	1.29	59.9 %
<i>Seine eigene Phantasie und Kreativität entwickeln</i>	7.3 %	11.1 %	81.6 %	5.52	1.32	57.5 %
<i>Gesundheitsbewusst leben</i>	7.0 %	12.0 %	81.0 %	5.51	1.34	56.7 %
<i>Fleißig und ehrgeizig sein</i>	7.7 %	12.6 %	79.7 %	5.46	1.36	54.1 %
<i>Viele Kontakte zu anderen Menschen haben</i>	9.0 %	12.8 %	78.2 %	5.46	1.37	55.3 %
<i>Sich unter allen Umständen umweltbe- wusst verhalten</i>	9.0 %	14.5 %	76.5 %	5.36	1.34	50.5 %
<i>Sich bei seinen Entscheidungen auch nach seinen Gefühlen richten</i>	8.5 %	15.1 %	76.4 %	5.23	1.31	45.6 %
<i>Die guten Dinge des Lebens in vollen Zügen genießen</i>	17.4 %	20.4 %	62.1 %	4.85	1.54	36.2 %
<i>Auch solche Meinungen tolerieren, denen man eigentlich nicht zustimmen kann</i>	16.7 %	22.1 %	61.2 %	4.79	1.49	34.7 %
<i>Sozial Benachteiligten und gesellschaft- lichen Randgruppen helfen</i>	17.8 %	22.3 %	59.9 %	4.77	1.50	33.0 %
<i>Sich und seine Bedürfnisse gegen ande- re durchsetzen</i>	19.8 %	23.6 %	56.6 %	4.60	1.50	28.7 %
<i>Einen hohen Lebensstandard haben</i>	19.2 %	26.1 %	54.7 %	4.52	1.38	22.2 %
<i>An Gott glauben</i>	37.6 %	15.0 %	47.4 %	4.11	2.19	33.9 %
<i>Am Althergebrachten festhalten</i>	41.2 %	22.1 %	36.7 %	3.85	1.72	18.4 %
<i>Stolz sein auf die deutsche Geschichte</i>	47.2 %	22.0 %	30.1 %	3.60	1.81	16.7 %
<i>Macht und Einfluss haben</i>	55.2 %	22.1 %	22.7 %	3.18	1.62	7.3 %
<i>Sich politisch engagieren</i>	57.3 %	19.0 %	23.6 %	3.17	1.75	11.4 %
<i>Das tun, was die anderen auch tun</i>	78.6 %	12.8 %	8.7 %	2.34	1.42	2.4 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Dem Pol des „Konventionalismus“ lassen sich Verhaltensweisen wie „Gesetz und Ordnung respektieren“, „Nach Sicherheit streben“ und „Fleißig und ehrgeizig sein“ zuordnen. Mit den Stichworten „Gesetz“, „Ordnung“ und „Respekt“ wird zunächst klar, dass es sich hier um eine bestimmte respektvolle Haltung gegenüber grundlegenden sozialen Normen handelt, eine Haltung, die von der Bevölkerung in erstaunlich hohem Maße eingenommen wird. Das Streben nach „Sicherheit“ bringt das Bedürfnis der Person nach der Kalkulier- und Vorhersehbarkeit des Daseins zum Ausdruck, was natürlich durch das Vorhandensein einer verlässlichen „Ordnung“ der Dinge wahrscheinlicher wird. Die Begriffe „Ordnung“ und „Sicherheit“ haben daher eine enge Fühlung miteinander. Wer „Fleiß und Ehrgeiz“ betont, ist prinzipiell bereit, Leistungsbeiträge zu erbringen und sich dabei Leistungsnormen zu stellen. Das normative Moment der persönlichen Akzeptanz einer „Leistungsordnung“ verknüpft das Wert-Item mit der Dimension des Konventionalismus. Der Zusatz des Begriffes „Ehrgeiz“ verleiht ihm allerdings eine gewisse individualistische Färbung, die sozusagen die individuelle Aufwärtsbewegung in der akzeptierten Leistungsordnung betrifft und den konventionalistischen Charakter etwas einschränkt. Das Leistungsmotiv mit seiner Assoziation zur Statusverbesserung der Person (und ihrer Kleingruppe) ist das eigentliche dynamische Moment innerhalb der Wertdimension des Konventionalismus und sollte seinerseits eine Fühlung zur materiellen Seite des Lebens aufweisen.

Der gemeinsame Kern des Konventionalismus sollte in der Akzeptanz bestimmter *Normen* durch die Person bestehen bzw. in ihrem Bedürfnis nach einem Zustand, innerhalb dessen Normen auch *gelten* und nicht die Unberechenbarkeit des Chaos herrscht. In diesem Falle sieht man diese Normgeltung auch als für sich vorteilhaft an und daher die persönliche Akzeptanz von Konventionen als sinnvoll. In modernen Gesellschaften hat dieser Konventionalismus die Leistungskomponente zunehmend in einem dynamischen, potenziell statusverbessernden Sinne interpretiert und integriert.

Ein zweiter grundlegender Aspekt der menschlichen Strebungen liegt im Wunsch nach *Selbstentfaltung* der Person, ein Wunsch, der unter Umständen mit den Konventionen in Spannung geraten kann. Unter das Label der Selbstentfaltung sollten Orientierungen wie „Seine eigene Phantasie und Kreativität entwickeln“, „Die guten Dinge des Lebens in vollen Zügen genießen“ oder „Sich und seine Bedürfnisse gegen die anderen durchsetzen“ fallen. Diese Strebungen betreffen unterschiedliche Akzente der Selbstentfaltung, haben jedoch alle eine enge Beziehung zur Selbstaktualisierung der Person, sei es in intellektuell-ästhetischer, betont genießerischer oder bedürfnisbezogener Weise.

Dass es durchaus Kontraste zwischen Aspekten der Konvention und der Selbstentfaltung geben kann, scheint klar. Die Konventionen der Höflichkeit etwa wurden auch mit dem Ziel entwickelt, die „rohe“ menschliche Sinnlichkeit zu zügeln bzw. zu verfeinern. Oft genug wurden und werden jedoch von „reformerisch“ oder gar „revolutionär“ eingestellten Personen bzw. Gruppen solche Konventionen in Frage gestellt, um der „unterdrückten“ menschlichen Sinnlichkeit wieder zu ihrem „natürlichen Recht“ zu verhelfen. Die Betonung der eigenen *Gefühle* (Wert-Item: „Sich bei seinen Entscheidungen auch nach seinen Gefühlen richten“) könnte man ebenfalls unter das Label der persönlichen „Selbstentfaltung“ rechnen, wobei allerdings in unserer Formulierung wohl eher der „operative“ Charakter der Gefühlsaktualisierung angesprochen wird, die „instrumentell“ dazu dienen soll, optimale Entscheidungen zu treffen.

Insgesamt sind Aspekte der Konvention den Deutschen *wichtiger* als Aspekte der Selbstentfaltung. Nur der intellektuell-ästhetischen Variante („Phantasie und Kreativität“) gelingt es, in den Bereich mehrheitlich „sehr hoher“ Wichtigkeit vorzudringen, während sich dort alle drei konventionalistischen Items befinden. Wird das Item „Lebensgenuß“ etwas zurückhaltender formuliert⁴⁹, kann es durchaus mit der hohen Geltung von „Phantasie und Kreativität“ konkurrieren.

Wie steht es nun mit dem Kontrast von „Idealismus“ und „Materialismus“? Die Orientierung auf das materielle Wohlergehen wird besonders durch das Item „Einen hohen Lebensstandard haben“ abgebildet. Dazu in einem gewissen Kontrast stehen die theoretisch eher idealistisch zu interpretierenden Items „Sozial Benachteiligten und gesellschaftlichen Randgruppen helfen“ und „Auch Meinungen tolerieren, denen man eigentlich nicht zustimmen kann“, wobei sicher der Idealismus des zweiten Items („Toleranz“) weniger eindeutig ist.

Die Deutschen geben sich durchschnittlich etwas idealistischer als nur aufs materielle Wohlergehen orientiert. Beiderseits werden immerhin Mehrheiten der „Wichtigkeit“ erreicht. Auf der Ebene der „sehr wichtigen“ Wertorientierungen gibt es bei den idealistischen Items jeweils sogar ein reichliches Drittel Antworten, während sich nur 22.2 % der Befragten finden, die „einen hohen Lebensstandard“ sehr wichtig finden. Es löst sich also eine größere, idealistisch hochmotivierte Gruppe aus der Bevölkerung her-

49 Also wenn man nur nach dem „Lebensgenuß“ fragt und nicht nach dem Lebensgenuß „in vollen Zügen“.

aus, was sich mit unserer Vermutung deckt, dass die idealistische Option durchaus für bestimmte Minderheiten attraktiv sein kann.

Eine extreme Polarisierung verursacht die Abfrage der persönlichen Wichtigkeit des Glaubens an Gott. Die Standardabweichung von 2.19 ist die höchste der bisher aufgetretenen überhaupt. 47.4 % der Bevölkerung finden es persönlich wichtig, an Gott zu glauben, während das 37.6 % nicht wichtig finden. Es hebt sich auch hier wie bei den idealistischen Items eine kräftige Minderheit von reichlich einem Drittel aus der Bevölkerung heraus, die den Gottesglauben persönlich „sehr wichtig“ findet. Die extreme Polarisierung bezüglich des Gottesglaubens wird insbesondere durch die neuen Bundesländer gesetzt, die im Kontrast zu den alten Ländern persönlich dem Gottesglauben nur wenig Wertschätzung geben (allerdings nur etwas weniger „idealistisch“ orientiert sind). Die Wichtigkeit des Gottesglaubens bewegt sich quantitativ im Umfeld der Orientierung „Am Althergebrachten festhalten“ und „Stolz auf die deutsche Geschichte“, und es liegt nahe, aus diesem „traditionellen“ Umfeld auch auf eine Verwandtschaft dieser Wertorientierungen zu schließen.⁵⁰

50 Aufgabe des Wertesurveys war es nicht, die Religiosität der Bevölkerung näher zu untersuchen, sondern in den Kontext anderer Lebensorientierungen der Menschen einzuordnen. Eine umfassende und interessante Studie zur Religiosität in Deutschland hat die christlich orientierte Wochenzeitung „Das Sonntagsblatt“ 1997 durch EMNID bei 2.000 Bundesbürgern ab 14 Jahren durchführen lassen. (Vgl. Das Sonntagsblatt 1997) 59.3 % aller Befragten dieser Untersuchung gaben an, sich der „christlichen Religion“ nahe zu fühlen (Neue Länder: 23.8 %), 36.5 % keiner Religion (Neue Länder: 74.8 %). Andere Religionen wurden mit 3.6 % kaum angegeben (davon 1.5 % islamisch, 1.5 % buddhistisch). 56.8 % der Befragten glaubten, „dass es eine göttliche Kraft gibt“, 32.1 % waren nicht dieser Meinung. Der Rest war entweder unentschieden, hatte keine Meinung und einigen Befragten war die Sache „völlig egal“ (0.9 %). 65 % in dieser Weise gläubigen Westdeutschen standen nur 24.6 % gläubige Ostdeutsche gegenüber. Die Gläubigkeit nahm von der jüngsten Gruppe der 14-29jährigen (50 %) in Richtung der ältesten Gruppe der 60jährigen und Älteren auf 66.7 % zu. Von denjenigen, die die Existenz einer göttlichen Kraft wenigstens für möglich hielten, gingen allerdings in Mehrfachnennungen nur 17.3 % davon aus, diese göttliche Kraft sei für sie ein „persönliches Gegenüber“. Die meisten sahen die göttliche Kraft „in der Natur“ (48.5 %), „als „nicht-persönliche, universale Kraft“ (43.9 %) oder „im Menschen“ (36.9 %). „Häufige“ Kirchgänger empfanden allerdings die göttliche Kraft immerhin zu 33.6 % auch als „persönliches Gegenüber“ und nur zu 38 % als „in der Natur“ bzw. nur zu 33.9 % als „nicht-persönliche, universale Kraft“. Nur 21.4 % derjenigen, die die Existenz Gottes für möglich hielten, glaubten, dass Gott „direkt ins Weltgeschehen eingreife“, allerdings immerhin 37.8 % der häufigen Kirchgänger.

b) Empirische Wertstrukturen

Wir wollen im folgenden testen, inwieweit unsere theoretische Strukturierung der Wertorientierungen von der Bevölkerung auch tatsächlich nachvollzogen wird.

Wir erkennen in der folgenden Übersicht, dass die Faktorenanalyse 4 Grundmuster der Werteverknüpfung ausweist.⁵¹ Zum einen schält sich ein Muster heraus, das wir in der Folge „Mainstream“ nennen werden, weil es viele Wertorientierungen an sich bindet, die von der Bevölkerung hoch geschätzt werden und weil dieses Muster eine hohe Verbindlichkeit über weite Teile der Bevölkerung hinweg aufweist. Es enthält im Kern die Grundwerte des familien- bzw. partnerschaftsorientierten und gesetzestreuen deutschen „Normalbürgers“ und eine Auffassung, die das Leben in „sicheren Bahnen“ schätzt. Der Mainstream der Wertorientierungen ist außerdem eng mit der Bereitschaft verknüpft, „fleißig und ehrgeizig“ zu sein. Es besteht eine kräftige Korrelation des Musters dazu, sich in seiner Zugehörigkeit in erster Linie als „Deutscher“ zu fühlen ($r = .30$), eine Korrelation, die nur noch von der des Wertmusters der „Tradition“ übertroffen wird ($r = .38$). Noch höher als mit der Verbundenheit zur „ethnischen Gruppe“ ist die Korrelation des Wertefaktors „Mainstream“ mit der gefühlsmäßigen Verbundenheit zur eigenen *Familie*, also der Kleingruppe, ausgeprägt ($r = .37$).

Übersicht 6: Strukturen der Wertorientierungen

Mainstream

- Gutes Familienleben führen
- Gesetz und Ordnung respektieren
- Nach Sicherheit streben
- Vertrauensvolle Partnerschaft
- (Fleißig und ehrgeizig sein)
- (Eigenverantwortlich leben und handeln)

51 Aufgeklärte Varianz: 45.3 %, Faktor 1: 22.5 %, Faktor 2: 8.6 %, Faktor 3: 8.2 %, Faktor 4: 6.1 %.

Idealismus & Engagement

- Sozial Benachteiligten helfen
- Phantasie und Kreativität entwickeln
- Sich politisch engagieren
- Andere Meinungen tolerieren
- (Viele Kontakte haben)

Materialismus und Hedonismus

- Macht und Einfluss haben
- Hohen Lebensstandard haben
- Leben voll genießen
- (Seine Bedürfnisse durchsetzen)

Tradition

- Am Althergebrachten festhalten
- Stolz sein auf die deutsche Geschichte
- An Gott glauben
- (Tun, was die anderen auch tun)

Man erkennt, dass im Wertmuster des „Normalbürgers“ die *Kleingruppenorientierung* und die *Konvention* eng verzahnt sind. Der Faktor „Mainstream“ hat nicht nur private Assoziationen, sondern besitzt im konventionellen Aspekt des „Gesetzesrespekts“ auch eine Schnittstelle zum „System“. Und zwar geht es dabei um eine Haltung der grundsätzlichen *Akzeptanz* dieses Systems, zumindest, was die betonte Orientierung an der prinzipiellen Legalität betrifft. Es ist jedoch auffällig, dass innerhalb des „Mainstreams“ der Wertorientierungen diese legalistische „Systemzuwendung“ von einer Tendenz zur Ausblendung des *politischen Engagements* begleitet wird (-.27 Faktorkorrelation).

Interessanterweise lehnt sich nun gerade an dieses unspektakuläre *Mainstream-Wertmuster* die Orientierung auf die „Eigenverantwortung“ des Lebens und Verhaltens an, wobei die Beziehung zwar deutlich (Faktorkorrelation .51), allerdings nicht exklusiv ist. Der Normalbürger hat also auch ein gewisses Bedürfnis, seine Nonkonformität zu betonen (was durch die -.27 Faktorkorrelation mit dem Item „Das tun, was die anderen tun“ bestätigt wird). Eine gewisse Tendenz des *Mainstream-Wertmusters*, die Breite der Wertorientierungen zur „vereinnahmen“, drückt sich schließlich darin aus,

dass es eine ganze Reihe anderer menschlicher „Grundorientierungen“ zumindest teilweise an sich binden kann, wie z.B. die Aspekte des „Gesundheitsbewußtseins“, des „Umweltbewußtseins“ und der Soziabilität („Kontaktfreude“).

Der zweite Faktor, den wir „Idealismus & Engagement“ nennen, zeigt uns, dass der von uns theoretisch postulierte Idealismus („Soziale Hilfsbereitschaft“) empirisch eine enge Beziehung zur Selbstentfaltung entwickelt und zwar in ihrer intellektuell-ästhetischen Variante („Phantasie und Kreativität entwickeln“). Dazu gesellt sich die (quantitativ gesehen) knappe Ressource des politischen Engagements, also wiederum ein öffentlicher Wertaspekt mit einem Bezug zum „System“. Dieser Bezug drückt nunmehr jedoch keine „legalistische“ Akzeptanzhaltung aus, wie beim Faktor „Mainstream“, sondern das aktive und möglicherweise kritische „Sich-Einmischen“ in öffentliche Vorgänge. Eine eher informell-soziale Färbung erhält der Faktor durch das ebenfalls assoziierte Bedürfnis nach „vielen Kontakten zu anderen Menschen“. Mit einer Faktorkorrelation von knapp unter .50 hat auch die Wertorientierung „Gute Freunde haben“ als Aspekt des sozialen Nahraumes der Person eine Beziehung zu Faktor 2. Der Faktor hat interessanterweise eine weitere, aber schon etwas schwächere Beziehung zur „Gefühlsbetonung bei Entscheidungen“, aber auch zur „Eigenverantwortung“ und zum umweltbewussten Verhalten. Der Faktor wird im Gegensatz zum Mainstream von einer Distanzhaltung zur eigenen „ethnischen Gruppe“ begleitet und von einem erhöhten persönlichen Bekenntnis zu Weltbürgertum und europäischer Identität. Im mikrosozialen Bereich sind erhöhte Zugehörigkeitsgefühle zum Freundeskreis zu erkennen.

Der dritte Faktor „Materialismus & Hedonismus“ wird durch das in der Bevölkerung als inflationär bewertete und eher „systembezogene“ Item „Macht und Einfluss haben“ konstituiert. Daran lehnt sich - und zwar sehr eng - das materielle Item des „hohen Lebensstandards“ an. Die materielle Seite dieses Faktors geht jedoch interessanterweise empirisch eine Verbindung mit der hedonistischen (sinnlichen) Seite der Selbstentfaltung ein, der sich in der Folge etwas weniger stark, aber noch eindeutig die Frage der Durchsetzung eigener Bedürfnisse gegenüber anderen hinzugesellt. Der Faktor weist einen gewissen konformistischen Einschlag (.27 Korrelation) und eine leicht negative Kopplung zum Gottesglauben auf (-.25). „Materialistisch-genießeriische“ Selbstentfaltung sieht sich also zum einen in einer gewissen Konformität zu dem, „was die anderen auch tun“. Zum anderen markiert sie aufgrund ihres ausgeprägt „weltlichen“ Einschlages eine gewisse Grenzlinie zur Religiosität, während „idealistische“ Selbstentfaltung sogar eine leichte positive Affinität zur Religiosität entwickelt (.25). Mit Zu-

gehörigkeits- und Verbundenheitsgefühlen hat das Wertmuster „Hedonismus & Materialismus“ wenig zu tun.

Die persönliche Wichtigkeit des Gottesglaubens hängt nach wie vor sehr eng mit der Tradition des *Althergebrachten* zusammen, die einen eigenen vierten Faktor konstituiert. Auf diesem Faktor findet sich auch der „Stolz auf die deutsche Geschichte“, wobei der Faktor weniger durch die nationale Orientierung fundiert wird und stärker vom Festhalten an der Tradition. Strukturell gesehen, ist ein starker faktorbildender Einfluss der Altersvariable unverkennbar. Die Tendenz zum Konformismus („Das tun, was die anderen auch tun“) ist auf diesem Faktor am größten. Das hängt wohl mit der Tendenz zusammen, die eigene Person besonders deutlich zu relativieren, die den gesamten Faktor prägt. Dem entspricht eine enge Beziehung des Wertmusters der „Tradition“ zu den Zugehörigkeitsgefühlen, aber auch den Verbundenheitsgefühlen zur eigenen ethnischen Gruppe („Sich fühlen als Deutsche“, „Verbunden mit den meisten Menschen in Deutschland“) und interessanterweise auch zur Nachbarschaft.

Interessanterweise haben somit alle vier Faktoren eine spezifische Schnittstelle zum „System“ und zur Öffentlichkeit. Beim Faktor „Mainstream“ handelt es sich um die Haltung der „legalistischen“ Akzeptanz, beim Faktor „Idealismus & Engagement“ um das aktive Sich-Einmischen in öffentlich-politische Vorgänge. Für den Faktor „Materialismus und Hedonismus“ ist das Streben nach Macht und Einfluss sogar konstituierend. Im vierten Faktor erkennen wir schließlich die persönliche Identifikation mit der „Tradition der Nation“ als eher abstrakte Schnittstelle zum „sozialen Ganzen“, die durch den religiösen Glauben gestützt wird.

c) Ost-West-Vergleich der Wertstrukturen

Untersucht man die Wertstrukturen im Ost-West-Vergleich, dann sind einige wichtige differenzierende Nuancen zu erkennen. Grundsätzlich sind allerdings die Wertstrukturen in Ost und West sehr ähnlich, was aufgrund der getrennten Entwicklung über mehr als 4 Jahrzehnte überraschen mag.⁵² Es ist jedoch nicht zu übersehen, dass das *Mainstream*-Wertmuster durch das Hinzukommen der Ostdeutschen eine deutlich konventionellere Prägnanz erfährt, während es in den alten Ländern stärker privat-kleingruppenhafter

52 Eine Analyse der Ähnlichkeiten und Unterschiede von Werten und Wertstrukturen und Erklärungen auf Basis der Modernisierungstheorie finden sich in *Gensicke* 1998d.

Natur ist. Die Ursache liegt darin, dass im Westen ein größerer Teil des Konventionalismus, insbesondere die Schätzung von „Gesetz und Ordnung“ vom Faktor „Tradition der Nation“ gebunden wird als im Osten. Im Osten ist dieser Faktor isolierter und macht einen noch residualeren Eindruck als im Westen. Der Osten holt also die Werte der Konvention, insbesondere das Ordnungsverständnis stärker in das kleingruppenhafte Umfeld der Familie und Partnerschaft hinein. Im Osten ist auch die beobachtete „Vereinnahmungstendenz“ des Mainstream-Faktors größer als im Westen, was besonders darin zum Ausdruck kommt, dass die „Eigenverantwortung“ sich im Westen stärker vom Mainstream ablöst und angeführt von der „Unabhängigkeit“ spontan einen eigenen (wenn auch nur schwachen) fünften Wertefaktor konstituiert.

Erst bei Vorgabe von vier Faktoren wird die Struktur des westdeutschen Mainstream-Faktors dem Gesamtbild wieder ähnlicher, bleibt aber dennoch weniger konventionell. Der Faktor „Mainstream“ muss außerdem stärker mit dem Faktor „Idealismus & Engagement“ um die „Vereinnahmung“ anderer Wertorientierungen konkurrieren, insbesondere in den Bereichen „Umwelt“, „Gesundheit“ und „Kontaktfreude“. Letzteres weist darauf hin, dass der Faktor „Idealismus & Engagement“ im Westen ein eigenständigeres Profil entwickelt als im Osten⁵³, wo der Faktor Mainstream eine gewisse integrative „Monopolstellung“ einnimmt. Das heißt letztlich, dass sich im Osten das Verständnis von *Selbstentfaltung* stärker an den Mainstream anlehnt, während es im Westen deutlicher davon abgegrenzt ist, vor allem was die idealistisch-engagierte Selbstentfaltung betrifft.⁵⁴

Hintergrund dieser Ost-West-Unterschiede ist vermutlich der erneute Bruch in der „Tradition der Nation“ in den neuen Ländern mit der Auflösung der DDR und die andere Entwicklung der national-kulturellen Tradition unter den Systembedingungen der DDR sowie die Schwächung des religiösen Elementes in der DDR-Zeit. So hat sich in den neuen Ländern zum einen der Konventionalismus von Ordnung, Sicherheit und Fleiß stärker in das kleingruppenhafte Umfeld der Person verlagert und von der nationalen und religiösen Tradition gelöst. Gleichzeitig hat jedoch dieses Umfeld auch moderne Wertelemente der Selbstentfaltung, vor allem in der idealistisch-

53 Der Faktor „Idealismus & Engagement“ ist in den alten Ländern auch derjenige mit der größten gebundenen Varianz.

54 Typisch für Ostdeutsche (Männer und Frauen) ist zum Beispiel, dass sie die Wertorientierung der „Eigenverantwortung“ besonders eng mit der von „Fleiß und Ehrgeiz“ verknüpfen, was Westdeutsche nicht tun. Vgl. *Gensicke* 1998b.

engagierten Variante in sich aufgenommen. Im Westen ist die Tradition von Nation und Religion stärker als in sich zusammenhängender Komplex erhalten geblieben und kann, vor allem in den älteren Teilen der Bevölkerung, als Stütze der Werte der Konvention dienen. Die in den 60er und 70er aufgewachsenen modernen Werte der idealistisch-engagierten Selbstentfaltung konnten und können sich an dieser Tradition der Nation reiben. Sie waren jedoch auch nicht – wie offensichtlich in der DDR – auf das Umfeld der Familie angewiesen, um kultiviert und beheimatet zu werden, sondern wurden verstärkt in den Freiräumen der Bildungswesens und der freigewählten Kontaktnetze erprobt und ausgelebt.

Erstaunlich ist jedoch, dass es den „Sonderbedingungen“ der nur mit einem Gewicht von einem Fünftel in die gesamtdeutsche Stichprobe eingehenden Ost-Stichprobe gelingt, die Faktorenstruktur insgesamt zu beeinflussen. Das kann man vielleicht daraus erklären, dass Strukturen, die im Westen *latent* vorhanden sind, durch die Effekte der Oststichprobe verstärkt werden und damit deutlicher zum Vorschein kommen. Wir haben den Eindruck, dass mit dem zunehmenden Überwechseln der Werte der Konvention zur familiären Kleingruppe und deren Ablösung von der residualen „Tradition der Nation“ der Osten hier ein Muster nur prägnanter vorgibt, in dessen Richtung sich auch der Westen bewegt. Auch die (Re-)Integration von Werten der idealistisch-engagierten Selbstentfaltung in das familiäre Umfeld dürfte ein Trend sein, der auch den Westen zunehmend stärker prägen wird.

d) Wertmuster in verschiedenen sozialen Gruppen

Wie werden die eben herausgearbeiteten Wertmuster nun in verschiedenen Bevölkerungsgruppen geschätzt? Beim *Mainstream*-Muster hatten wir bereits angedeutet, dass es für große Teile und die meisten Gruppen der Bevölkerung eine starke Verbindlichkeit hat. Es ist sozusagen das nationale Normalwertmuster. Das heißt jedoch nicht, dass es nicht Gruppen gibt, die in der Tendenz dieses Muster weniger vertreten. Solche Gruppen sind zum Beispiel die Ledigen, die jungen Leute und die höheren Beamten, jedoch auch die Selbständigen und die sehr wenigen Befragten (N=27), die sich in die Oberschicht eingestuft haben. Unter den Selbständigen sind es ganz besonders die Landwirte, aber nicht die Freiberufler, die auf Distanz zum *Mainstream* gehen, eine ähnliche Tendenz herrscht in Baden-Württemberg. Anders dagegen in Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen, wo dieses Muster deutlich stärker vertreten wird. Bei Anhängern der Republikaner und der Grünen distanziert man sich wiederum vom *Mainstream*. Die Bildung und das Geschlecht der Befragten wirken sich dagegen nur wenig aus.

Das Wertmuster „Idealismus & Engagement“ trifft man dagegen ganz besonders bei Anhängern der Grünen und verstärkt bei Teilzeitbeschäftigten, Beamten, bei Auszubildenden, in der oberen Mittelschicht, den oberen Bildungsgruppen ab der Fachhochschule und in Schleswig-Holstein und Hamburg an. Eher Distanz herrscht bei Landwirten, im Arbeitermilieu, in den unteren Schichten, in den neuen Ländern Brandenburg, Sachsen-Anhalt und in Thüringen, in Stadtkernen von Stadtregionen zwischen 50.000 und 100.000 Einwohnern und bei Verwitweten. Von der politischen Seite her ist die Distanz zum Wertmuster „Idealismus & Engagement“ bei Republikaneranhängern besonders groß.

Das dritte Wertmuster „Materialismus und Hedonismus“ markiert zunächst eine sehr deutliche Scheidelinie zwischen jungen und alten Menschen und zwischen Ledigen und Verwitweten. Bei Auszubildenden ist die Nähe besonders groß, gefolgt von den Freiberuflern. Aber auch Arbeitslose haben eine Affinität zu „Materialismus und Hedonismus“, im Gegensatz zu den älteren Nichterwerbstätigen. Wie bereits von der tendenziell negativen Verknüpfung des Faktors mit der Religiosität her zu erwarten, mischt sich nunmehr auch die Variable „Kirchgang“ in die Erklärung des Wertmusters ein. Regelmäßige Kirchgänger distanzieren sich davon, wer nie in die Kirche geht, steht ihm näher. Es ergibt sich ein weiterer starker Kontrast zwischen der „Oberschicht“ (N=27), die dem Faktor nahe steht und den ebenfalls relativ wenigen Befragten der „Unterschicht“ (N=99), die sich davon distanzieren. Der breite Sektor der subjektiven Schichtung, der von der unteren Mittelschicht über die mittlere Mittelschicht zur oberen Mittelschicht reicht, erbringt allerdings in diesem Punkte nur wenig Kontrast. Distanz zu Hedonismus-Materialismus kommt auch aus Niedersachsen, „Affinität“ herrscht eher in Sachsen und Brandenburg. Männer sind etwas deutlicher materialistischer und hedonistischer als Frauen eingestellt, allerdings sind die Unterschiede nicht sehr groß. Von der politisch-ideologischen Präferenz her sind es vor allem ausgeprägte FDP-Anhänger und Anhänger der Republikaner, die in Richtung „Hedonismus-Materialismus“ tendieren.

Die Kontrastlinie zwischen Jungen und Alten, zwischen Ledigen und Verwitweten und zwischen Auszubildenden und älteren Nichterwerbstätigen kommt erwartungsgemäß in der Neigung zum Wertmuster „Tradition“ besonders deutlich zum Tragen. Auch Freiberufler geben sich besonders wenig traditionell. So nicht zu erwarten war, dass sich gehobene Beamte auffallend traditionell geben, bezüglich der Landwirte erfüllte sich diese Erwartung, ebenso wie bei den regelmäßigen Kirchgängern. Überraschend ist wiederum die Wertbindung der sehr kleinen Gruppe der Oberschicht, die sich betont traditionell gibt. Eine gewisse Distanz zur Tradition bekunden Befragte mit

Universitäts- und Hochschulabschlüssen (nicht Fachhochschule), umgekehrt verhält es sich bei Befragten, bei denen kein beruflicher Abschluss vorhanden ist. Man beachte allerdings wieder die Überschneidung der Kategorien „älter als 65 Jahre“, „nichterwerbstätig“ und „kein Berufsabschluß“. Distanz zum Wertmuster „Tradition“ herrscht ganz besonders in Berlin (West und Ost) und Hamburg, außerdem auch in Thüringen. Von der politisch-ideologischen Ausrichtung her stehen die Anhänger der CDU und CSU dem Wertmuster „Tradition“ deutlich näher, die Anhänger der Grünen und der PDS deutlich ferner.

e) Wertmuster und soziale Konstitution

Es gilt festzuhalten, dass das Wertmuster des Mainstreams eine enge Fühlung zu den beiden dominanten *Wertauffassungen* der Bevölkerung hat, also auf der einen Seite zum Bedürfnis nach allgemeiner Geltung *moralischer Maßstäbe* und zur Einsicht, dass man heute wissen müsse, was man will, um im Leben *erfolgreich* zu sein. Das unterstreicht noch einmal die Zweckmäßigkeit unserer Einordnung dieses Wertmusters als dem Wertmuster des „Normalbürgers“, das man somit als eine wesentliche Grundlage der sozialen Konstitution des Standortes Deutschland ansehen muss. Das Bedürfnis nach und die Akzeptanz einer sozial-moralischen Ordnung verbindet sich mit der individuellen „Willensbildung“ und dem Streben nach sozialem Erfolg.

Wie wir gesehen haben, ist das Muster des Mainstreams jedoch ziemlich „unspektakulär“, es betont die private Sphäre, bezieht sich auf die Öffentlichkeit vor allem als Haltung der „legalistischen“ Akzeptanz bei tendenzieller Ausblendung aktiver politischer Einflussnahme. Es orientiert sich an einem eher konventionellen Norm- und Sicherheitsbegriff und bindet in dieses „Gesamtlebenskonzept“ einen Teil des Verständnisses von „Eigenverantwortung“ ein. Unkonventionelle persönliche oder soziale Impulse der Veränderung im Sinne von ideenreicher Innovation oder auch von erhöhte Risiken in Kauf nehmender vitaler Expansion sind von diesem Wertmuster weniger zu erwarten und dürften wohl eher ihre Quellen in den beiden entfaltungsorientierten Mustern „Idealismus & Engagement“ und „Materialismus-Hedonismus“ haben. Ersteres ist vermutlich Anstoßgeber für die intellektuelle und soziale Innovation, das zweite eher die Quelle chancenorientierter vitaler Expansion. Als Motivatoren dürften im ersten Muster die intellektuelle Kreativität und das soziale Gewissen wirken, im zweiten Falle eher das Lustprinzip und das Expansions- und Dominanzbedürfnis der Person den Hintergrund abgeben.

Im Falle des vierten Faktors der „Tradition“ sollten wir es zum einen mit Selbsteingrenzungs- und Einbindungsbedürfnissen der Person zu tun haben, wie sie eher für das fortgeschrittene Alter typisch sind. Zum anderen handelt es sich hier auch um Residual-Werte⁵⁵ der Tradition, die sozusagen als historische Relikte in der modernen Gesellschaft verblieben sind. Die relativ geringe Gewichtung des Wertmusters der „Tradition“ erklärt sich daraus, dass Deutschland eine bereits weitgehend modernisierte Gesellschaft darstellt und daher die traditionellen Orientierungen schon seit längerem Abwertungsprozesse erfahren haben, wobei im Falle der Nation noch die katastrophale nationale Geschichte bis 1945 eingerechnet werden muss, die ein nationales Identifikationsdefizit erzeugt hat. Im Falle der Religion scheinen sich auch die norddeutsche staatskirchliche Tradition und der Konservatismus der römischen Kirche negativ auf die Vitalität der Religiosität auszuwirken. Die positive Kehrseite des „nationalen Defizites“ ist allerdings eine relativ hohe Weltoffenheit der Deutschen, z.B. was ihre Aufnahmebereitschaft für internationale Entwicklungen oder etwa ihre Akzeptanz offener Märkte betrifft.

Andererseits zeigt die Gewichtung des Mainstreams der Werte im Verhältnis zu den Wertkomplexen „Idealismus & Engagement“ und „Materialismus und Hedonismus“ an, dass Deutschland auch nicht gerade von der Dominanz innovatorischer oder expansiver Wertorientierungen geprägt wird und insofern in seiner subjektiven Konstitution ein eher behäbig-konventionelles Modernitätsmuster zur Schau stellt, das nur in bestimmten Teilgruppen deutlicher durchbrochen wird, die aber durchaus als Katalysatoren und Vorreiter einer weiteren Modernisierung der subjektiven Konstitution angesehen werden können, auch wenn diese Vorreiterrolle mit Sicherheit mit „unbequemen“ oder auch „unmoralischen“ Nebenwirkungen einhergehen und die soziale Stabilität gefährden kann.

3. Wertorientierungen im Zeitverlauf (1987/88-1997)

a) Verteilungen und Mittelwerte

Wir haben die Möglichkeit, mit Hilfe unserer breiten Werteliste einen rückblickenden Vergleich über einen Zeitraum von etwa 10 Jahren durchzuführen, da wir diese Liste zumindest in den alten Ländern in fast unveränderter Form bereits in einer großen Wertestudie in den Jahren 1987/88 von dem-

55 Diesen Begriff verwendet *Meulemann* allgemein für den Wert der „Akzeptanz“ 1996, S. 46.

selben Befragungsinstitut abfragen ließen.⁵⁶ Es fehlt lediglich das Item „Eigenverantwortlich leben und handeln“, das wir erst seit 1993 in die Liste aufgenommen haben. Der Vergleich muss sich allerdings auf die alten Länder beschränken, da naturgemäß vor dem Mauerfall eine Erhebung in der DDR nicht erfolgen konnte.

Betrachtet man zunächst das graphische Bild, dann erkennt man, dass eine hohe Stabilität der gemessenen Wertorientierungen über einen Zeitraum von etwa 10 Jahren vorliegt.⁵⁷ Unser Messinstrument wird also dem theoretischen

56 Der Werte-Bus und das Werte-Panel 1987/88 waren Teil des Projektes „Dynamik von Wertänderungsprozessen“, das 1986 bis 1989 von der Deutschen Forschungsgemeinschaft finanziert und durch *Willi Herbert* unter der Leitung von *Helmut Klages* am Forschungsinstitut für öffentliche Verwaltung in Speyer durchgeführt wurde. Dort wurde das Speyerer Instrumentarium zur Wertemessung mit der Vorgabe entwickelt, „ein nicht durch die Geldwertstabilität bedrohtes Werterfassungsinstrumentarium für künftige Langzeitanalysen zu gewinnen“ (*Herbert* 1988, S. 140). Diese Abgrenzung war wichtig, weil z.B. *Inglehart* beansprucht, über die Messung von Items, wie etwa der Wichtigkeit des „Kampfes gegen steigende Preise“, stabile persönliche Wertorientierungen von Befragten messen zu können. Klein konnte jedoch zeigen, dass die Entwicklungstendenz zugunsten der sogenannten Inglehartschen „Materialisten“, die unter anderem den Kampf gegen steigende Preise besonders wichtig finden, zu 82 % mit der Steigerung der Inflationsrate verknüpft ist und die gegenläufige Entwicklung zugunsten sogenannter „Postmaterialisten“ zu 88 % mit der Steigerung der Arbeitslosenquote. (Vgl. *Klein* 1995, S. 213 ff.) D.h., es werden mit dem Inglehartschen Instrument ziemlich direkte subjektive Reaktionen auf objektive Tatbestände gemessen, was dem Verständnis von Werten als situationsübergreifend stabiler Orientierungen, die sich nur langsam ändern, widerspricht.

57 *Herbert* kam anhand des Werte-Panels 1987/88, das die kurzfristige Stabilität von Wertorientierungen bei über drei Wellen mit halbjährigem Abstand wiederholt befragten (identischen) Personen mit der Stabilität anderer Indikatoren verglich, zu folgenden Ergebnissen: Einer hohen Stabilität auf der Aggregatebene aller Befragten stand durchaus *Instabilität* auf der Individualebene gegenüber. Bei einer Toleranz von Abweichungen um einen Skalenpunkt auf der 7er-Skala (konzedierte Erinnerungsschwäche) verhielten sich dennoch etwa 75 % der Befragten wertstabil. Dabei war die „individuelle Stabilität der Wertitems erheblich höher“ als „die Stabilität politischer Einstellungen oder der Selbstzuschreibung von Persönlichkeitsmerkmalen“. Die individuelle Stabilität des Antwortverhaltens wurde „insbesondere durch einen höheren Bildungsabschluss verstärkt“. (Vgl. *Herbert* 1988, S. 150, für eine breite Analyse der Stabilität und Reliabilität im Wertepanel 1987/88 vgl. *Hollerbach* 1992) Die Stabilität der Wertorientierungen, die wir behaupten, ruht also nur zum Teil auf dem stabilen Festhalten an Werten durch Individuen, sondern hat offensichtlich auch außerindividuelle Ursachen, die das Aggregat stabilisieren. Dennoch sind gerade Wertorientierungen auch individuell stabilere Indikatoren als

schen Kriterium gerecht, dass Werte über die Zeit Stabilität aufweisen sollten, da sie einerseits in den Personen internalisiert sind und andererseits kulturell und durch soziale Kontrolle aufrechterhalten werden. Allerdings können wir über die 10 Jahre hinweg nicht von einer völligen Kontinuität der Personen ausgehen, da aus unserem Sample durch Mortalität theoretisch bis zu knapp 10 Jahrgänge herausfallen bzw. knapp 10 neue Jahrgänge hineinkamen.⁵⁸ Auch die Erziehungspraktiken der Eltern, die kulturellen Gepflogenheiten und das Niveau der sozialen Kontrolle können natürlich nicht einfach als Konstante angesehen werden, so dass es eine Menge Gründe für mögliche Veränderungen der Wertorientierungen gab. Daneben kann natürlich auch nicht die Einbindung der bundesdeutschen Kultur in internationale Zusammenhänge und deren Rückwirkungen vernachlässigt werden. Wir hatten ja im Anfangsteil gezeigt, dass es in dieser Hinsicht eine deutliche Veränderung der Rahmenbedingungen durch die zunehmende Globalisierung und besondere Umstände durch die deutsche Wiedervereinigung gegeben hat. Angesichts all dieser potenziellen Einflussfaktoren auf die bundesdeutsche Kultur und ihre subjektive Konstitution muss das Bild der relativen Stabilität unseres Messmodells noch einmal die Überzeugung stärken, dass wir tatsächlich Wertorientierungen gemessen haben und nicht etwa schwankungsanfällige Einstellungen oder gar nur oberflächliche Meinungen.

Bei genauerem Hinsehen erkennt man allerdings auch eine Reihe auffälliger Veränderungen, die allerdings nicht als dramatisch einzustufen sind. Deutlich rückläufig war die persönliche Wichtigkeit des Glaubens an Gott und die Wichtigkeit der Verhaltensweise „Sich unter allen Umständen um-

etwa politische und andere Einstellungen. Stabilitätsuntersuchungen, allerdings auf der Ebene von Wertetypologien, findet man auch bei *Maag/Kaase/Bisson* 1992. Interessant ist die dortige qualitative Überprüfung des Kriteriums der *Zentralität* von Wertorientierungen: „Die qualitative Analyse zur Zentralität von Werten ... erbrachte eine klare Bestätigung jener Komponenten, die auch in der theoretischen Forschung für die Definition von Werten zentral sind: die grundlegende Steuerungsfunktion für menschliches Urteilen und Handeln, den Zielcharakter dieser Orientierungen sowie darüber hinaus sogar die Wahrnehmung einer Interdependenz von Werten.“ (S. 523)

58 Ohne hier die demographischen Veränderungen der letzten Zeit genau quantifizieren zu wollen, ist dennoch klar, dass die Mortalitätseffekte in Wirklichkeit geringer sind als die Zustromeffekte seitens jüngerer Jahrgänge in die Population. Das liegt an der Verlängerung der Lebenserwartung einerseits und an in der zweiten Hälfte der 60er Jahre und in den 70er Jahren deutlich gesunkenen Geburtenraten andererseits. Der Geburteneffekt ist anhand der Abnahme des Anteils der 18-30jährigen in der Stichprobe von 1997 gegenüber der Stichprobe von 1987/88 besonders auffällig.

weltbewußt verhalten“. Rückläufig war ebenfalls die persönliche Wertschätzung des „Stolzes auf die deutsche Geschichte“, des politischen Engagements und des Konformismus. Deutlich zulegen konnten dagegen die Items „Sich bei seinen Entscheidungen auch nach seinen Gefühlen richten“, „Seine eigene Phantasie und Kreativität entwickeln“ und „Seine Bedürfnisse gegen andere durchsetzen“. Weiterhin erhöhte sich die Wichtigkeit der Items „Lebensgenuß in vollen Zügen“ und „Am Althergebrachten festhalten“ sowie „Von anderen Menschen unabhängig sein“.⁵⁹

Eine bemerkenswert hohe Stabilität herrschte durchschnittlich gesehen bei den privaten Orientierungen des „Familienlebens“ und „Partnerschaft“, sehr stabil blieben die Kontaktfreudigkeit und die Wertschätzung der „Freundschaft“. Im Bereich Familie fällt anhand der Standardabweichungen⁶⁰ der 1997 zunehmende Konsens bei der Bewertung dieser Items auf, ein Konsens, der sich 1987/88 ohnehin schon auf einem hohem Niveau bewegte. Eine hohe Stabilität über die Zeit weisen auch die beiden „idealistischen“ Items der „Sozialen Hilfsbereitschaft“ und der Toleranz auf. Auch das „materialistische“ Item „Hoher Lebensstandard“ hat wenig Veränderung erfah-

59 Nach Kontrolle der Ergebnisse der drei Bus-Wellen zwischen Mai 1987 und Mai 1988 auf die Schwankungsbreite der Mittelwerte muss der Rückgang der Wichtigkeit des *Gottesglaubens* als besonders signifikant eingestuft werden, da der Mittelwert aller drei Wellen von 1987/88 (4.91) in keiner Welle unterschritten wurde. Auffällig bleibt nach dem Kriterium der Schwankungsbreite von 1987/88 auch die Tendenz zugunsten der Wichtigkeit der „Gefühle“, ernst zu nehmen sind auch die Trends bei „Phantasie und Kreativität“, „Umweltbewusstsein“, dem „Althergebrachten“, bei „Bedürfnisse durchsetzen“, bezüglich des „nationalen Geschichtsstolzes“ sowie des Konformismus. Bezüglich des Hedonismus („Lebensgenuss“) verbleibt die Änderung zu nahe an der Schwankungsbreite. Allerdings verweisen Daten des IFD Allensbach auf eine deutliche Zunahme hedonistischer Optionen in der Bevölkerung, etwa, wenn es darum geht, was die Befragten als „Sinn des Lebens“ ansehen. Lebensgenuss als Lebenssinn war 1984 erst für 40 % der Befragten relevant, 1992 für 46 % und 1994 für 51 %. Über den Zeitraum der Messungen von Allensbach von 1974 bis 1997 gab es einen ziemlich linearen Anstieg und eine Verdopplung der hedonistischen Lebenssinnauffassung von 27 % auf 56 %. Einen eher u-förmigen Trend wies im gleichen Zeitraum die Relevanz der „Versorgtheit“ der Familie und der Kinder für den eigenen Lebenssinn auf, religiöse Motive waren nur für Minderheiten wichtig. (Vgl. Köcher, Noelle-Neumann 1997)

60 Veränderungen der Standardabweichungen zwischen 1987/88 und 1997 werden nur dann hervorgehoben, wenn sie nach der Kontrolle der Schwankungsbreite zwischen den drei Bus-Wellen 1987/88 „echt“ sind (ähnlich wie bei den Mittelwerten in der vorigen Fußnote).

ren. Die Gruppe derjenigen, die einen hoher Lebensstandard als „sehr wichtig“ ansieht, ist etwas geschrumpft.

Die Wertorientierung „Gesetz und Ordnung respektieren“ hat sich etwas stärker verändert. Hier schrumpfte vor allem die Gruppe derjenigen, die diesen Respekt für „sehr wichtig“ halten, wobei auch der Konsens in dieser Frage zugenommen hatte. Der „Legalismus“ der Bevölkerung war zwar 1997 durchschnittlich ein wenig gedämpfter ausgeprägt, dafür aber konsensueller als 1987/88. Einen steigenden Dissens gab es beim Umweltbewusstsein. Mit einem Verlust von 10.5 % ist außerdem die Gruppe derer, die umweltbewusstes Verhalten für „sehr wichtig“ halten, knapp unter die absolute Mehrheit gerutscht. Insgesamt gibt es sieben „echte“ Rückgänge bei den Standardabweichung und keine „echte“ Zunahme, so dass der Werte-Konsens insgesamt zugenommen hat. Am deutlichsten ist diese Zunahme des Konsenses bei der Wichtigkeit des Items „Von anderen Menschen unabhängig sein“ zu erkennen, eine Wertorientierung, deren Wichtigkeit etwas anstieg. Mit der leichten Zunahme und vor allem der konsensuelleren Schätzung der Unabhängigkeit ging plausiblerweise eine konsensuellere und erhöhte Ablehnung des Konformismus einher. Mehr Konsens wurde 1997 auch bezüglich der Wertschätzung des Familienlebens und der Sicherheit erreicht.

Tabelle 8: Wertorientierungen 1987/88-1997 (BRD und alte Länder)

	Jahr	eher un- wichtig	teils- teils	eher wichtig	Mittel- wert	Std.- abwg.	sehr wichtig
Skalenwerte		1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Einen Partner haben, dem man vertrauen kann</i>	1987/88 1997	3.7 % 2.5 %	2.0 % 2.5 %	94.3 % 95.1 %	6.54 6.58	1.11 0.98	90.9 % 91.5 %
<i>Ein gutes Familienleben führen</i>	1987/88 1997	3.9 % 2.3 %	3.4 % 3.2 %	92.7 % 94.6 %	6.35 6.41	1.17 1.04	85.1 % 87.4 %
<i>Gute Freunde haben, die einen anerkennen und akzeptieren</i>	1987/88 1997	3.6 % 3.5 %	5.7 % 5.8 %	90.6 % 90.7 %	6.09 6.02	1.19 1.17	77.2 % 73.9 %
<i>Gesetz und Ordnung respektieren</i>	1987/88 1997	6.5 % 4.9 %	7.5 % 10.1 %	86.0 % 85.0 %	5.95 5.79	1.36 1.25	72.0 % 66.3 %
<i>Sich unter allen Umständen umweltbewusst verhalten</i>	1987/88 1997	5.7 % 9.6 %	11.0 % 14.4 %	83.3 % 76.0 %	5.67 5.33	1.27 1.35	59.9 % 49.4 %
<i>Gesundheitsbewusst leben</i>	1987/88 1997	5.4 % 7.5 %	13.2 % 12.1 %	81.4 % 80.4 %	5.64 5.48	1.30 1.37	59.1 % 56.2 %
<i>Von anderen Menschen unabhängig sein</i>	1987/88 1997	10.4 % 6.6 %	10.7 % 8.0 %	78.9 % 85.4 %	5.53 5.73	1.53 1.31	60.3 % 64.7 %
<i>Viele Kontakte zu anderen Menschen haben</i>	1987/88 1997	9.0 % 8.8 %	13.1 % 13.0 %	77.9 % 78.2 %	5.48 5.46	1.39 1.36	54.0 % 54.9 %
<i>Nach Sicherheit streben</i>	1987/88 1997	10.1 % 7.1 %	12.6 % 12.2 %	77.3 % 80.7 %	5.46 5.53	1.44 1.31	55.2 % 57.3 %
<i>Fleißig und ehrgeizig sein</i>	1987/88 1997	11.9 % 8.5 %	16.7 % 13.9 %	71.5 % 77.6 %	5.24 5.37	1.44 1.39	48.1 % 51.2 %
<i>Seine eigene Phantasie und Kreativität entwickeln</i>	1987/88 1997	11.5 % 7.3 %	16.3 % 10.6 %	72.2 % 82.1 %	5.22 5.54	1.44 1.32	45.9 % 58.3 %
<i>An Gott glauben</i>	1987/88 1997	22.2 % 29.0 %	16.2 % 16.3 %	61.5 % 54.7 %	4.91 4.52	1.95 2.04	46.1 % 39.4 %
<i>Sich bei seinen Entscheidungen auch nach seinen Gefühlen richten</i>	1987/88 1997	14.3 % 8.5 %	22.1 % 15.2 %	63.6 % 76.3 %	4.88 5.22	1.41 1.31	33.6 % 45.2 %

Quelle: Wertesurvey 1997, Wertebus 1987/88, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Tabelle 8: Wertorientierungen 1987/88-1997 (BRD und alte Länder)

	Jahr	eher un- wichtig	teils- teils	eher wichtig	Mittel- wert	Std.- abwg.	sehr wichtig
Skalenwerte		1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Sozial Benachteiligten und gesellschaftlichen Randgruppen helfen</i>	1987/88	16.8 %	23.3 %	59.9 %	4.81	1.48	33.5 %
	1997	18.0 %	22.0 %	60.0 %	4.76	1.50	32.7 %
<i>Auch solche Meinungen tolerieren, denen man eigentlich nicht zustimmen kann</i>	1987/88	18.0 %	22.9 %	59.1 %	4.75	1.54	33.2 %
	1997	16.3 %	21.8 %	61.9 %	4.83	1.50	36.7 %
<i>Die guten Dinge des Lebens in vollen Zügen genießen</i>	1987/88	22.4 %	24.7 %	52.9 %	4.58	1.59	28.8 %
	1997	17.5 %	20.6 %	61.9 %	4.83	1.52	35.6 %
<i>Einen hohen Lebensstandard haben</i>	1987/88	21.1 %	26.6 %	52.3 %	4.52	1.47	25.1 %
	1997	20.5 %	27.5 %	52.0 %	4.43	1.38	19.9 %
<i>Sich und seine Bedürfnisse gegen andere durchsetzen</i>	1987/88	25.7 %	28.6 %	45.8 %	4.32	1.49	21.3 %
	1997	19.6 %	23.5 %	57.0 %	4.61	1.50	28.5 %
<i>Stolz sein auf die deutsche Geschichte</i>	1987/88	40.9 %	22.3 %	36.8 %	3.90	1.85	22.4 %
	1997	47.1 %	20.9 %	32.0 %	3.62	1.83	17.4 %
<i>Am Althergebrachten festhalten</i>	1987/88	46.5 %	21.7 %	31.7 %	3.67	1.74	16.6 %
	1997	40.0 %	21.8 %	38.2 %	3.91	1.73	19.4 %
<i>Sich politisch engagieren</i>	1987/88	50.5 %	22.4 %	27.1 %	3.44	1.72	12.9 %
	1997	55.9 %	19.7 %	24.4 %	3.22	1.76	12.0 %
<i>Macht und Einfluss haben</i>	1987/88	60.4 %	19.2 %	20.4 %	3.09	1.61	7.7 %
	1997	53.7 %	23.2 %	23.1 %	3.22	1.61	7.3 %
<i>Das tun, was die anderen auch tun</i>	1987/88	73.2 %	14.8 %	12.0 %	2.52	1.57	5.6 %
	1997	79.1 %	12.5 %	8.5 %	2.32	1.41	2.7 %

Quelle: Wertesurvey 1997, Wertebus 1987/88, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Im Falle der persönlichen Wichtigkeit des „Glaubens an Gott“ hat sich die schon 1987/88 zu beobachtende Polarisierung in eine „gläubige“ Mehrheit und eine „ungläubige“ Minderheit weiter verstärkt. In der Rangskala ist das Merkmal um fünf Plätze auf den siebentletzten Platz zurückgefallen. Der Effekt, dass ein deutlich erhöhter Rangplatz in der Wertehierarchie mit einer Verringerung des Dissenses zwischen den Befragten einhergeht, ist auch beim Item „Phantasie und Kreativität“ zu erkennen. Das Item nimmt nunmehr den siebenten Rang in der Liste ein, nachdem es 1987/88 erst auf dem elften Rang stand. Bemerkenswerte Entwicklungen gab es auch bei der Wertorientierung „Sich bei seinen Entscheidungen auch nach seinen Gefühlen richten“. Reichlich 12 % mehr Befragte als 1987/88 fanden diesen Wert 1997 wichtig und mehr als 11 % sogar „sehr wichtig“. Auch hier sank die Standardabweichung.

Fassen wir diese quantitativen Änderungen zunächst zusammen. Im Werte-Bereich „Hedonismus-Materialismus“ haben ein Item deutlich zulegen können, aus dem Sektor „Idealismus & Engagement“ ebenfalls eines. Im Sektor „Tradition“ sind drei Items deutlich rückläufig, das Kern-Item „Am Althergebrachten festhalten“ wurde allerdings als wichtiger angesehen. Die Orientierung auf die eigenen Gefühle, die am stärksten zulegen konnte, hat die relativ engste Beziehung zum Faktor „Idealismus & Engagement. Im Bereich des Mainstreams herrschte die höchste Stabilität, was unseren Erwartungen entspricht, die wir an dieses „kulturprägende“ Muster des „Normalbürgers“ gestellt haben.

Der Haupttrend kann so verstanden werden, dass bei einem Rückgang des Glaubens als wichtigem potenziellen Entscheidungskriterium das eigene Gefühl aufgewertet wurde, wenn man die Ratio dabei einmal konstant setzt. Was nicht so recht in unser Schema passen will, ist die Aufwertung der *Tradition* in einem Umfeld, das die Gefühle, die Phantasie und Kreativität und die Bedürfnisse der Person wichtiger nimmt und Gott, die Geschichte der Nation und die Konformität zunehmend unwichtiger nimmt. Wir werden diese Anomalie im weiteren Verlauf verfolgen und versuchen, sie aufzuklären.

Eine gesonderte Betrachtung verdient der Rückgang der Wichtigkeit des (unter allen Umständen) umweltbewussten Verhaltens. Hintergrund scheint zum einen eine nachlassende persönliche Virulenz des Umweltthemas zu sein. Die Bürger waren in den 90er Jahren zunehmend der Meinung, dass es in Deutschland genügend Gesetze zum Schutz gegen Umweltgefährdungen gäbe, in den alten Ländern wuchs der Prozentsatz dieser Meinungen von 1990 26 % auf 1997 53 %. Zwar fanden 1997 im Westen 53 % der Befragten, dass die Umweltbelastung größer als vor 10 Jahren sei, das waren in-

zwischen jedoch deutlich weniger als die 79 % im Jahre 1988, die dieser Meinung waren. Besonders auffällig waren die positiveren Wahrnehmungen bezüglich der Wasserqualität. Das Umweltthema wurde allerdings in den 90er Jahren auch zunehmend vom Thema „Arbeitslosigkeit“ überlagert, wobei natürlich auch die Themenkonjunkturen der Medien zu berücksichtigen sind. Das „ganz besonders“ ausgeprägte Interesse am Thema „Natur- und Umweltschutz“ sank in den alten Ländern von 1990 42 % relativ kontinuierlich auf 28 % im Jahre 1997. (Vgl. dazu Köcher 1997, Köcher 1998a)

4. Kohortenanalysen

Wir werden unsere zeitliche Analyse nunmehr verfeinern und mit Hilfe von Kohortenanalysen nähere und genauere Informationen über Veränderungen der Wichtigkeit von Wertorientierungen zu erfahren. Zu prüfen ist vor allem, ob die beobachteten Trends von allen Alterskohorten getragen werden, oder nur in bestimmten Gruppen auffällige Veränderungen eingetreten sind. Die folgenden Graphiken liefern uns dabei eine doppelte Information, zum einen wie sich die Schätzung bestimmter Wertorientierungen zum Zeitpunkt 1987⁶¹ und 1997 in den verschiedenen Altersgruppen darstellte, zum anderen jedoch, ob bestimmte Alterskohorten in ihrem Älterwerden ihre Wertorientierungen geändert haben oder nicht. Da wir zwischen beiden Messungen einen Abstand von 10 Jahren haben, können wir im wesentlichen die Wertorientierungen bestimmter Jahrganggruppen zum zweiten Messpunkt nach ihrem Älterwerden um 10 Jahre erneut darstellen. Damit haben wir die zusätzliche Möglichkeit, bestimmte Geburtsjahrgänge auf ihrem Lebensweg ein Stück zu begleiten und Vermutungen darüber anzustellen, wie stabil bzw. instabil sich dabei bestimmte Wertorientierungen erweisen.⁶²

61 Wir benutzen nur die erste Bus-Welle des Werte-Bus vom Mai 1987, so dass nahezu exakt 10 Jahre Abstand zwischen beiden Messungen gegeben sind.

62 Natürlich ist dieses Verfahren relativ grob, da wir z.B. Zuwanderungseffekte in die Jahrganggruppen nicht herausrechnen können. Daher werden wir nur größere bzw. besonders einheitliche Veränderungen über die Altersgruppen hinweg interpretieren. In der jüngsten Gruppe der 21-30jährigen ist natürlich von einem kompletten Nachrücken neuer Jahrgänge auszugehen.

a) Religiosität und Orientierung am „Althergebrachten“
(Alter und Geschlecht)

Wir wollen uns zunächst mit der stärksten Tendenz des Rückgangs einer Wertorientierung befassen, und zwar der persönlichen Religiosität, die, wie wir bereits angedeutet hatten, eigentlich im herkömmlichen Verständnis die „Grundlage aller Werte“ und der traditionellen „Wertbindung“ darstellen sollte. Im Grunde unterstellt ja jede einzelne bekundete Wertorientierung einen situationsübergreifenden „Glauben“ an ihre Realisierbarkeit, wenn die Person sich nicht irritierenden kognitiven Dissonanzen aussetzen oder einer gewissen Schizophrenie verfallen will. Wir unterstellen also (ohne es beweisen zu können), dass die meisten Menschen heute nach einem für sie erträglichen psychischen Gleichgewicht streben und auch nicht bereits schizophren sind und dass sie Wertorientierungen, die sie für nicht realisierbar halten, in ihrer persönlichen Relevanz herabstufen (im Extremfall resignieren).⁶³

Der (christlich) religiöse Glaube als „Weltschema“ hat sozusagen den *umfassendsten*, allerdings auch am weitesten *entfernt* liegenden Realisierungsanspruch, indem seine Inhalte und Ansprüche eigentlich erst im Jenseitigen wirklich eingelöst werden können. In *dieser* Welt kann die Religiosität eigentlich nur *symbolisch-fiktive* Befriedigungen und Einlösungen ihrer Ansprüche bieten. Säkularisierte Wertorientierungen müssen mehr oder weniger bereits im „Hier und Jetzt“ ihre Versprechungen einlösen, wobei insbe-

63 Resignation ist allerdings ein bereits recht fortgeschrittenes Stadium der Werte-dämpfung. Normalerweise werden wohl bei stärkeren Restriktionen zunächst eher relative Herabstufungen der Wichtigkeit von Werten vorgenommen, die bei besserem Möglichkeitshorizont der Person wieder korrigiert werden können. Der Fuchs, dem Trauben zu hoch hängen, wird die Trauben wieder schätzen, wenn er irgendeine realistische Möglichkeit sieht, wieder an sie heranzukommen. Solche flexiblen Anpassungsprozesse drücken sich wohl auch in den individuellen Instabilitäten von Wertorientierungen in Panel-Untersuchungen aus. Wahrscheinlich betreffen sie weniger stark internalisierte und umweltabhängigere Wertorientierungen stärker als verinnerlichtere, wie beispielsweise die besonders hohe individuelle Stabilität des Gottesglaubens und des nationalen Geschichtsstolzes im Werte-Panel 1987/88 zeigt und die relativ niedrige bei „Unabhängigkeit“, „Konformismus“, „Umweltbewusstsein“ und „Macht und Einfluss“. Gerade bezüglich des „Unabhängig-Seins“ scheinen auch die Restriktionen der Wertverwirklichung besonders groß zu sein. In der Ausgangsstichprobe des Werte-Panels 1987/88 waren unter allen 23 Werten die Abweichungen der Angaben der Befragten zur „Wichtigkeit“ (80 %) und zu ihren Möglichkeiten, sich „im Leben auch tatsächlich danach zu richten“ (63 %) am größten, was die besonders niedrige Reliabilität ($p^2 = .41$) der Unabhängigkeit erklären kann.

sondere bei statusverbessernden Wertorientierungen oft eine mittelfristige Phase der *aufgeschobenen Befriedigung* dazwischen gedacht werden kann, in der zunächst verstärkte Leistungsanstrengungen zu investieren sind und erst später bzw. nach und nach die Früchte dieser Anstrengungen, die zunächst mit Zurückstellungen von Bedürfnisbefriedigungen der Person verbunden sind, „geerntet“ werden.

Am weitesten von einem im religiösen Sinne anspruchsvollen Wertbegriff entfernt und am nächsten auf das säkulare „Hier und Jetzt“ zielt die Orientierung auf den unmittelbaren Genuss des Lebens, was in einer nachvollziehbaren Negativkorrelation mit dem Gottesglauben zum Ausdruck kommt. Dass sich mit dieser Orientierung auf den unmittelbaren Lebensgenuss die materielle Seite zunehmend verknüpft⁶⁴, weist auf die abnehmende Bedeutung des Musters der aufgeschobenen Befriedigung bzw. die Verkürzung von dessen *Zeithorizont* hin, die in breiteren Teilen der Bevölkerung beobachtbar ist. Möglich ist auch, dass es früher noch oft so war, dass die aufgeschobene Befriedigung letztlich nie richtig eingelöst wurde, weil die jahrzehntelang sparsame und zurückhaltende Person ihre Genussfähigkeit bzw. ihren Genusswilligkeit schließlich verloren hatte. Im pathologischen Extremfall der literarischen Figur der „geizigen Person“ werden die materiellen Früchte der Lebensanstrengung mit in den Tod genommen und damit letztlich von anderen „geerntet“. Heutzutage wird es dagegen wahrscheinlicher, dass die Person im mittleren bzw. fortgeschrittenen Alter diese „Ernte“ zunehmend selbst einfahren will.⁶⁵

In der Graphik „An Gott glauben“ sehen wir unsere Daten nun aufgeteilt nach Altersgruppen im 10-Jahrgangs-Rhythmus zu den Zeitpunkten 1987 (schwarze Balken) und 1997 (weiße Balken). Anhand der ausgewiesenen Mittelwerte erkennt man zu beiden Zeitpunkten von der jüngsten Gruppe der 21 bis 30jährigen her eine deutliche Zunahme des Gottesglaubens in Richtung der älteren Jahrgänge. Die Spanne reichte 1987 von einem „neutralen“ Mittelwert von etwa 4 in der jüngsten Gruppe bis zu einem sehr hohen Wert von etwa 6 in der ältesten Gruppe der 71 bis 80jährigen. Auch 1997 ist diese enorme Differenz zwischen den Altersgruppen etwa gleich groß ausgeprägt. (Korrelation des Gottesglaubens mit dem Lebensalter 1987: $r = .33$, 1997: $r = .31$)

64 *Herbert* entdeckte diese neuartige Verbindung von Hedonismus & Materialismus im Werte-Panel und Werte-Bus 1987/88. (Vgl. *Herbert* 1988)

65 Über das veränderte Verhältnis des Genussstrebens und des Gesundheitsbewusstseins in den verschiedenen Altersgruppen vgl. *Gensicke* 1998c.

Die *Säkularisierungsthese*, die von einem Rückgang der Bedeutung traditioneller und kirchennaher Religiosität in der Moderne ausgeht, erhält zu beiden Zeitpunkten eine starke Stützung durch die Altersverhältnisse, wenn man die Abnahme generationentheoretisch interpretiert, d.h. davon ausgeht, dass jede neue Generation durch den modernisierenden sozialen Wandel weniger religiös wird.⁶⁶ Dieser Eindruck verstärkt sich, wenn man die einzelnen Jahrgangsguppen über die Zeit verfolgt: Jede Gruppe behält ihre im Verhältnis zur nächstälteren Gruppe geringere Religiosität im Lebensverlauf bei oder senkt sie sogar leicht ab, wie die Gruppe der 1987 41 bis 50jährigen, die zum größten Teil der Gruppe der 51 bis 60jährigen des Jahres 1997 entspricht. Sollte dieser Mechanismus anhalten, dann dürfte sich die herkömmliche Religiosität („Gottesglauben“) weiter in einem Schrumpfungsprozess befinden, zumindest, was ihre Wichtigkeit für die Lebensauffassung der Menschen betrifft.⁶⁷

Wir hatten allerdings die „Anomalie“ festgestellt, dass mit dem Rückgang der Religiosität in der Bevölkerung gleichzeitig eine Aufwertung des „Althergebrachten“ einherging („Am Althergebrachten festhalten“). Die Graphik „Am Althergebrachten festhalten“ zeigt, dass 1997 in allen Altersgruppen mit Ausnahme der jüngsten das Traditions-Item höhere Mittelwerte erzielen konnte. Allerdings war dieser Effekt in den zwei ältesten Gruppen

66 Wir lassen hier einmal die lebenszyklische Interpretation der Altersunterschiede außer acht bzw. setzen den lebenszyklischen Effekt über die Zeit konstant. Die Lebenszyklushypothese könnte berechtigterweise von einer Begünstigung von Religiosität im Lebensverlauf aufgrund von „Persönlichkeitsverfestigungen“ oder auch zunehmenden „Versagungserlebnissen“, insbesondere ab den mittleren Lebensjahren und in den späteren Lebensjahren der zunehmenden Nähe zum transzendenten „Ur-Problem“ des Todes ausgehen.

67 Generell ist Europa und insbesondere West- und Nordeuropa besonders säkularisiert. Die US-Amerikaner, Irländer und Polen sind dagegen ganz besonders religiös. (vgl. Dogan 1995, Zulehner/Denz 1994) Es ist sicher wichtig zu betonen, dass die Selbsteinschätzungen der Menschen in den alten Ländern als „religiöse Menschen“ und vor allem die Erwartungen auf ein „Leben nach dem Tode“ stabiler über die Zeit sind und teilweise sogar zunehmen. Junge Leute glauben sogar stärker als ältere, dass es ein Leben nach dem Tode gibt. (Vgl. Das Sonntagsblatt 1997) Rückläufig ist dagegen die Wichtigkeit „Gottes“ im Leben der Befragten, die Gebetshäufigkeit, das Interesse an religiösen und kirchlichen Fragen und die persönliche Möglichkeit, aus dem Glauben „Trost und Kraft“ beziehen zu können. (Vgl. Köcher/Noelle-Neumann 1997, S. 257 ff.) Religiosität scheint einerseits eher „säkular-moralischer“, andererseits auch „esoterischer“ zu werden. Beispielsweise nehmen abergläubisch-astrologische Überzeugungen wieder zu. Ein Drittel der jungen Leute glaubt gar an Ufos.

besonders deutlich. Verfolgt man kohortenanalytisch die Jahrganggruppen über die Zeit von etwa 10 Jahren, dann erkennt man: Je älter die Gruppe zum Zeitpunkt 1987 war, desto stärker betont sie zum Zeitpunkt 1997 das Festhalten am „Althergebrachten“. Alle Jahrganggruppen sind also in ihrem Älterwerden „konservativer“ geworden⁶⁸, besonders jedoch ab dem Alter von 41 bis 50 Jahren im Jahre 1987. Bezüglich der Prozesse in den Altersgruppen muss somit eine relative Entkoppelungstendenz von „Religiosität“ und „Traditionsbetonung“ konstatiert werden. Beide Wertorientierungen unterlagen einer anderen Veränderungslogik, so dass man bei der Bewertung des Trends zum „Althergebrachten“ weniger von einer Rückkehr zur religiösen Tradition als eher von einem gewissen, noch näher zu spezifizierenden „Nostalgieeffekt“ sprechen sollte. 1987 war ebenso wie bei der Religiosität auch bei der Schätzung des „Althergebrachten“ die Korrelation mit dem Alter schon besonders ausgeprägt war und hatte 1997 noch zugenommen (1987: $r = .39$, 1997: $r = .44$). Sie war damit viel höher als die Korrelation mit der Religiosität. Die Erhöhung der Korrelation geht vor allem auf den stärkeren Trend zum „Althergebrachten“ in den älteren Altersgruppen zurück.

Die eben besprochenen Veränderungstrends werden noch komplexer, wenn man zusätzlich die *Geschlechtsvariable* berücksichtigt. (Vgl. weitere 2 Graphiken „An Gott glauben“ nach Alter und Geschlecht). Die Muster der Veränderung der Wichtigkeit des Gottesglaubens sind in beiden Geschlechtern nicht identisch. Zunächst erkennt man, dass 1987 der Gottesglauben in allen Altersgruppen der Frauen deutlich wichtiger war als bei den Männern. Auch 1997 sind die Frauen, zumindest diejenigen ab 31 Jahre immer noch die eigentliche „Bastion“ des Gottesglaubens. Nur die jüngste weibliche Gruppe ähnelt 1997 stärker den weniger religiösen jungen Männern. Ziemlich dramatische Einbrüche hat die Relevanz des Gottesglaubens bei den jungen Männern hinnehmen müssen. Bis zum Alter von 40 Jahren ist somit der Gottesglaube den Männern 1997 durchschnittlich nur noch maximal mittelmäßig wichtig. Fast alle Männerkohorten haben in ihrem Älterwerden ihre schon 1987 niedrigere Religiosität beibehalten bzw. noch weiter abgesenkt. Dadurch, dass 1987 das Ausgangsniveau bei den jungen Männern bis 40 Jahre jedoch bereits so niedrig war und dazu noch Abwertungseffekte

68 Auch hier erkennen wir einen starken Beleg für die Lebenszyklushypothese, die in diesem Falle einen quasi-natürlichen Prozess des „Konservativ-Werdens“ im Lebensverlauf annimmt. Wir müssen also von einem Zusammenwirken von „Modernisierungseffekten“ oder auch von „Nostalgieeffekten“ mit lebenszyklischen Effekten ausgehen, ohne diese immer exakt trennen zu können.

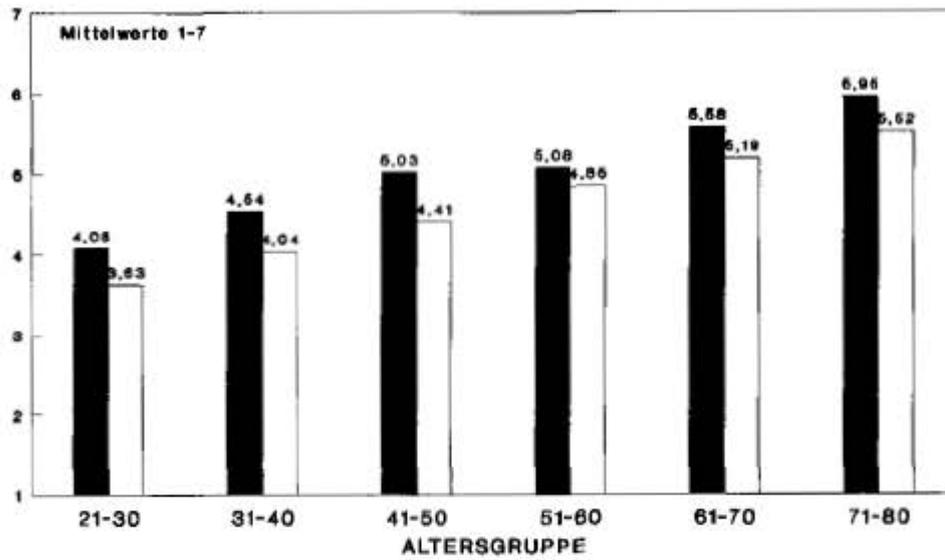
kommen, wirken die Veränderungen im graphischen Bild so besonders dramatisch, insbesondere bei den 31 bis 40jährigen, die 1997 auf den extrem niedrigen Mittelwert von 3.4 abgerutscht sind. Nur die ganz jungen Frauen scheinen sich 1997 diesem Trend der Männer bis 40 in Richtung zur durchschnittlichen „Unwichtigkeit“ des Gottesglaubens unter den jungen Männern anzuschließen zu wollen. Bei den ganz jungen Männern deutet sich allerdings eine Konsolidierung auf niedrigem Niveau an.⁶⁹

Wie stellt sich dieser Geschlechtereffekt nun bei der Wertschätzung des „Althergebrachten“ dar? (Vgl. weitere 2 Graphiken „Am Althergebrachten festhalten“ nach Alter und Geschlecht) Zunächst lässt sich festhalten, dass es in dieser Frage zwischen den Geschlechtern 1987 nur in der ältesten Altersgruppe einen starken Wertunterschied gab. Die meisten Frauen gaben sich 1987 zwar religiöser, aber nicht unbedingt stärker auf das Althergebrachte orientiert als Männer. Man erkennt allerdings, dass der 1997 eingetretene Veränderungstrend zugunsten einer höheren Schätzung des „Althergebrachten“ stärker von den Frauen als von den Männern getragen wurde. Mit Ausnahme der 1987 zweitältesten Männergruppe gilt allerdings bei Männern wie Frauen der Trend: Je älter bereits 1987, desto stärker die Aufwertung des „Althergebrachten“ im Älterwerden. Den Extremfall stellen die 1987 61 bis 70jährigen Frauen dar, welche sich 1997 als 71 bis 80jährige einen Skalenpunkt höher wiederfinden. Bei den 1987 51 bis 60jährigen ging es als 1997 61 bis 70jährige immer noch um 0.86 Skalenpunkte nach oben (von 3.86 auf 4.72).

69 Bei den jüngeren Männerkohorten besteht die größte Unsicherheit, ob bei der Absenkung der Wichtigkeit des Gottesglaubens nicht auch Zuwanderungseffekte mitverursachend waren. Ich denke da vor allem an Zuwanderungen jüngerer Männer aus der DDR bzw. den neuen Ländern, die zum größten Teil einerseits ganz besonders wenig religiös und andererseits besonders typische Übersiedler waren.

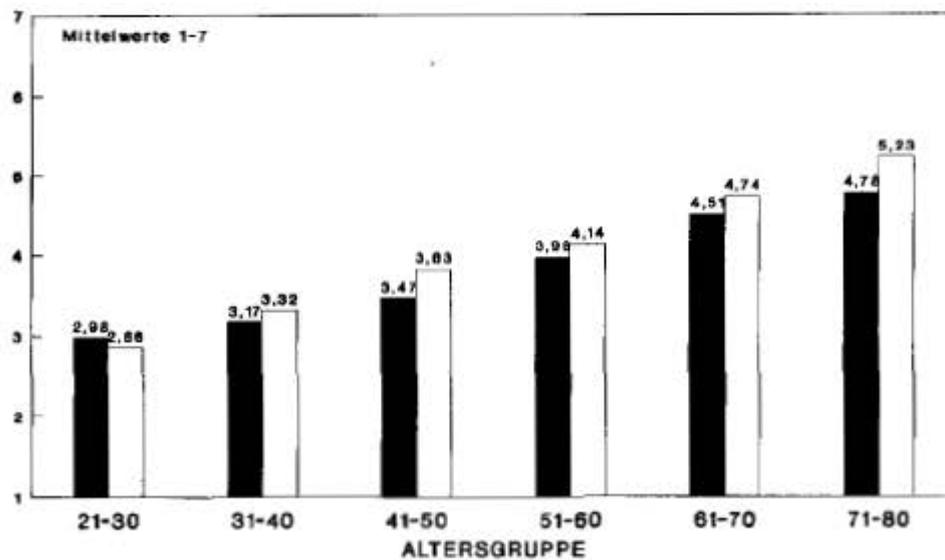
An Gott glauben als Wertorientierung

■ 1987 □ 1997



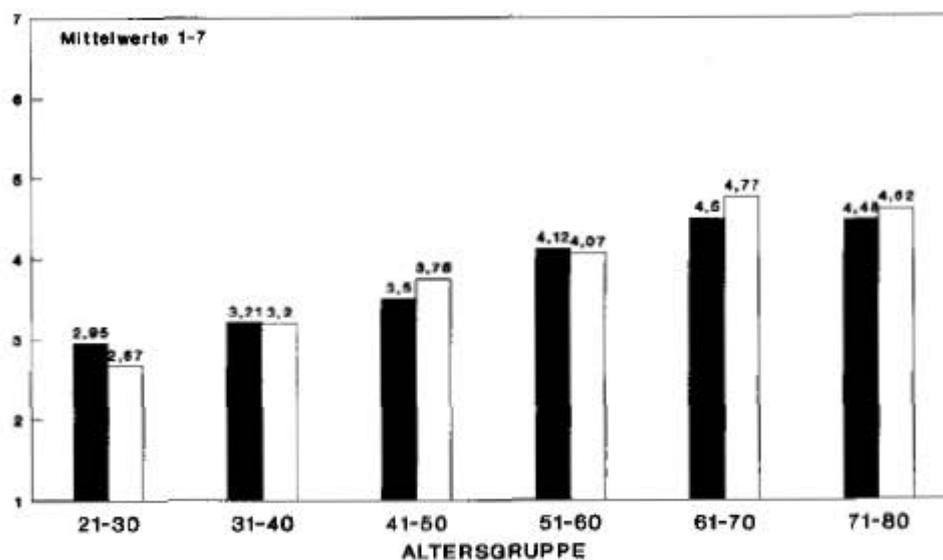
Am Althergebrachten festhalten als Wertorientierung

■ 1987 □ 1997



Am Althergebrachten festhalten als Wertorientierung

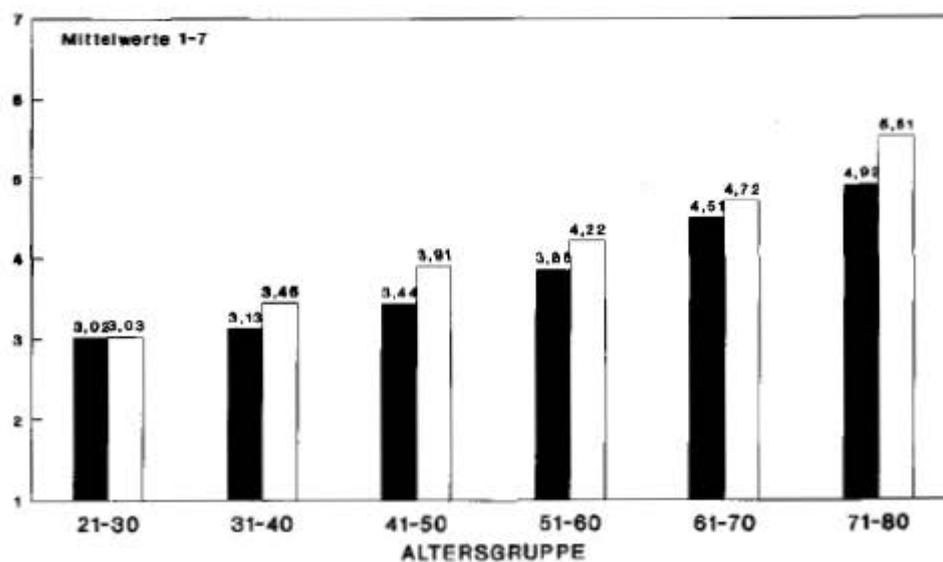
■ 1987-Männer □ 1997-Männer



Quelle: Wertebus '87, Wertesurvey '97

Am Althergebrachten festhalten als Wertorientierung

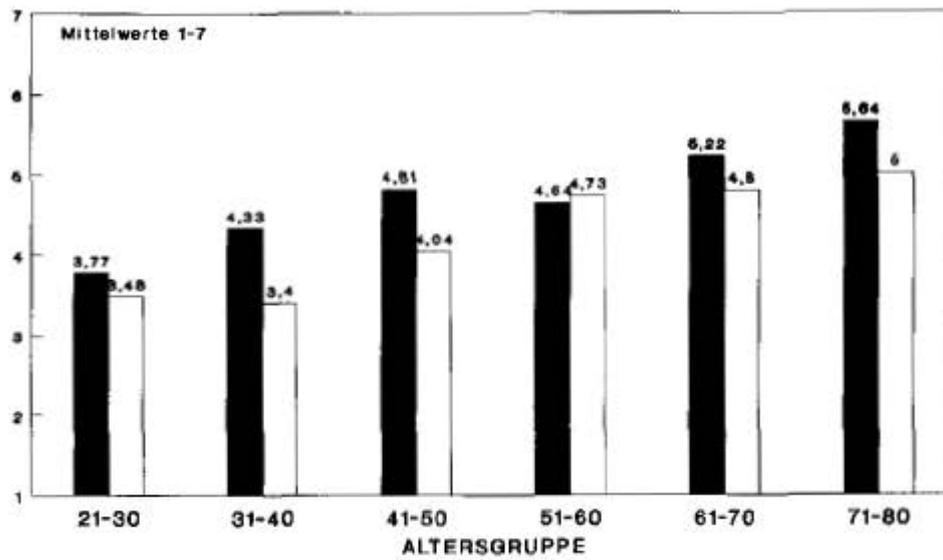
■ 1987-Frauen □ 1997-Frauen



Quelle: Wertebus '87, Wertesurvey '97

An Gott glauben als Wertorientierung

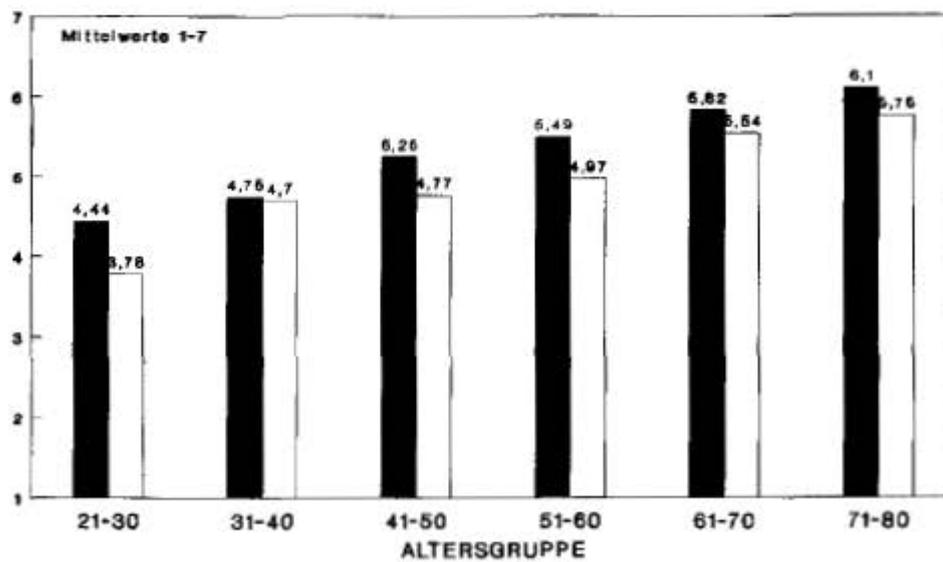
■ 1987-Männer □ 1997-Männer



Quelle: Wertebus'87, Wertesurvey'97

An Gott glauben als Wertorientierung

■ 1987-Frauen □ 1997-Frauen



Quelle: Wertebus'87, Wertesurvey'97

b) Gefühlsbetonung, Phantasie & Kreativität und Lebensgenuss
(Alter und Geschlecht)

Wir wollen nun kohortenanalytisch die beiden Wert-Items untersuchen, die über die Zeit am stärksten zulegen konnten: „Sich bei seinen Entscheidungen auch nach seinen Gefühlen richten“ und „Seine eigene Phantasie und Kreativität entwickeln“, Items, die im zweiten Falle spezifisch, im ersten Falle eher diffus mit dem Wertekomplex „Idealismus & Engagement“ verbunden sind. (Vgl. Graphiken „Sich nach seinen Gefühlen richten“ und „Phantasie und Kreativität entwickeln“ nach Altersgruppen)

Das erste Item „Gefühlsbetonung“ hat kaum eine Beziehung zum Lebensalter. 1997 sind die geringen Mittelwertunterschiede von 1987 fast völlig eingeebnet. Allerdings waren die Veränderungen in den mittleren Jahrgängen etwas deutlicher. Diese Veränderungen kamen jedoch kaum durch Kohorteneffekte zustande, indem etwa die Befragten in ihrem Alterwerden ihre im Vergleich zu den Älteren stärkere Gefühlsbetonung „mitnahmen“. Vielmehr haben alle Kohorten das „Gefühl“ in ihrem Alterwerden aufgewertet, ganz besonders die 1987 61 bis 70jährigen, die wir 1997 als die Gruppe der 71 bis 80jährigen wiedererkennen. Das hatte zur Folge, dass 1997 nur noch in der ältesten Gruppe der 71 bis 80jährigen der „Gottesglaube“ wichtiger war als die „Gefühlsbetonung“. Die Dominanz der Wichtigkeit des Gottesglaubens über das Gefühl hatte sich in der Gruppe der 1997 61 bis 70jährigen in ein *Gleichgewicht* beider Komponenten verändert. Ab der Gruppe der 51 bis 60jährigen hin zu den jüngeren Befragten *dominiert* 1997 das Gefühl den Gottesglauben, wobei sich in dieser Gruppe sogar ein *Prioritätenwechsel* zugunsten der Gefühlsbetonung ereignete, ein Wechsel, der in der Gruppe der 41-50jährigen noch drastischer ausfiel, wo das Verhältnis Gottesglaube versus Gefühlsbetonung 1997 bei 4.41 zu 5.22 lag nach noch 5.03 zu 4.84 zum Zeitpunkt 1987. Kohorteneffekte bei der Religiosität und eine Veränderung des „Werteklimas“ zugunsten der Gefühlsbetonung haben also gravierende Veränderungen der Prioritätensetzungen besonders in den mittleren Lebensjahren hervorgerufen. Es müssen hier massenhaft Prozesse einer „Gefühlsindividualisierung“ vorliegen, die mit psychischen „Entspannungen“ und „Entkrampfungen“ von Mentalitätsverfestigungen einhergehen und neue „Offenheiten“ schaffen können, die Kreativität begünstigen und fördern. Auf diese (zunehmende) Verbindung zwischen Gefühlsaktualisierung und Kreativitäts- und Phantasiebetonung verweist die bereits 1987 erkennbare deutliche Korrelation der Gefühlsbetonung mit dem Wert-Item „Seine eigene Phantasie und Kreativität entwickeln“, die sich 1997 weiter verstärkt hatte (1987: $r = .21$, 1997: $r = .32$).

Der gemeinsame Anstieg der Gefühlsaktualisierung und von „Phantasie und Kreativität“ ging also auch mit einer engeren Verknüpfung beider Items einher. Das Zentrum dieser Entwicklung waren 1997 wiederum besonders die mittleren Jahrgänge. In der Gruppe der 41 bis 50jährigen fiel der Anstieg der Wertschätzung von „Phantasie und Kreativität“ besonders deutlich aus, allerdings gaben sich auch die 71 bis 80jährigen 1997 kreativer. Neben einer „Modernisierung“ der Mentalität der mittleren Jahrgänge tritt also immer stärker auch eine moderatere „Modernisierung“ der Mentalität der Alten zutage, wobei allerdings der ebenfalls zu beobachtende „Nostalgie-trend“ in der ältesten Gruppe (genauer gesagt bei den alten Frauen) nicht übersehen werden sollte.

Der Trend zur Kreativität in den mittleren Jahrgängen geht auf eine *Kombination* von Kohorteneffekten und zusätzlichen anti-lebenszyklischen „Wertklimaeffekten“ zurück, während bei der zunehmenden Gefühlsbetonung die Kohorteneffekte eher unbedeutend waren und ein fast reiner „Klimaeffekt“ vorlag. Das liegt an der deutlichen Altersabhängigkeit der Ausgangslage von „Phantasie und Kreativität“ 1987, indem die Schätzung von „Kreativität und Phantasie“ in Richtung der älteren Kohorten deutlich abnahm. Die negative Korrelation mit dem Alter, die sich darin ausdrückte (1987: $r = -.23$) hatte sich jedoch 1997 auf $r = -.17$ abgeschwächt, was in der Graphik daran zu erkennen ist, das nunmehr bis zur Gruppe der 51-60jährigen kein Alterseffekt mehr zu erkennen ist.

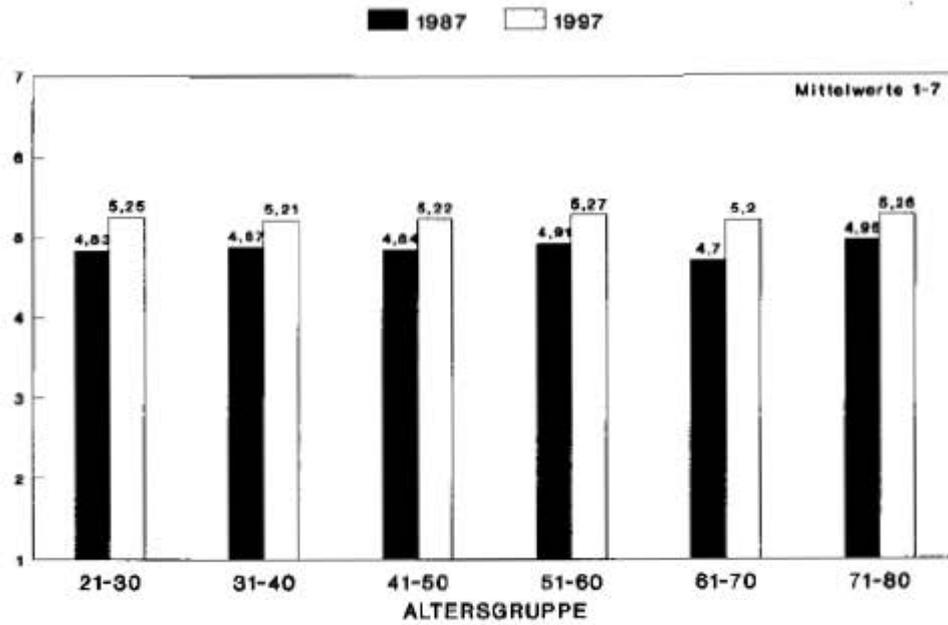
Wir wollen nun die Entwicklungen beider Werte-Items wiederum nach dem Geschlecht kontrollieren, um eventuelle Abweichungen der Muster bei Männern und Frauen zu überprüfen. (Vgl. 2 Graphiken „Sich nach seinen Gefühlen richten“ nach Geschlecht) Zunächst erkennt man, dass das Item „weiblicher“ ist, indem es fast alle Frauen-Kohorten höher schätzen als die Männerkohorten. Wichtiger jedoch ist, dass die Veränderungen auf weiblicher Seite deutlich stärker sind als auf männlicher. Die Frauen aller Altersgruppen geben sich 1997 viel gefühlsbetonter als noch 1987, die erwähnten „Klimaeffekte“ sind viel stärker bei den Frauen als bei den Männern zu beobachten. Der Effekt, dass das Trendbild der Frauen stärker dem Gesamt-trend ähnelt als das der Männer, begegnet uns in abgeschwächter Form auch bezüglich der Wertschätzung von „Phantasie und Kreativität“. Die Veränderungen und die „Klimaeffekte“ sind auch hier bei den Frauen stärker.

Die deutliche Aufwertung der Gefühle und der Kreativität ging (zumindest bis einschließlich der Altersgruppe der 51-60jährigen Frauen) auch mit einer *Hedonisierung* der Wertesphäre einher. Die „guten Dinge des Lebens in vollen Zügen zu genießen“ wurde in diesen Alterskohorten aufgewertet, wobei die Kohorte der 1987 41-50jährigen ausgehend von einem 1987er

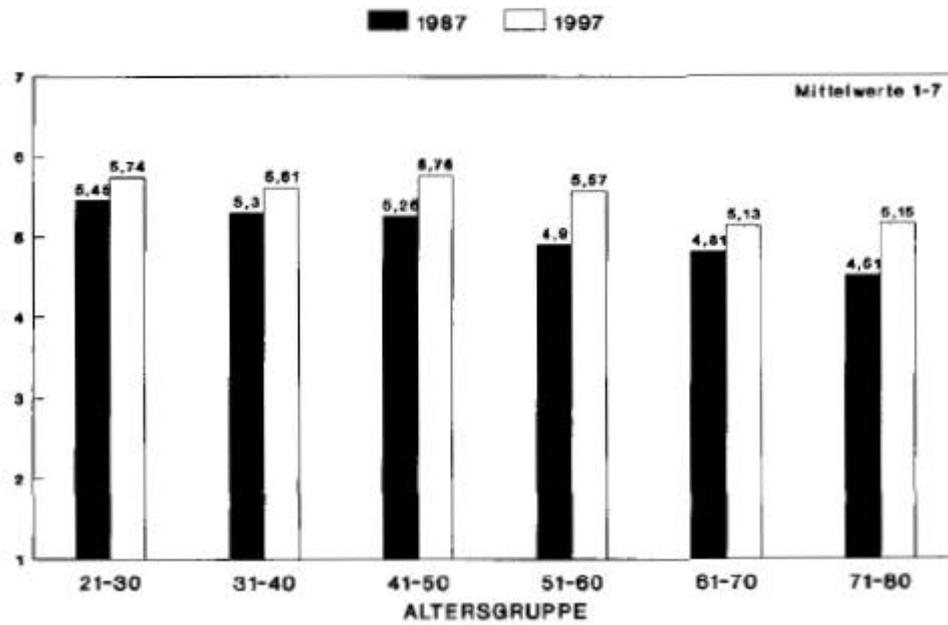
Mittelwert von 4.45 bis 1997 einen *gewaltigen Sprung* um fast einen halben Skalenpunkt auf einen Mittelwert von 4.92 vollführte! Das ist einer der anti-lebenszyklischsten Effekte in unseren Daten überhaupt: Eine mittlere weibliche Altersgruppe grenzt in ihrem Älterwerden ihr Genussstreben nicht etwa ein oder behält es zumindest unverändert bei, sondern sie weitet es vielmehr sogar noch kräftig aus. Hier müssen besonders bei Frauen in den mittleren Jahren soziale Leitbilder ins Wanken gekommen sein, die 1987 noch intakt waren und die „vorschrieben“, dass man mit dem Lebensalter zunehmend die Ansprüche an ein genussreiches Leben zurückzunehmen hatte.

Unsere Kohortenanalyse zeigt somit, dass unsere Wertetrends zwar im wesentlichen von allen Altersgruppen und von beiden Geschlechtern getragen werden, dass die Veränderungen jedoch bei den Frauen und oft in den mittleren Jahrgängen besonders ausgeprägt waren. Dazu gesellen sich Sonderentwicklungen bei den ganz alten und - bisher noch nicht näher betrachtet - bei den ganz jungen Befragten.

Sich nach seinen Gefühlen richten als Wertorientierung

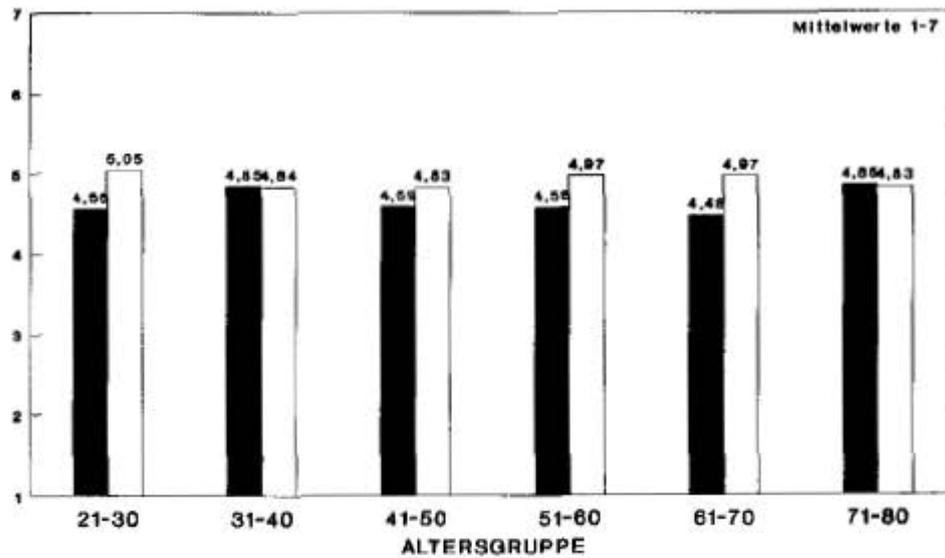


Phantasie und Kreativität als Wertorientierung



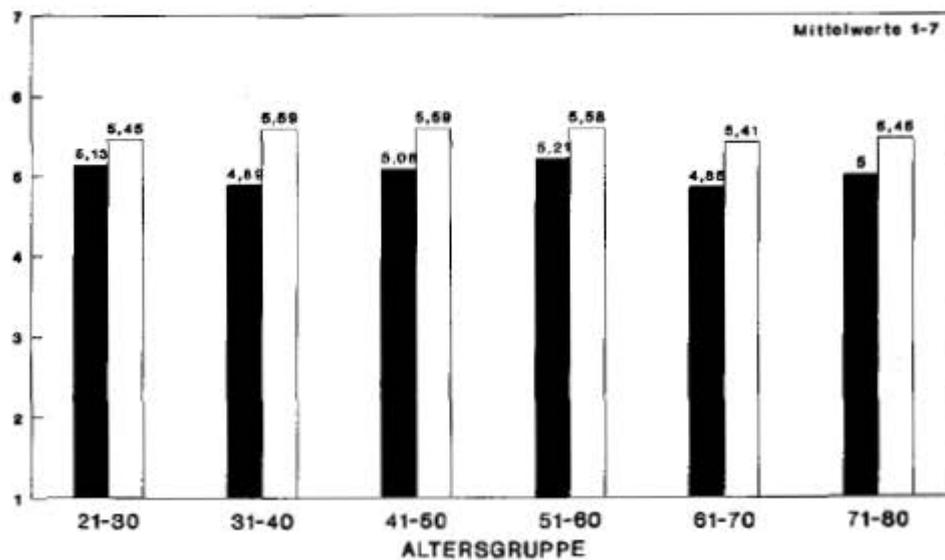
Sich nach seinen Gefühlen richten als Wertorientierung

■ 1987-Männer □ 1997-Männer



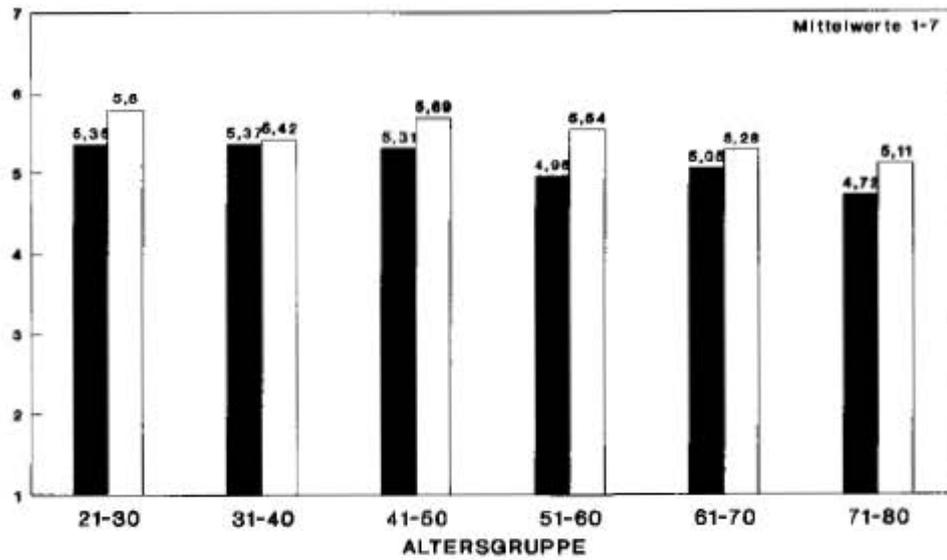
Sich nach seinen Gefühlen richten als Wertorientierung

■ 1987-Frauen □ 1997-Frauen



Phantasie und Kreativität als Wertorientierung

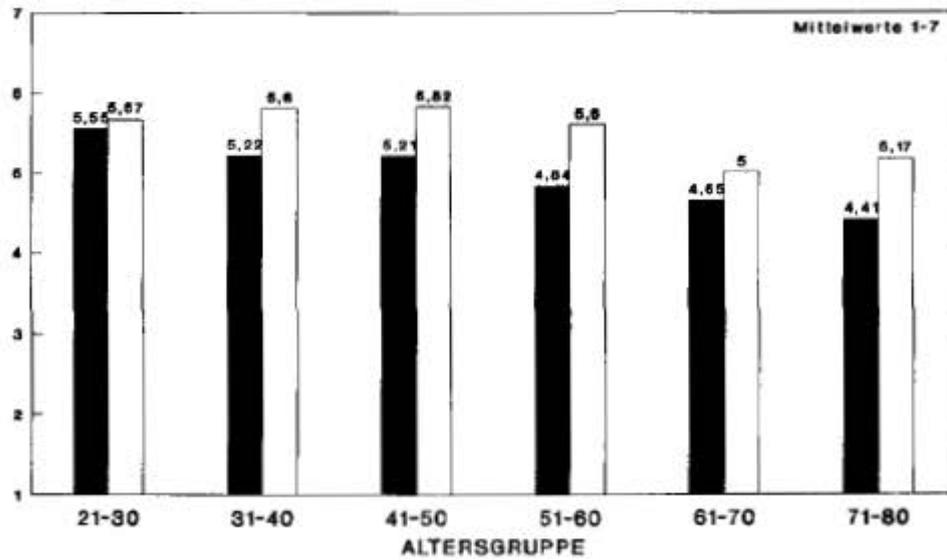
■ 1987-Männer □ 1997-Männer



Quelle: Wertebus'87, Wertesurvey'97

Phantasie und Kreativität als Wertorientierung

■ 1987-Frauen □ 1997-Frauen



Quelle: Wertebus'87, Wertesurvey'97

5. Zusammenhänge zwischen den Wertetrends

Abschließend wollen wir noch untersuchen, wie sich das Verhältnis der vier eben analysierten Trendindikatoren über die Zeit entwickelt hat. Die größte „Werte-Spannung“ herrschte 1987 zwischen der Wertschätzung des „Althergebrachten“ und von „Phantasie und Kreativität“ mit einer nicht sehr starken Negativkorrelation von $r = -.17$. Dieser Negativkorrelation entsprach eine umgekehrte Logik der Wertschätzung bei den Altersgruppen. Für junge Befragte war das Festhalten am Althergebrachten im Durchschnitt unwichtig und die Entwicklung der eigenen Phantasie und Kreativität wichtig bis sehr wichtig. Für die älteste Gruppe war gerade das Althergebrachte „wichtig“, während für diese Gruppe 1987 „Phantasie und Kreativität“ eher weniger wichtig war, allerdings 1997 immerhin bereits durchschnittlich „wichtig“. Diese Verschiebungen führten nunmehr dazu, dass sich die direkte negative Korrelation beider Items deutlich auf $-.05$ abgeschwächt hat. Das kann das gleichzeitige Ansteigen beider Orientierungen in der Bevölkerung und insbesondere in den älteren Jahrgängen plausibel machen, *weil 1997 eine kreative und eine bewahrende Grundhaltung weniger einen Gegensatz darstellten als das noch 1987 der Fall war*. Eine weitere Veränderung gegenüber 1987 besteht darin, dass Religiosität und Gefühlsbetonung, die bereits damals ein leicht positives Verhältnis hatten, 1997 etwa doppelt so stark miteinander verknüpft waren. Dazu kommt, dass 1997 auch „Phantasie und Kreativität“ leicht positiv mit Religiosität verknüpft war, nachdem zwischen beiden Wertorientierungen 1987 noch eine hauchdünne Negativkorrelation vorhanden war.

Die eben beschriebenen zunehmenden Vereinbarkeitseffekte zwischen Religiosität, einer bewahrenden und kreativen Haltung, sowie der Gefühlsbetonung gehen viel stärker auf die Entwicklungen bei den Frauen als bei den Männern zurück. Da die dramatische Abkehr von der Religiosität bei den Männern durch die Frauen nicht mitvollzogen wurde und diese gleichzeitig das „Gefühl“ deutlich aufgewertet haben, ist die „verbliebene“ Religiosität noch „weiblicher“ aber auch wesentlich gefühlsbetonter geworden. Diese geschlechtspezifischen Prozesse werden deutlicher, wenn man sich vergegenwärtigt, dass die Frauen 1997 deutlicher als Männer die Werthaltung der *Hilfsbereitschaft* gegenüber sozial Schwachen und Randgruppen aufrechterhielten, während die Männer ihre bereits 1987 etwas schwächere Orientierung auf die soziale Hilfe 1997 weiter reduziert hatten. Man kann das so interpretieren, dass die Frauen gegenüber dem „rauen Wind“ einer aufziehenden Wettbewerbsgesellschaft eher zu einer sozialeren und insofern bewahrenderen Haltung neigten (siehe „Althergebrachtes“!), die Männer

sich jedoch stärker den antizipierten wirklichen oder vermeintlichen Anpassungszwängen stellten und eine potenziell „kältere Haltung“ einnahmen. Die Männer haben sich gleichzeitig sehr deutlich vom *Umweltbewusstsein* abgewendet (Mittelwert 1987: 5.63 auf 1997: 5.15!), während die Frauen in diesem Punkte wesentlich stabiler geblieben sind (1987 5.69, 1997: 5.48). Dieses geringere Umweltbewusstsein bei den Männern war auch von einer Reduktion der Wichtigkeit des *Gesundheitsbewusstseins* begleitet (1987: 5.53, 1997: 5.29).

Beide Geschlechter gehen jedoch konform in der stärkeren Betonung der Entwicklung eigener Phantasie und Kreativität und des Lebensgenusses, so dass 1997 diesbezüglich die Geschlechterunterschiede von 1987 nahezu eingeebnet waren. Bemerkenswert ist auch, dass der Trend zur Wertorientierung „Unabhängig sein“ von beiden Geschlechtern gleichermaßen getragen wird, ebenso der zur „Bedürfnisdurchsetzung“ und zwar von einem beiderseits etwa gleichem Niveau aus, wobei der letztere Trend bei den Frauen etwas stärker war.

Die Kohortenanalyse und die Geschlechtsvariable liefern uns somit deutliche Hinweise zur Interpretation der Wertetrends und der scheinbaren Anomalie, dass mit steigendem modernen Gefühlsindividualismus in der Bevölkerung auch eine bewahrende Werthaltung zugenommen hat. Dabei scheinen sich ein eher männlicher und ein eher weiblicher Pfad der weitergehenden Individualisierung abzuzeichnen. Die Männer (vor allem der erwerbsfähigen Altersgruppen) betonen die männlichen Stereotype, sie geben z.B. wesentlich deutlicher als Frauen an, zukünftig in ihrem eigenen Interesse ihre Ellenbogen stärker einsetzen zu wollen und sie betonen deutlicher ihr verstärktes Engagement in die berufliche Karriere (diese Unterschiede bestehen in großer Deutlichkeit auch zwischen den jungen Männern und Frauen bis 30 Jahre).

Männer zeigen also gewisse Tendenzen zu einem „tougheren“ Individualismus als Frauen. Diese betonen zwar ebenfalls ihr Unabhängigkeit und Individualität, aber sie aktualisieren weiterhin verstärkt ihre weiblichen Stereotype, indem sie sich gefühlorientierter, rücksichtsvoller (z.B. auf die Umwelt) und caritativer geben. Junge Frauen, die sich z.B. freiwillig bürgerschaftlich engagieren, betonen in dieser Tätigkeit das Motiv der „Praktischen Nächstenliebe“ viel stärker als junge Männer (Mittelwert 18-30jährige Frauen: 4.91, 18-30jährige Männer: 3.90). Einer „weicheren“ Individualisierung bei den Frauen steht also auch am Ende der neunziger Jahre eine „härtere“ bei den Männern gegenüber.

B. Persönlichkeitsstärke

1. Typologie des Wollens

Wir hatten anhand der Analyse von Wertauffassungen festgestellt, dass der übergroße Teil der Bevölkerung zwar eine moralisch-funktionalistische Sozialordnung wünscht, sich allerdings aufgrund einer weitverbreiteten Skepsis bezüglich der Chancen der Moralrealisierung im weiteren sozialen Umfeld („wo nur Macht und Geld zählt“) auf eine eher individualistische und kleingruppenhafte Wertrealisierungsperspektive zurückzieht. Diese Perspektive konnten wir uns anhand des Wertmusters des Mainstreams plastisch vor Augen führen.

Da die Menschen sich jedoch nicht ausschließlich auf die kleinen Kreise des Privaten zurückziehen können und auch nicht wollen, fragt sich natürlich, wie die eigenen Wertansprüche auch im *weiteren sozialen Umfeld* eingelöst werden sollen. Ein weit verbreitetes Lebensmotto lautete daher: „Heute muss man wissen, was man will, um im Leben erfolgreich zu sein.“ Ein starkes und zielgerichtetes *Wollen* wird von vielen Menschen für unabdingbar gehalten, um den angestrebten Erfolg unter Einhaltung gewisser moralischer Mindeststandards auch im weiteren sozialen Umfeld zu erreichen. Aus diesem Grunde war auch der Aspekt *Leistungsorientierung* (Fleiß & Ehrgeiz) in das *Mainstream-Wertmuster* integriert, ergänzt durch einen kräftigen Schuss *Eigenständigkeitsstreben*.

a) Chancen der Wertrealisierung

Wir wollen nunmehr untersuchen, wie die Menschen überhaupt ihre individuellen Chancen sehen, in der Auseinandersetzung mit ihrem sozialen Umfeld ihre persönlichen Ziele auch zu *realisieren*. Zu diesem Zwecke ziehen wir zunächst einen einfachen Kontrollindikator heran, der diesen Selbstreflexionsprozess des eigenen zielbetonten Wollens und die *Realisierungschancen* persönlicher Ziele abbilden soll. Die Befragten sollten innerhalb einer längeren Batterie, die wir im nächsten Abschnitt genauer analysieren werden, folgende Vorgabe danach bewerten, inwiefern diese auf sie persönlich zutrifft: „Ich weiß, was ich will und ich bin auch in der Lage, meine Vorstellungen zu verwirklichen.“ Hier sind also die persönliche Reflexion auf die eigenen Ziele und deren Realisierungschance zugleich angesprochen. 80.6 % der Bevölkerung konnten dieser Perspektive für die eigene Person zustimmen, davon 52.4 % sogar sehr bestimmt, in dem die Zustimmungsgade 6 und 7 auf einer 7er Skala von 1 „trifft überhaupt nicht zu“ bis 7

„trifft voll und ganz zu“ gewählt wurden. Der übergroße Teil der Bevölkerung sieht also recht gute Chancen, eigene Vorstellungen auch zu verwirklichen, und etwa die Hälfte trägt in dieser Hinsicht sogar ein besonders großes Selbstbewusstsein zur Schau. Allerdings sehen immerhin auch knapp 20 % nur mäßige oder gar geringe Chancen, eigene Vorstellungen zu realisieren.

b) Defizitbewusstsein, Apathie, aktiviertes und sorgloses Selbstbewusstsein

Natürlich muss man davon ausgehen, dass die Befragten dazu neigen, sich positiv darzustellen und Selbstbewusstsein zu beweisen. Das ist für unsere Analyse auch kein Problem, da der Indikator gerade einen wichtigen Aspekt dieses *Selbstbewusstseins* der Person abbilden soll. Die Annahme ist dabei, dass persönliches Selbstbewusstsein bereits ein wichtiger mentaler Erfolgsfaktor in der Auseinandersetzung mit der Umwelt ist.

Um dieses individuelle Selbstbewusstsein mit dem von den Befragten wahrgenommenen sozialen Druck zur Formulierung eigener Willensziele rückzukoppeln, haben wir in Tabelle 9 eine Typologie des „Wollens“ dargestellt, je nachdem welches Verhältnis die Befragten zu den zwei Vorgaben „Heute muss man wissen, was man will, um im Leben erfolgreich zu sein“ und den eben zitierten individuellen Zielrealisierungschancen haben. Danach trifft man „nur“ bei 37 % der Bevölkerung den Maximaltypus des „Aktivierten Selbstbewusstseins“ an, da sie sich des sozialen Drucks zur Definition eigener Lebensziele in hohem Maße bewusst sind und ihre Chancen, solche Ziele auch zu realisieren, besonders positiv einschätzen. Dieser immerhin größten Gruppe stehen 24 % „Apathie“ in der zweitgrößte Gruppe gegenüber, die den sozialen und individuellen Aspekt des „Wollens“ eher schwach gewichtet. Man weiß nicht so recht, was man will und redet sich ein, dass das auch gar nicht so sehr notwendig sei.

Tabelle 9: Typologie des „Wollens“

	Typ 1 Defizit- bewusst- sein	Typ 2 Apathie	Typ 3 Aktivier- tes Selbst- bewusst- sein	Typ 4 Sorgloses Selbstbe- wusstsein	
<i>Gerade heute muss man wissen, was man will, um im Leben erfolgreich zu sein</i>	<i>hoch</i>	<i>niedrig</i>	<i>hoch</i>	<i>niedrig</i>	
<i>Ich weiß, was ich will und ich bin auch in der Lage, meine Vorstellungen zu verwirklichen</i>	<i>niedrig</i>	<i>niedrig</i>	<i>hoch</i>	<i>hoch</i>	
Alle	23 %	24 %	37 %	16 %	100 %
<i>Alte Länder</i>	23 %	25 %	36 %	16 %	100 %
<i>Neue Länder</i>	26 %	20 %	41 %	13 %	100 %
<i>Männer</i>	23 %	24 %	38 %	15 %	100 %
<i>Frauen</i>	23 %	25 %	36 %	16 %	100 %
<i>18-30 Jahre</i>	26 %	27 %	34 %	13 %	100 %
<i>31-45 Jahre</i>	25 %	22 %	40 %	13 %	100 %
<i>46-65 Jahre</i>	20 %	23 %	39 %	18 %	100 %
<i>66 Jahre und älter</i>	22 %	26 %	35 %	17 %	100 %
<i>Auszubildende (N=54)</i>	19 %	18 %	50 %	13 %	100 %
<i>Vollzeitbeschäftigte</i>	22 %	22 %	40 %	16 %	100 %
<i>Teilzeitbeschäftigte</i>	22 %	22 %	38 %	18 %	100 %
<i>Geringfügig</i>	32 %	18 %	29 %	21 %	100 %
<i>Arbeitslos</i>	34 %	29 %	31 %	6 %	100 %
Berufliche Ausbildung					
<i>keine</i>	28 %	30 %	29 %	13 %	100 %
<i>Lehre</i>	24 %	23 %	38 %	15 %	100 %
<i>Fachschule</i>	20 %	24 %	41 %	15 %	100 %
<i>Fachhochschule</i>	20 %	24 %	40 %	16 %	100 %
<i>Hochschule/Universität</i>	22 %	18 %	38 %	22 %	100 %
<i>Freiberufler (N=43)</i>	19 %	3 %	57 %	21 %	100 %
<i>Selbständige</i>	15 %	20 %	45 %	20 %	100 %
<i>Un- und Angelernte</i>	26 %	35 %	26 %	13 %	100 %
Wert: „Eigenverantwortung“					
<i>sehr hoch</i>	21 %	14 %	51 %	14 %	100 %
<i>höher</i>	24 %	23 %	35 %	18 %	100 %
<i>mäßig</i>	27 %	43 %	17 %	13 %	100 %

Quelle: Wertesurvey 1997.

Die drittgrößte Gruppe (23 %) hat ein deutliches *Defizitbewusstsein*, indem man sich zwar darüber im klaren ist, dass man heute wissen muss, was man will, aber die Möglichkeiten, eigene Vorstellungen auch zu verwirklichen, eher skeptisch beurteilt. Eine dritte, „sorglose“ Gruppe, bestreitet den sozialen Druck zur persönlichen Zielstrebigkeit, dünkt sich jedoch dennoch gut

gewappnet, eigene Vorstellungen auch in die Tat umzusetzen. Man kann also festhalten, dass in der Bevölkerung etwas mehr als der Hälfte „Selbstbewusster“ etwas weniger als die Hälfte „weniger Selbstbewusste“ gegenüberstehen, was damit schon ein eingeschränkter positives Bild darstellt als die reine Verteilung der individuell wahrgenommenen Wertrealisierungschancen.

Interessanterweise und nach der vorherigen Analyse vielleicht verblüffend („harte“ Männer, „weiche“ Frauen) findet man aktiviertes Selbstbewusstsein mit ziemlich ähnlicher Wahrscheinlichkeit unter Männern *und* Frauen. Die gesamte Typologie erzeugt kaum Geschlechtsunterschiede. Wir werden in der Folge sehen, dass Männer und Frauen offensichtlich unterschiedliche Wege gehen, um ihre Strebungen auch zu verwirklichen. Auch die Altersvariable liefert uns nicht die entscheidenden Erklärungsgrößen für unsere Typologie, allerdings ist das gesteigerte Selbstbewusstsein in den mittleren Jahrgängen auffällig, sowie gewisse, wahrscheinlich lebenszyklisch zu erklärende Defizit- und Apathieerscheinungen in der jüngsten Altersgruppe. Die Menschen in den neuen Ländern geben sich auffällig aktivselbstbewusster als in den alten Ländern.

Eine „soziale“ Erklärung für Defizitbewusstsein findet man zunächst bei Menschen, die geringfügig beschäftigt sind und bei Arbeitslosen. Bei letzteren ist auch die Apathie deutlich gesteigert (29 %), so dass mit dem zwangsweisen Ausgeschlossensein aus dem Arbeitsprozess ein deutlicher selbstbewusstseinsenkender Einfluss einhergeht. Diese Tragödie des Arbeitslosenschicksals in der Erwerbs- und Leistungsgesellschaft hatte sich bereits anhand der abgesenkten Zufriedenheit und des gedrückten Glücksgefühls der Arbeitslosen gezeigt. Auffallen muss jedoch, dass die „Apathiequote“ mit 35 % bei *un- und angelernten Arbeitern* noch einmal wesentlich höher ausfällt, begleitet von einer etwas erhöhten „Defizitquote“ von 26 %. Nur 26 % der Un- und Angelernten lassen sich als „aktiviert Selbstbewusste“ einstufen. Ganz besonders selbstbewusst geben sich dagegen die Auszubildenden, die darin nur noch von den Freiberuflern übertroffen werden.

c) Selbstbewusstsein und Eigenverantwortung

Im unteren Teil der Tabelle erkennt man auch die enge Bindung unserer Willenstypologie an die Betonung des Wertes der „Eigenverantwortung“. 51 % „aktiviertes Selbstbewusstsein“ unter denjenigen, die Eigenverantwortung sehr hoch schätzen, stehen 43 % „Apathie“ bei denjenigen gegenüber, die ihre Eigenverantwortung nur mäßig betonen. Wir stoßen also neben dem

Faktor „Ausgrenzung aus der Erwerbstätigkeit“ und dem Faktor der sozialen Schichtung auch auf die Frage der Wertorientierungen, wobei alle diese Faktoren Zusammenhänge miteinander haben, jedoch auch separate Aspekte beinhalten.

Selbstbewusstsein hängt offensichtlich eng mit der Aktualisierung von Wertorientierungen zusammen. Vermutlich gibt es hier einen wechselseitigen Zusammenhang, nachdem hohe Wertansprüche die Ausprägung von Selbstbewusstsein fördern, erhöhte Wertrealisierungschancen aufgrund aktivierten Selbstbewusstseins wiederum die Wertorientierungen festigen und stärken. Die psychische Stärke der Person, die mit deren Erfolgen wächst, legt sich wie eine schützende Schale um die verletzlichen und enttäuschungsanfälligen Wertorientierungen. Sind Wertorientierungen wenig aktiviert bzw. sind Erfolgserlebnisse kaum möglich, leidet die Person unter Defizitempfinden (z.B. bei Arbeitslosigkeit, ungewollter geringfügiger Beschäftigung) oder verfällt gar einer ziellosen Apathie (z.B. bei geringem Bildungs- bzw. Ausbildungsniveau, wenig befriedigender bzw. wenig angesehener Berufstätigkeit).

Je nach konservativer oder reformerischer Blickrichtung kann man von rationaler *Angepasstheit* von Menschen an ungünstige Situationen oder von *Teufelskreisen* der Deprivation sprechen. Im Sinne potenzieller Verbesserungsmaßnahmen ist es jedoch interessant, dass die „Apathiequote“ z.B. in der „unteren Schicht“ bereits von 54 % auf 25 % sinkt, wenn dort Eigenverantwortung wenigstens „ziemlich hoch“ geschätzt wird, und im (zugegebenermaßen relativ unwahrscheinlichen) Falle, dass Eigenverantwortung „sehr hoch“ geschätzt wird, weiter auf 14 % absinkt. Wenn man also „theoretisch“ durch irgendwelche Maßnahmen die Wertschätzung von Eigenverantwortung in der unteren Schicht stärken könnte, stünde auch eine deutliche Verringerung der „Apathiequote“ in Aussicht, wobei die damit verbundene Zunahme eher beim Typus des „Defizitempfindenden“ liegt, also wenigstens eine gewisse gesteigerte Strebensspannung vorliegt.

2. Merkmale der Persönlichkeitsstärke

Wir wollen nun unser Modell der *Persönlichkeitsstärke* als mentaler Grundlage der Wertrealisierungschancen der Person im einzelnen vorstellen und

analysieren. Wir haben unser Messmodell in Anlehnung an andere Persönlichkeitsinventare entwickelt.⁷⁰

a) Theoretische Dimensionierung

Über die rein persönlichkeitspsychologischen Fragestellungen hinaus, die um das Selbstkonzept und das Selbstbewusstsein der Person kreisen, sollte dennoch die Erhebung angesichts der aktuellen theoretischen Diskussion über die Anforderungen der Globalisierung und über deren Rückwirkungen auf den Standort Deutschland eine empirische Bestandsaufnahme geliefert werden, inwieweit die bundesdeutsche Bevölkerung über wünschenswerte mentale Eigenschaften verfügt, um in einer zunehmend flexiblen Wissensgesellschaft zu bestehen. Zum anderen sollten diese über Selbstzuschreibungen gewonnenen Variablen in empirischen Tests auf ihre Glaubwürdigkeit geprüft werden und diese selbst wiederum als *Kontrollvariablen* für die weitere Analyse genutzt werden. Das Ziel war somit, wichtige Aspekte des Selbstkonzeptes⁷¹ der Person unter dem Gesichtspunkt der Bewältigung komplexer Umweltbedingungen zu messen.

In Anlehnung an Klages kann man diese in der Moderne besonders notwendige Bewältigungsfähigkeit von Umweltfaktoren theoretisch in den folgenden Dimensionen darstellen, für die unser Instrument einige Indikatoren enthielt:

70 Zum Konzept der Persönlichkeitsstärke vgl. vor allem *Noelle-Neumann/Petersen* 1996, S. 555-570.

71 Wir definieren diesen Aspekt des Selbstkonzeptes der Person als *Theorie der Person* von ihrer *Persönlichkeitsstärke*. Im Abschnitt „Wertorientierungen“ haben wir denjenigen Aspekt des Selbstkonzeptes der Person erfasst, den man als *Theorie der Person* von ihren *Wertmaßstäben* bezeichnen kann. Wir vermuten in der menschlichen Person einen *kognitiv* agierenden „Personality-Manager“, der die Aufgabe hat, im Interesse des psychischen Gleichgewichtes der Person (Wohlbefinden) einen mehr oder weniger gelungenen Ausgleich von Informations-, Gefühls- und Wertmanagement zu erreichen.

Übersicht 7: Theoretische Dimensionen der Persönlichkeitsstärke

Erfolgs- und Selbstbestätigungsstreben

- Zielformulierung und Erfolgs- und Zielrealisierungserwartung

Interesse an Innovation und Selbstentwicklung

- Aufgeschlossenheit für Neues, Lern- und Verbesserungsstreben

Neigung zur internalen Attribution

- Selbstzuschreibung von Fehlern

Fähigkeiten der Selbstkontrolle

- Selbstbeherrschung

Belastungsresistenz und Frustrationstoleranz

- Belastbarkeit, bei Enttäuschungen nicht umzuwerfen

Rationale Situationsdiagnose

- Wichtiges/Unwichtiges unterscheiden können
- Übersicht in schwierigen Situationen

Kompetenz (sachliche und soziale⁷²)

- Sachlich: anerkanntes Wissen und Können
- Sozial-kooperativ: Empathie, Teamfähigkeit, Kontaktfähigkeit
- Sozial-expansiv: Selbstvermarktung, Konfliktfähigkeit, Verhandlungsgeschick
- Sozial-defensiv: Sich nicht missbrauchen lassen

Unser Indikatorenset, der sicher unvollständig ist, setzte bewusst einen gewissen Schwerpunkt auf die *sozialen Qualifikationen*, wobei wir dennoch neben der *Teamorientierung* die *Selbstdurchsetzung* und den *Selbstschutz* der Person als wesentliche Dimension der sozialen Interaktion der Person nicht vernachlässigen wollten.

72 Die soziale Kompetenz hat wiederum die emotionale Kompetenz zur Voraussetzung, worauf *Goleman* besonders aufmerksam gemacht hat. Vgl. *Goleman* 1998.

b) Empirische Verteilungen und Gewichtungen

Wie bereits bei der Analyse des Items „Ich weiß, was ich will und ich bin auch in der Lage meine Vorstellungen zu verwirklichen“ zeigt die Verteilung fast aller Vorgaben in der Tabelle 10 ein recht ordentliches Selbstbewusstsein der Bundesbürger an.⁷³ Bei vielen Items reduzieren sich die Prozentsätze bei Berücksichtigung der sehr hohen Selbstzuschreibungen (Skalenpunkte 6 und 7) allerdings auf etwa 50 %, eine Konstellation, die der Polarisierung in Selbstbewusste und weniger Selbstbewusste in unserer Typologie des Wollens ähnelt. Größere Mehrheiten sehr hoher Selbstzuschreibungen von über 60 % werden nur bei den Items „Ich kann gut mit anderen Menschen zusammenarbeiten“ (64.5 %) und „In der Regel kann ich gut zwischen Wichtigem und Unwichtigem unterscheiden“ (62.6 %) erzielt.

Daneben gibt es Vorgaben, die bei den sehr ausgeprägten Selbstzuschreibungen eher mäßig und damit in der Tendenz „knapper“ ausfallen wie „Wenn verschiedene Interessen aufeinandertreffen, kann ich geschickt meinen Standpunkt vertreten“ (39.9 %), „Ich gehe Konflikten nicht aus dem Weg“ (40.6 %) und „Bei Fehlschlägen und Misserfolgen suche ich die Ursachen eher bei mir selbst als bei anderen“ (40.6 %). Ganz besonders „knapp“ sind Selbsteinschätzungen in der Richtung, dass man „sich gut verkaufen“ könne („sehr“ zutreffend 23.3 %). Die Polarisierung und der Dissens sind gerade in diesem Falle sehr hoch, 31.7 % lehnen diese Selbstcharakterisierung sogar ab, 47.2 % schreiben sie sich zu (höchste Standardabweichung mit 1.64). Eine hohe Standardabweichung erzielt auch die Verteilung der „Konfliktfähigkeit“ (1.61), aber auch der „Innovationsbereitschaft“ (1.60), während der Konsens bei den am weitesten verbreiteten Selbstzuschreibungen der Kooperationsfähigkeit (1.18) und der Unterscheidungsfähigkeit zwischen Wichtigem und Unwichtigem (1.15) am größten ist.

73 Nach der europäischen Wertestudie von 1990 bewegten sich die Deutschen z.B. mit ihrer „Erfolgsorientierung“ und einer Reihe anderer Merkmale der Allensbacher Skala der Persönlichkeitsstärke im oberen Bereich der untersuchten europäischen Nationen und Nordamerikas. Vgl. Zulehner/Denz 1994.

Tabelle 10: Merkmale der Persönlichkeitsstärke

	trifft eher nicht zu	teils- teils	trifft eher zu	Mit- tel- wert	Std.- abwg.	trifft sehr zu
Skalenwerte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Gewöhnlich rechne ich bei dem, was ich mache mit Erfolg</i>	7.7 %	15.4 %	76.9 %	5.32	1.25	48.4 %
<i>Ich weiß, was ich will und ich bin auch in der Lage, meine Vorstellungen zu verwirklichen</i>	5.5 %	13.9 %	80.6 %	5.46	1.23	52.4 %
<i>Ich habe keine Angst, wenn neue Aufgaben und Herausforderungen auf mich zukommen</i>	14.9 %	12.5 %	72.5 %	5.19	1.60	50.0 %
<i>Ich bin bemüht, mich ständig zu verbessern und dazuzulernen</i>	12.4 %	11.7 %	75.9 %	5.27	1.48	50.0 %
<i>Bei Fehlschlägen und Misserfolgen suche ich die Ursachen eher bei mir selbst als bei anderen</i>	9.4 %	21.2 %	69.4 %	5.12	1.33	40.6 %
<i>Wenn es darauf ankommt, kann ich mich gut beherrschen</i>	11.8 %	14.7 %	73.6 %	5.27	1.44	49.8 %
<i>Ich kann sehr gut mit zeitweiligen Belastungsspitzen leben</i>	12.6 %	14.6 %	72.8 %	5.21	1.50	48.3 %
<i>Von Enttäuschungen lasse ich mich nicht umwerfen</i>	11.3 %	15.2 %	73.6 %	5.26	1.42	47.5 %
<i>In der Regel kann ich gut zwischen Wichtigem und Unwichtigem unterscheiden</i>	3.8 %	10.3 %	85.9 %	5.70	1.15	62.6 %
<i>Auch in schwierigen Situationen behalte ich meist den Überblick und einen klaren Kopf</i>	7.6 %	14.3 %	78.1 %	5.34	1.26	48.6 %
<i>Mit meinem Wissen und Können kann ich mich sehen lassen</i>	8.3 %	16.9 %	74.8 %	5.27	1.28	47.0 %
<i>Ich kann mich gut in andere Menschen hineinversetzen</i>	8.6 %	14.6 %	76.8 %	5.34	1.33	49.6 %
<i>Ich kann gut mit anderen Menschen zusammenarbeiten</i>	4.2 %	9.6 %	86.2 %	5.73	1.18	64.5 %
<i>Ich komme schnell mit anderen Menschen in Kontakt</i>	12.2 %	14.1 %	73.6 %	5.32	1.44	50.4 %
<i>Ich kann mich gut „verkaufen“</i>	31.7 %	21.0 %	47.2 %	4.24	1.64	23.3 %
<i>Ich gehe Konflikten nicht aus dem Weg</i>	17.8 %	18.2 %	64.0 %	4.91	1.61	40.6 %
<i>Wenn verschiedene Interessen aufeinandertreffen, kann ich geschickt meinen Standpunkt vertreten</i>	10.9 %	19.2 %	69.9 %	5.08	1.31	39.9 %
<i>Ich vermeide es nach Kräften, mich zum eigenen Nachteil vor einen fremden Karren spannen zu lassen</i>	12.4 %	15.3 %	72.2 %	5.28	1.53	51.0 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Betrachtet man „normativ“ alle zur Bewertung vorgegebenen Merkmale als wünschenswert, dann haben die Bundesbürger von der quantitativen Verteilung her besondere Stärken im Bereich der „Kooperationsfähigkeit“ und in ihrem generellen Blick für das „Wesentliche“ („rationale Situationsdiagnose“ im Klageschen Modell). Schwächen werden eher bei der Selbstvermarktung, in der Konfliktorientierung und im Verhandlungsgeschick deutlich (also in der „sozial-expansiven Kompetenz“). Dabei ist zu vermuten, dass im Bereich der Selbstvermarktung nicht nur mangelndes Selbstbewusstsein zur Schau gestellt wurde, sondern von nicht wenigen Befragten wohl auch eine demonstrative *Abneigung* gegenüber dieser Verhaltensdimension ausgedrückt wurde, die im deutschen Kulturkreis wesentlich weniger „salonfähig“ ist als im angelsächsischen, insbesondere in den USA. Alle anderen Merkmale liegen eher im mittleren bis positiven Bereich.

c) Strukturen der Persönlichkeitsstärke

Zunächst interessierte uns, ob sich unser theoretisch postuliertes Modell von Dimensionen der Persönlichkeitsstärke auch empirisch reproduzieren ließ. Vorweggesagt, das war nicht der Fall, da die Faktorenanalyse nur zwei Faktoren ergab, die auch noch Tendenzen zur wechselseitigen Überlappung aufwiesen. Die Befragten neigten also dazu, das ganze Modell eher zweidimensional zu interpretieren, es gibt sogar eine weitere Tendenz zur Eindimensionalität eines „Entweder-Oders“. Im Prinzip gab die Gleichförmigkeit der Mittelwerte in der Zone 5 der Skala schon Hinweise auf eine gewisse Homogenität der Materie, die nur durch die Items der Selbstvermarktung, Kooperativität und der Unterscheidungskompetenz „wichtig/unwichtig“ stärker durchbrochen wurde.

Um dennoch das Verständnis unserer experimentell-explorativen Liste genauer überprüfen zu können, haben wir uns entschlossen, durch die „künstliche“ Vorgabe mehrerer Faktoren die feineren Verknüpfungsmuster der Einzel-Items aufzudecken, um zu überprüfen, wie „rational“ (im Sinne der Theorie) die Befragten die Items interpretiert haben. Die Übersicht zeigt vier stärker und 3 im wesentlichen nur von einem Item geprägte Faktoren.

Übersicht 8: „Unterfaktoren“ der Persönlichkeitsstärke

Kompetenzentwicklung & Erfolgsstreben

- Wissen und Können vorzeigbar
- Immer verbessern und dazulernen
- Reche mit Erfolg
- (Weiß, was ich will)

Selbstkontrolle & Rationalität

- Sich beherrschen können
- Von Enttäuschungen nicht umzuwerfen
- Übersicht und klaren Kopf behalten
- Wichtiges und Unwichtiges unterscheiden

Soziabilität

- Sich in andere hineinversetzen
- Schnell im Kontakt
- Gut zusammenarbeiten

Konflikt & Selbstherausforderung

- Sich dem Konflikt stellen
- Keine Angst vor neuen Herausforderungen
- Belastungsspitzen aushalten

Selbstvermarktung

- Sich gut „verkaufen“ können
- (Geschickt verhandeln)

Selbstschutz

- Sich nicht vor einen fremden Karren spannen lassen

Internale Attribution

- Fehler eher sich selbst zuschreiben als anderen

Die Befragten assoziierten zunächst die sachliche Kompetenz („Wissen und Können“) eng mit der Lern- und Verbesserungsorientierung und mit der Ausrichtung auf Erfolg. Wer glaubt, sich mit seinem Wissen und Können sehen lassen zu können, ist auch verbesserungs- und lernwillig sowie erfolgsorientiert. Das passt zur vorhin beobachteten erhöhten Weiterbildungsansicht gerade in den Bevölkerungsgruppen, die ohnehin bereits gut ausgebildet sind und die offensichtlich im Interesse ihres weiteren Lebenserfolges diese Kompetenz erhalten wollen. Ein weiteres Muster vereinigt die Selbstbeherrschung und die Rationalität der Person. Wer sich selbst im Griff hat, ist auch nicht so schnell umzuwerfen und behält die Übersicht und das Wesentliche im Auge. Das *emotionale Selbstmanagement* steht hier offensichtlich im Mittelpunkt. Im dritten Muster kommt die Soziabilität der Person zum Vorschein, die empathische, kommunikative und kooperative Aspekte in sich vereinigt. Die Fähigkeiten der Einfühlung, zum zwischenmenschlichen Kontakt und zur Zusammenarbeit mit anderen hängen offensichtlich eng miteinander zusammen. Belastungsresistenz gegenüber als konflikthaltig und mit neuen Herausforderungen verbundenen Umständen des Lebens bringt der vierte Faktor zum Ausdruck. Eher isoliert (wie auch bereits an der Verteilung erkenntlich) stellen sich die Fähigkeiten (und Bereitschaften) zur Selbstvermarktung auf einem fünften Faktor dar, welche sich am ehesten noch mit einem gewissen Verhandlungsgeschick bei der Durchsetzung eigener Interessen verbinden. Ebenfalls isolierter in einem sechsten Faktor stellt sich der Selbstschutz der Person vor der Instrumentalisierung durch andere, abgegrenzter in einem siebenten auch die Bereitschaft zur internalen Attribution.

Die Empirie der Persönlichkeitsstärke stellt sich also nicht ganz so dar, wie die Theorie annahm, strukturiert sich jedoch zu interpretablen Mustern. Eine eigenständige Verhaltensdimension der *Innovation* gibt es nicht, die Neigung zur Selbstverbesserung tritt eher mit der sachlichen Kompetenz verknüpft auf. Wer sich neuen Herausforderungen stellt, gibt sich auch besonders konfliktfähig. *Rationale Situationsdiagnose* („Klaren Kopf behalten“, „Wichtiges und Unwichtiges auseinanderhalten“) wird eng mit der emotionalen Selbstkontrolle assoziiert.

In der folgenden Übersicht betrachten wir nunmehr die zwei Faktoren, die die Faktorenanalyse ohne „künstliche“ Vorgabe von Faktoren ergab und die eher die „realen“ und wesentlich einfacheren Verknüpfungsstrukturen der verschiedenen Facetten der Persönlichkeitsstärke darstellen.⁷⁴ Die Über-

74 Aufgeklärte Varianz: 45.7 %, Faktor 1: 39.4 %, Faktor 2: 6.3 %.

sicht hebt nur die 13 den Faktoren einigermaßen eindeutig zuzuordnenden Statements heraus, was bedeutet, dass sich fünf Vorgaben nicht eindeutig klassifizieren ließen.

Übersicht 9: Empirische Dimensionen der Persönlichkeitsstärke

Selbstvermarktung & Selbstherausforderung

- Sich gut „verkaufen“
- Keine Angst vor neuen Herausforderungen
- Konflikten nicht aus dem Weg gehen
- Kann sehr gut mit Belastungsspitzen leben
- Sich verbessern, dazulernen
- Rechnet gewöhnlich mit Erfolg
- (Weiß, was ich will)

Selbstbeherrschung & Kooperativität

- Kann mich gut beherrschen
- in andere hineinversetzen
- Fehler sich selbst zuschreiben
- mit anderen zusammenarbeiten
- zwischen Wichtigem und Unwichtigem unterscheiden
- (Klarer Kopf in schwierigen Situationen)

Die „realen“ Faktoren der Persönlichkeitsstärke lassen sich plausibel interpretieren. Beide haben jeweils ein „führendes“ Item, welches die Ausrichtung des jeweiligen Faktors bestimmt und damit besonders gut die Scheidelinie zum anderen Faktor markiert. Im ersten Falle ist es das Selbstbewusstsein der Person, „sich gut ‚verkaufen‘ zu können“, im zweiten Falle die Fähigkeit, sich, „wenn es darauf ankommt“, „gut beherrschen“ zu können. Die „Selbstvermarktung“ der Person „nach außen“ steht somit der „Selbstkontrolle“ der Person „nach innen“ hin gegenüber. Interessant ist nunmehr zu untersuchen, welche weiteren Verhaltensdimensionen sich mit den jeweiligen Faktoren der Persönlichkeitsstärke verknüpfen.

Der außenorientierte Faktor der Selbstvermarktung ist besonders mit der *Selbstherausforderung* verknüpft, indem man selbstbewusst zur Schau stellt,

keine Angst vor „neuen Herausforderungen und Aufgaben“ zu haben, was dadurch ergänzt wird, dass man sich immer wieder auftauchenden Belastungssituationen gewachsen sieht. In diesem expansiven und leistungsorientierten Selbstverständnis erwartet man offensichtlich vorausschauend auch Konflikte, denen man sich jedoch offensiv stellen will. Ergänzt wird das Ganze durch eine deutlich bekundete Erfolgsorientierung, die sich mit einem stetigen Lern- und Verbesserungsimpuls verknüpft. Der Faktor bündelt also Verhaltensdimensionen persönlicher Expansion „nach außen“, des Leistungsstrebens, der Bereitschaft zur Innovation und zum Konflikt und allgemein das Streben der Person nach Erfolg. Allerdings macht das Leistungs- und Selbstvervollkommnungsstreben, das sich mit diesem Faktor verbindet, auch auf *Innenaspekte* der Person aufmerksam, die sich eher auf die Selbstmotivation und Kompetenzentwicklung beziehen.

Der zweite Faktor hat es wie gesehen zunächst mit der Selbstkontrolle der Person nach innen zu tun, worauf auch die Bindung der internalen Attribution (Selbstzuschreibung von Fehlern) an diesen Faktor verweist, ohne allerdings ein rein *innerlicher* Faktor zu sein, da er mit der Kooperativität der Person auch eine wichtige äußere Seite hat. Ohnehin scheint klar, dass die Beherrschtheit der Person bzw. ihre Zurückhaltung, bei Fehlern primär andere (oder auch „die Umstände“) zu beschuldigen, die Kooperativität begünstigen, ein Effekt, der bei der Fähigkeit der Person, sich in andere hineinzuversetzen („Empathie“) noch offensichtlicher ist. Was allerdings zunächst verblüfft ist, dass sich das, was wir als Kompetenz zur *rationalen Situationsdiagnose* bezeichnet haben, also die Fähigkeit, zwischen Wichtigem und Unwichtigem zu unterscheiden und in der Tendenz auch dazu, in schwierigen Situationen die „Übersicht“ und einen „klaren Kopf“ zu behalten, so deutlich zum Faktor „Selbstbeherrschung & Kooperativität“ gesellt.

Interessanterweise werden von den Befragten also rationale, innovative und sachliche Kompetenzfaktoren in bestimmte *soziale Kontexte* eingebettet, in der Weise, dass Konzentration auf das „Wesentliche“ und Emotionskontrolle eher der Kooperationsfähigkeit der Person zugeschlagen werden und Innovations- und Lernimpulse der Person eher der unter Umständen konflikthafter, belastender Expansion der Person auf dem „Markt des praktischen Lebens“. Bei der Kompetenz des „Wissens und Könnens“, mit der man sich „sehen lassen“ könne, ist trotz einer leichten Tendenz zum ersten Faktor eine bemerkenswert *symmetrische Tendenz* zu beiden Faktoren zu erkennen, obwohl doch Faktor 1 besonders die Lernimpulse der Person an sich bindet.

Dass beide Seiten der Persönlichkeitsstärke soziale Assoziationen haben, erkennt man auch daran, dass das Item der „*Kommunikation*“ („komme

schnell mit anderen in Kontakt“) fast *völlig symmetrische* Beziehungen zu beiden Faktoren unterhält. Auch die soziale Schutzhaltung des „Sich-nicht-vor-den-Karren-spannen-Lassens“ hat symmetrische Beziehungen zu beiden Faktoren, wobei allerdings die Beziehungen beiderseits etwas schwächer sind. Das „Verhandlungsgeschick“ im Interessenkonflikt hat zwar naturgemäß eine etwas stärkere Beziehung zur Selbstvermarktung und Selbsttherausforderung, ist jedoch auch deutlich mit dem zweiten Faktor „Selbstbeherrschung & Kooperativität“ verknüpft. Beide Faktoren sind also nicht nur in unterschiedliche soziale Kontexte eingeordnet, sondern zwischen ihnen bestehen auch „soziale Brücken“.

Schließlich lässt sich feststellen, dass unser vorhin analysiertes Item der Wertrealisierung „Ich weiß, was ich will und ich bin auch in der Lage, meine Vorstellungen zu verwirklichen“ zu beiden Dimensionen der Persönlichkeitsstärke eine deutliche Beziehung hat, wobei diese durch die enge Bindung der Erfolgsorientierung an den ersten Faktor dort stärker ausgeprägt ist. Anders gesprochen, müsste das Vorhandensein beider Dimensionen der Persönlichkeitsstärke (die nach dem bisherigen eigentlich auch eine „Sozialstärke“ der Person darstellt) auch die Wertrealisierungschancen der Person deutlich steigern. Damit ist eine Perspektive angesprochen, die man mit dem Schlagwort „kooperative Selbstvermarktung“ umschreiben könnte und deren Realisierung es unter Umständen vermeiden ließe, dass die sozialen und individuellen Nachteile, die die einseitig-kontrastuierende Kultivierung beider Faktoren angesichts der heutigen Anforderungen an die Person mit sich bringen. Gefahren können sowohl in der einseitigen außenorientierten Expansion der Person liegen wie in deren einseitiger innenorientierten Selbstzurücknahme, die wiederum mit Egoismus, Opportunismus und Rücksichtslosigkeit auf der einen Seite verbunden sein können und mit allzu naiver Selbstvergessenheit und Vereinnahmung durch Dritte auf der anderen.

d) Typologie der Persönlichkeitsstärke

Um zu prüfen, wie in der Bevölkerung und in verschiedenen Gruppen die beiden wesentlichen Komponenten der Persönlichkeitsstärke gewichtet werden, haben wir eine Clusteranalyse durchgeführt, die uns zu einer Typologie der Persönlichkeitsstärke führen sollte.

Unsere Typologie zeigt zunächst, dass der im Sinne der Theorie (und vor allem der Praxis) „optimale“ Typ, der sich sowohl gut selbst vermarkten kann als auch Kooperationsfähigkeit beweist, mit 27 % ziemlich „knapp“ ist, auf jeden Fall knapper als der Typus des „aktivierten Selbstbewusst-

seins“ (37 %, Tabelle 9) aus unserer Typologie der Wertrealisierung. Es gibt ziemlich viele „Persönlichkeitsschwache“ (23 %), denen beide Dimensionen der Persönlichkeitsstärke eher abgehen. Diejenigen Persönlichkeitstypen, die jeweils auf einer der beiden Dimensionen stark und auf der jeweils anderen schwach sind und die wir „Selbstbeherrschte Kooperative“ und „Expansive Selbstvermarkter“ nennen, sind mit jeweils einem Viertel ziemlich „symmetrisch“ vertreten.

Tabelle 11: Typologie der Persönlichkeitsstärke

	Typ 1 Selbst- beherrschte Kooperative	Typ 2 Persönlich- keitsschwa- che	Typ 3 Kooperative Selbstver- markter	Typ 4 Expansive Selbstver- markter	
Hauptdimensionen					
<i>Selbstbeherrschung & Kooperativität</i>	hoch	<i>niedrig</i>	hoch	<i>niedrig</i>	
<i>Selbstvermarktung & Selbsttherausforderung</i>	<i>niedrig</i>	<i>niedrig</i>	hoch	hoch	
Subdimensionen					
<i>Soziabilität</i>	++	--(-)	++	--	
<i>Selbstkontrolle & Rationalität</i>	++	---	++	-(-)	
<i>Internale Attribution</i>	+(+)	-	+(+)	--(-)	
<i>Selbstschutz</i>		-	+		
<i>Kompetenz & Erfolg</i>	(-)	--(-)	+(+)	+(+)	
<i>Selbstvermarktung</i>	--(-)	-	++	++	
<i>Konflikt & Selbsttherausforderung</i>	--(-)	--	++	++(+)	
Verteilung	25 %	23 %	27 %	25 %	100 %
<i>Alte Länder</i>	25 %	24 %	26 %	25 %	100 %
<i>Neue Länder</i>	25 %	18 %	32 %	25 %	100 %
<i>Männer</i>	17 %	20 %	30 %	33 %	100 %
<i>Frauen</i>	31 %	25 %	25 %	19 %	100 %
<i>18-30 Jahre</i>	17 %	24 %	21 %	38 %	100 %
<i>31-45 Jahre</i>	20 %	21 %	27 %	32 %	100 %
<i>46-65 Jahre</i>	27 %	22 %	33 %	18 %	100 %
<i>66 Jahre und älter</i>	38 %	26 %	25 %	12 %	100 %

	Typ 1 Selbst- beherrschte Kooperative	Typ 2 Persönlich- keitsschwa- che	Typ 3 Kooperative Selbstver- markter	Typ 4 Expansive Selbstver- markter	
<i>Wert „Eigenverantwortung“</i>					
<i>mäßig</i>	18 %	47 %	10 %	25 %	100 %
<i>höher</i>	28 %	21 %	22 %	28 %	100 %
<i>sehr hoch</i>	25 %	11 %	41 %	23 %	100 %
<i>Wertmuster</i>					
<i>Mainstream</i>	(+)	- (-)	+(+)		
<i>Idealismus & Engagement</i>		-(-)	++		
<i>Hedonismus & Materialis- mus</i>	-	-	+	+(+)	
<i>Tradition</i>	(+)			-	
<i>Sozialisation</i>					
<i>Emotionale Stabilität</i>	(+)	-(-)	+	(-)	
<i>Laissez-Faire</i>	(-)			+	
<i>Selbständigkeit & Verant- wortung</i>		- (-)	+(+)		
<i>Strenge & Religiosität</i>	(+)			-	

Quelle: Wertesurvey 1997, Plus- und Minuszeichen bedeuten signifikante Abweichungen vom Mittelwert der Variablen nach oben bzw. unten.

Das Problem der „Selbstbeherrschten Kooperativen“ scheint eine Scheu vor der „Selbstanpreisung“ der Person und eine Abneigung gegenüber Konflikten zu sein. „Expansive Selbstvermarkter“ lassen dagegen ganz besonders die Bereitschaft zur internalen Attribution vermissen. Sie haben offensichtlich die Neigung, Probleme und Schwierigkeiten anderen zuzuschieben, um sich damit um so besser „verkaufen“ zu können. Vorausgreifend kann darauf hingewiesen werden, dass hieran auch eine gewisse Verwöhnung im Elternhaus nicht ganz unschuldig zu sein scheint, während bei den Kooperativen eine gewisse religiöse Strenge der Erziehung den Hintergrund ihres Musters der sozialen Interaktion abgibt.

Die „Persönlichkeitsschwachen“ haben ganz besondere Probleme im Bereich von „Selbstkontrolle und Rationalität“, begleitet von schwach ausgeprägter „Soziabilität“ und „Erfolgs- und Kompetenzorientierung“. Beim sozialen „Selbstschutz“ allerdings, sowie in den Sektoren „internale Attribution“ und „Selbstvermarktung“ zeigen die Persönlichkeitsschwachen eine nicht so stark unterdurchschnittliche Performance. Bei den „Kooperativen Selbstvermarktern“ beeindruckt die ziemlich gleichmäßige Verteilung der mentalen Stärken über alle Merkmalskomplexe hinweg.

Die Geschlechteranalyse zeigt eindeutig die Neigung der Männer zum einseitig „verkaufs“- und konfliktorientierten Persönlichkeitstypus und der Frauen zum einseitig „kooperativen“ Typus an, ein Effekt, der auch in den jüngeren Männer- und Frauenjahrgängen erkennbar ist. Hier ist das *Stereotyp* der emotional-selbstbeherrschten und soziablen Frau und des extrovertiert-kämpferischen Mannes voll erkennbar, ein Stereotyp, das sich offensichtlich weiterhin reproduziert. Der multiple Typus der „Kooperativen Selbstvermarkter“ ist ebenfalls stärker männlich und die „Persönlichkeitsschwachen“ sind stärker weiblich geprägt, auch wenn der Kontrast hier nicht so deutlich ausfällt wie im ersten Fall. Interessanterweise unterscheidet unsere Typologie alte und neue Länder nicht in der Frage, ob man sich entweder kooperativer oder stärker auf Selbstvermarktung hin ausgerichtet sieht. Der Unterschied liegt im höheren Anteil „Kooperativer Selbstvermarkter“ im Osten und „Persönlichkeitsschwacher“ im Westen.

Unsere Tabelle lehrt uns jedoch auch, dass besonders große Unterschiede wiederum durch die *Altersvariable* gesetzt werden (siehe auch die Graphiken „Persönlichkeitstypen“). Bei den jungen Leuten gibt es eine verstärkte Neigung, seine Selbstvermarktungsfähigkeiten eher auf Kosten der Selbstkontrolle und der kooperativen Orientierung zu betonen, bei den älteren Leuten wird gerade die Kooperativität und die Selbstzurücknahme betont. „Kooperative Selbstvermarkter“ sind eher für die „reiferen“ Jahrgänge typisch, „Persönlichkeitsschwache“ treten sowohl bei den ganz jungen als auch bei den ganz alten Befragten etwas erhöht auf.

Zur Erklärung der Überrepräsentanz der „Expansiven Selbstvermarkter“ unter den jungen Leuten kann zunächst „werteklimatisch“ argumentiert werden: Wie wir bereits wissen, sind die Leitbilder der beruflichen Karriere und des selbständigen Unternehmertums unter jungen Leuten heute sehr populär. (vgl. auch die auf die Typologie-Graphiken folgende Graphik „In“ und „Out“⁷⁵) Lebenszyklisch gesehen, neigen junge Leute außerdem eher dazu, ihre äußere „Lebensfitness“ in erhöhtem Maße zur Schau zu stellen und aufgrund des Überhangs ihrer „Medienerfahrung“ über ihre „Lebenserfahrung“ das Gewicht sozialer Faktoren auch für den „äußeren Lebenserfolg“ unterzubewerten. Sie müssen erst lernen, dass der Aufbau und die Pflege sozialer Beziehungsnetze gerade beim Erklimmen der Karriereleiter und für das selbständige Unternehmertum unabdingbar ist. Um diese Lebenserfahrung sind ihnen die „reiferen Jahrgänge“ offensichtlich voraus. Dennoch

75 Die Wirtschaftswoche stellte am 29.4.99 unter dem Motto „Hervorragende Aussichten“ eine in ihrem Auftrag vom IFD Allensbach durchgeführte Befragung bei etwa 1.000 Befragten von 18 bis 24 Jahren vor.

erscheint der Kontrast der Verteilung der „Expansiven Selbstvermarkter“ zu den „Selbstbeherrschten Kooperativen“ auf der Altersachse so stark, dass man geneigt ist, hier nicht nur „Klimafaktoren“ oder Faktoren des Lebenslaufes am Werke zu sehen, sondern auch einen „säkularen“ Umbruch vom zurücknahmebereiten Kooperatismus zum expansionsbetonten Individualismus. Eine dominante Tendenz zur Synthese kann (noch?) nicht dingfest gemacht werden, wie das quantitative Gewicht und der Kurvenverlauf der „Kooperativen Selbstvermarkter“ auf der Altersachse anzeigen.

Die Orientierung auf den schnellen Erfolg und die guten Seiten des Lebens erkennt man in der engen Beziehung der „Expansiven Selbstvermarkter“ zum Wertefaktor „Hedonismus & Materialismus“ und in ihrer niedrigeren religiösen Orientierung. Die „Kooperativen Selbstvermarkter“, in der Tendenz auch die „Selbstbeherrschten Kooperativen“ sind dagegen deutlicher im nationalen Normalwertmuster des „Mainstreams“ verwurzelt. Bei ersteren ist jedoch auch das Wertmuster „Idealismus & Engagement“ besonders deutlich ausgeprägt. Die „Kooperativen Selbstvermarkter“ entwickeln allerdings auch ein positives Verhältnis zu den Werten des „guten Lebens“, worin sie sich von den „Selbstbeherrschten Kooperativen“ unterscheiden. Der Persönlichkeitstyp der „Kooperativen Selbstvermarkter“ weist also auch eine breite Wertaktualisierung auf, während sich hinter den beiden Alternativmustern in der Tendenz eher *Wertealternativen* verbergen.

Bei den „Persönlichkeitsschwachen“ geht die geringe Betonung von Merkmalen der Persönlichkeitsstärke auch mit einer *deutlich geringeren Wertaktualisierung* einher, wobei insbesondere ihre schwache Beziehung zum von den meisten Befragten geteilten Wertmuster des „Mainstreams“ auffällt. Besonders auffällig ist jedoch die schwache Beziehung zur Wertorientierung „Eigenverantwortlich leben und handeln“, was insgesamt auf eine in der Tendenz unterentwickelte oder gar gestörte Persönlichkeitsbildung verweist. Es ist bei diesem Typus eine breitgefächerte Unzufriedenheit mit dem eigenen Leben zu erkennen und ein *besonders gedrücktes Glücksgefühl*. Eine Tendenz zu einer gewissen Vernachlässigung im Elternhaus ist unverkennbar, wobei Erfahrungen verringerter emotionaler Stabilität der Familienverhältnisse sowie unterentwickelte Leistungserziehung besonders ins Auge springen. Gesteigertes Glücksgefühl und die Erfahrung einer emotional stabilen Familie, in der Kinder zur Leistung erzogen wurden, ist umgekehrt gerade bei den „Kooperativen Selbstvermarktern“ zu erkennen, die somit das sozialisatorische Gegenstück zu den „Persönlichkeitsschwachen“ darstellen.

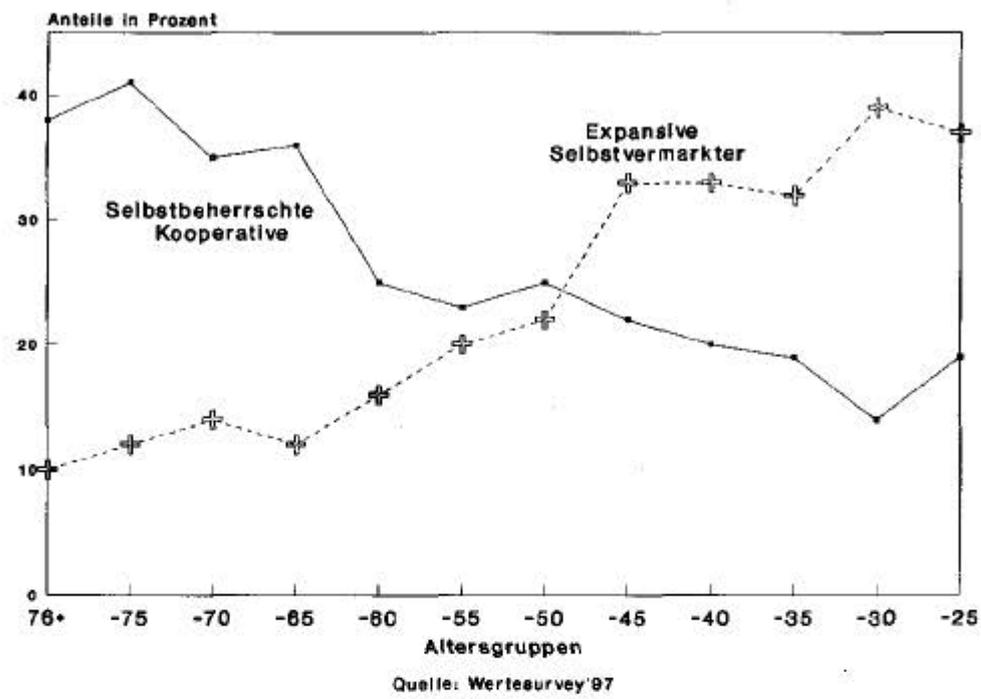
Wir sind nunmehr am Ende des Abschnittes der Persönlichkeitsstärke an einem Punkte angelangt, an dem wir bereits auf Merkmale der *Sozialisation*

der Befragten zurückgriffen, weil sich diese empirisch gut dazu eignen, die Zugehörigkeit der Befragten zu einem Persönlichkeitstypus zu erklären. Die Idee ist, dass Persönlichkeitstypen nicht einfach durch situative Lebensumstände „hervorgebracht“ werden, sondern bereits in ihrer „Ur“-Sozialisation in der Familie und weiterhin durch ihre Erfahrungen im Laufe ihres Lebens *geprägt* wurden. Solche Prägungen schaffen gewisse Pfadabhängigkeiten, die den weiteren Lebensweg mitbestimmen. Die Hypothese ist, dass z.B. die Erfahrung von familiärer emotionaler Stabilität und Verlässlichkeit in der kindlichen und jugendlichen Entwicklung die Vertrauensbereitschaft und damit die *Bindungsfähigkeit* fördert. Ähnliches vermuten wir von der Erziehung zur *Leistung*, die sowohl durch eigenverantwortliche Übernahme von Aufgaben durch Kinder und Jugendliche als auch durch aktives Anregen und Loben seitens der Eltern gefördert wird.⁷⁶ Personen, die ein solches familiäres Klima genossen haben, sollten mit höherer Wahrscheinlichkeit den Wert „Leistung“ betonen und sich in ihrer Persönlichkeit als besonders leistungsfähig ansehen.⁷⁷

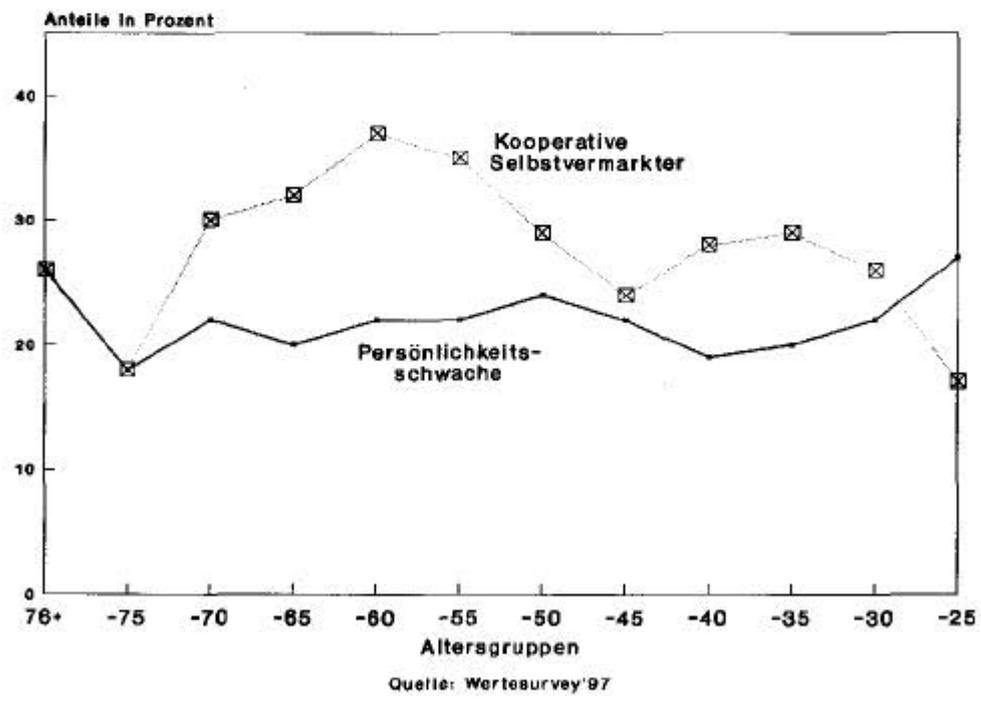
76 Wir befinden uns hier in unmittelbarer Nähe zu *Mc Clellands* Analysen und Erkenntnissen zur Leistungsmotivation. Vgl. *D.C. Mc Clelland*, *The achieving society*, Princeton 1961.

77 In modifizierter Form gelten diese Erkenntnisse natürlich auch für die Sekundär- und Tertiärsozialisation außerhalb des Elternhauses, wobei etwa in der Arbeitswelt eine Atmosphäre des *Vertrauens* und *zielorientierten* Führens und Arbeitens besonders wichtig ist. Solche Merkmale der Tertiärsozialisation haben, da die Person bereits grundlegend „ur-sozialisiert“ ist, auch stärker situativen als „prägenden“ Charakter.

Persönlichkeitstypen nach Altersgruppen

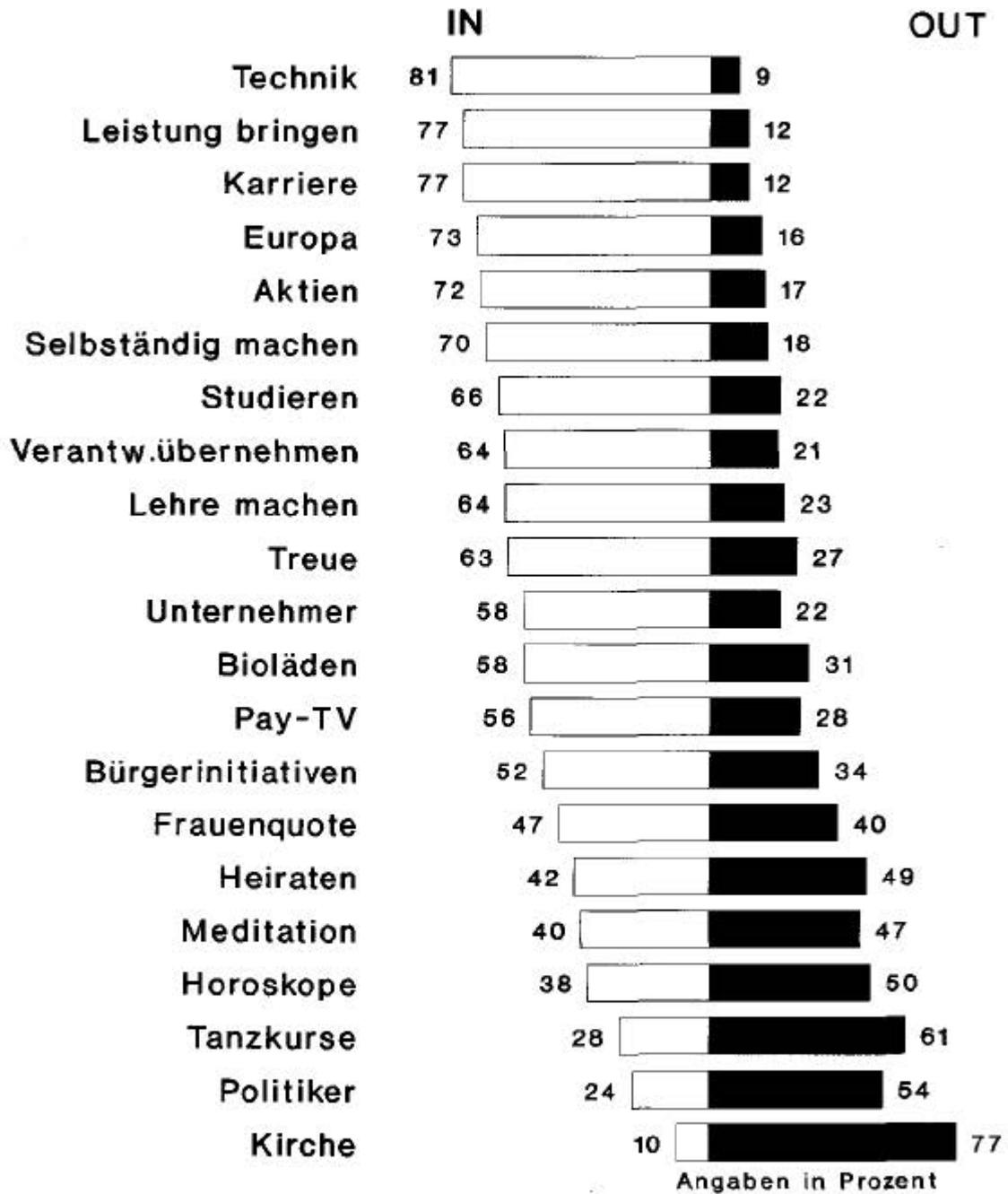


Persönlichkeitstypen nach Altersgruppen



In und Out

Was in der Jugend "in" bzw. "out" ist



Quelle: IFD Allensbach, Wirtschaftswoche
29.4.99, 1000 Befragte von 18-24 Jahren

C. Sozialisation

1. Sozialisation als soziale Prägung

Bei der Vorbereitung des Wertesurveys haben wir geprüft, mit welchen Indikatoren wir Merkmale der Sozialisation der Person messen können, also Hintergründe der sozialen *Prägung* der Person in Kindheit, Jugend und im weiteren Lebensverlauf. Da wir den Fokus unserer Untersuchung stark auf mentale Merkmale der Person gerichtet hatten (Wertorientierungen und Persönlichkeitsmerkmale), lag es nahe, sich stark mit der „Ur-Sozialisation“⁷⁸ der Person zu befassen, also dem sozialen und mentalen Klima im *Elternhaus* und dessen Einbettung in ein bestimmtes soziales und lokales *Milieu*. Unterbelichtet blieb aus Platzgründen und auch wegen der Schwierigkeit der Operationalisierung die Erfassung konkreter prägender Erfahrungen des Lebensverlaufes. Diesen ließen wir die Befragten nur insoweit charakterisieren, als dieser eher als aufsteigende oder absteigende Bewegung empfunden wurde (bzw. als „Auf und Ab“).

Als sozialisatorische Größen können wir unter bestimmten Umständen die Variablen „Lebensalter“, „Geschlecht“, „Bildung“ und „Ost-West-Zugehörigkeit“ betrachten, insofern das Alter grob die momentane Stellung der Person im Lebenszyklus angibt und auch das Verhältnis von Generationen zu historischen Phasen des sozialen Wandels sowie des „Zeitgeistes“. Das Geschlecht gibt Rückschlüsse auf sozialisatorisch relevante Stereotype. Formale Bildungsabschlüsse zeigen unterschiedliche Sozialisationswege in Bildungseinrichtungen und indirekt die aktuelle oder spätere Verortung in der Berufshierarchie an. Weil die Ost-West-Zugehörigkeit für eine große Zahl der zu untersuchenden Jahrgänge die Sozialisation in zwei verschiedenen Sozialsystemen bedeutet (BRD und DDR), wird sie ebenfalls als sozialisatorische Größe herangezogen.

78 Wie in der vorigen Fußnote angedeutet, lassen sich jedoch aus der Analyse der „Ur-Sozialisation“ auch gewisse Schlüsse auf eine günstige Gestaltung der weiteren, stärker situativen Sozialisationsvorgänge gewinnen. Die Fragen der emotionalen Stabilität und der Zielorientierung bleiben im weiteren Lebenslauf der Person stets von erhöhter Bedeutung, wenn es um die breite Wertaktualisierung und die breite Kultivierung von Persönlichkeitsstärke geht.

2. Erziehungserinnerungen

a) Verteilungen und Gewichtungen

Zunächst wenden wir uns dem sozialisatorischen Klima im Elternhaus zu⁷⁹, das wir über Erinnerungen der Befragten an ihre „Kindheit“ und ihr „Elternhaus“ erfasst haben. Das Fragemodell ist eine deutliche Erweiterung und Weiterentwicklung eines Allensbacher Fragemodells.⁸⁰ Die Befragten erinnerten sich mit einer sehr großer Mehrheit von 85.2 %, dass die Familie „trotz aller Probleme immer fest zusammenhielt“. 73.1 % geben das sogar in sehr hohem Maße an. Trotz der hohen Zustimmung ist die Streuung dieser Urteile absolut gesehen nicht unbedingt niedrig, allerdings von allen Standardabweichungen des Fragemodells die geringste. Die Zustimmung wird geringer und der Dissens größer, wenn es darum geht, ob man von seinen Eltern „viel Liebe“ erhalten habe. 75.3 % finden das zutreffend und 57.0 % sogar sehr zutreffend. Eine ebenso wichtige Erinnerung für die Befragten besteht darin, dass ihre Eltern bei ihnen „sehr auf Ordnung“ achteten. Die hohe Bedeutung eines der wichtigsten deutschen Nationalstereotyps wird somit auch in den familiären Erinnerungen der Befragten erkennbar.

Erinnerungen an eine Erziehung zu „früher Selbständigkeit“ und an „frühe Übertragung von Verantwortung“ sind schon weniger intensiv ausgeprägt, erhalten jedoch immer noch eine hohe Zustimmung in der Nähe des Skalenpunktes 5 und bewegen sich mit jeweils 64 % im positiven Skalenbereich 5 bis 7. Hier geht es also nicht mehr um den liebevollen und geordneten Familienzusammenhalt, sondern um erste Schritte in die Selbständigkeit

79 Wir möchten an dieser Stelle ausdrücklich auf die ausgezeichnete Studie von *Schneewind* und *Ruppert* von 1995 hinweisen, in der 1976 570 Familien und 1992 nochmals 200 der 1976 untersuchten Familien ausführlich befragt wurden, wobei Fragen der Persönlichkeits- und Familienentwicklung im Kontext untersucht wurden. Die Studie konvergiert in vielen Punkten mit unseren Erkenntnissen. Sie beweist im Panel (identische Befragte) unter anderem die größere Stabilität der elterlichen Persönlichkeit gegenüber der jugendlichen über die Zeit; säkulare Veränderungen, die von stärkerer Normorientierung in Richtung zu mehr Unabhängigkeit und Offenheit der Persönlichkeit führen; die große Bedeutung von Generationeneffekten sowie einen Liberalisierungs- und Emotionalisierungsprozess des familiären Klimas sowie der Erziehungsleitbilder. Vor allem erbringt sie „deutliche Belege für eine transgenerationale Übertragung grundlegender Lebensorientierungen – vor allem im erzieherischen Bereich“ (S. 319).

80 Eine Auswertung und Diskussion dieses Modells findet sich in *Gensicke* 1998d, S. 110 ff.

und erste Verantwortlichkeit für übernommene Aufgaben. Es gibt nunmehr keine absolute Mehrheit der Befragten mehr, die das familiäre Klima ihrer Kindheit von diesen Merkmalen in sehr hohem Maße geprägt sehen.

In den Bereich von durchschnittlich nur noch teilweiser Zustimmung kommen wir mit den Merkmalen „Meine Eltern haben mich oft gelobt“, „Ich wurde sehr streng erzogen“ und „Ich erhielt von meinen Eltern viele kulturelle und geistige Anregungen“, wobei in den letzten beiden Fällen der Dissens der Antworten deutlich ansteigt. Alle Items zeigen eine Tendenz zur symmetrischen Polarisierung, indem vielen ablehnenden Meinungen auch viele zustimmende Meinungen gegenüberstehen. Stark zustimmende Meinungen überschreiten die 25 %-Marke allerdings nicht mehr.

Der größten Dissens mit einer Standardabweichung von 2.16 wird durch die Erinnerung an „sehr religiöse Erziehung“ im Elternhaus erzeugt. Der Mittelwert fällt deutlich unter den (absolut) mittleren Skalenpunkt von 4. 52.6 % ablehnenden Antworten stehen nur noch 34.1 % zustimmende gegenüber. Der Dissens in dieser Frage wird wie bei der persönlichen Wichtigkeit des Glaubens an Gott wieder besonders durch den Kontrast der alten und neuen Bundesländer gesetzt. Der westdeutsche Mittelwert liegt mit 3.76 zwar auch unter dem Skalenpunkt 4, jedoch viel höher als der ostdeutsche mit 2.29. Damit liegt der ostdeutsche Wert ganz in der Nähe des dortigen Wertes des Gottesglaubens mit 2.42. Der westdeutsche Wert der Erinnerung an religiöse Erziehung liegt wesentlich unter dem dortigen Wert des Gottesglaubens, welcher noch im positiven Skalenbereich liegt (Gottesglauben 4.52). Wenn man so will, hat im Westen also die religiöse Erziehung stärker nachgelassen als der religiöse Glaube, während im Osten beide Dimensionen keine Rolle mehr spielen.

Tabelle 12: Erinnerungen an das Elternhaus

	Trifft eher nicht zu	teils- teils	Trifft eher zu	Mittel- wert	Std.- abwg.	Trifft sehr zu
Skalenwerte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
Trotz aller Probleme hielten wir in der Familie immer fest zusammen	7.8 %	7.0 %	85.2 %	5.92	1.43	73.1 %
Meine Eltern gaben mir viel Liebe	11.3 %	13.4 %	75.3 %	5.46	1.56	57.0 %
Meine Eltern achteten bei mir sehr auf Ordnung	12.5 %	15.0 %	72.5 %	5.34	1.54	53.2 %
Meine Eltern erzogen mich schon früh zur Selbständigkeit	13.5 %	16.2 %	70.3 %	5.19	1.53	48.0 %
Meine Eltern übertrugen mir schon früh Verantwortung	19.2 %	16.6 %	64.2 %	4.90	1.63	40.2 %
Meine Eltern haben mich oft gelobt	31.1 %	26.3 %	42.6 %	4.15	1.62	20.8 %
Meine Eltern haben mich sehr streng erzogen	35.6 %	23.5 %	40.9 %	4.11	1.79	24.3 %
Ich erhielt zu Hause viele kulturelle und geistige Anregungen	39.5 %	21.8 %	38.6 %	3.94	1.77	21.0 %
Ich wurde sehr religiös erzogen	52.6 %	13.3 %	34.1 %	3.47	2.16	23.7 %
Ich habe meinen Eltern oft widersprochen	52.4 %	18.8 %	28.8 %	3.43	1.81	15.3 %
Meine Eltern ließen mich eigentlich tun und lassen, was ich wollte	60.8 %	16.6 %	22.6 %	3.09	1.77	11.4 %
Meine Eltern erfüllten mir fast jeden Wunsch	63.8 %	18.2	18.1 %	3.01	1.65	9.5 %
Bei uns zu Hause wurde viel gestritten	72.2 %	11.3 %	16.5 %	2.68	1.72	9.7 %
Meine Eltern haben sich eigentlich wenig um mich gekümmert	77.9 %	9.2 %	12.9 %	2.27	1.68	7.2 %
Meine Eltern sind auch heute noch Vorbilder für mich	22.3 %	13.7 %	64.0 %	4.90	1.87	45.6 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Deutlich in den ablehnenden Skalenbereich verschoben sind auch die Angaben darüber, ob man seinen Eltern „oft widersprochen“ hätte. Immerhin ist das für 28.8 % der Befragten durchaus ein Charakteristikum ihrer Kindheit. Eindeutiger abgelehnt werden die Aussagen, dass man „tun und lassen“ konnte, was man wollte und dass einem „fast jeder Wunsch“ erfüllt wurde, also Indikatoren eines Laissez-Faire-Stils der Erziehung bzw. einer Tendenz zur „Verwöhnung“. Ausgesprochene Problemindikatoren werden von den Befragten deutlich abgelehnt, im Einklang mit den am meisten genannten positiv interpretierbaren Nennungen am Beginn der Tabelle. Dass es zu Hause „viel Streit“ gegeben habe, finden 72.2 % der Befragten nicht zutreffend und 77.9 %, dass sich die Eltern eigentlich „wenig um einen gekümmert“ hätten. Das heißt allerdings umgekehrt, dass fast 28 % das erste Faktum und fast 22 % das zweite nicht abgelehnt haben. Letzteres muss besonders bedenklich stimmen und als Kontrollindikator⁸¹ weiterverfolgt werden.

Schließlich haben wir die Befragten ihr Verhältnis zu den Eltern und deren sozialisatorische Bemühungen insofern evaluieren lassen, als sie angeben sollten, ob die Eltern für sie „auch heute noch Vorbilder“ sind. Dem Item wird immerhin durchschnittlich zugestimmt (Mittelwert 4.9, 64 % Zustimmung), wobei allerdings auffällt, dass nunmehr nach der Erinnerung an „sehr religiöse Erziehung“ die zweithöchste Standardabweichung auftritt (1.87). Diese Differenzierung geht wiederum besonders auf die Ost-West-Zugehörigkeit der Befragten zurück. Während im Osten 77.9 % der Vorbildwirkung zustimmen, sind es im Westen „nur“ 60.5 % der Befragten. Die Standardabweichung ist im Osten mit 1.69 geringer als im Westen (1.88), allerdings auch im Osten nicht gerade niedrig.

b) Strukturen des Sozialisationsklimas im Elternhaus

Unsere Liste hatte einen gewissen explorativen Charakter. Das Ziel war, in ein tendenziell wenig bekanntes Feld hineinzuleuchten, es empirisch verständlich machen und aus dieser Analyse Kontrollindikatoren zu gewinnen. Die Indikatoren sollten bestimmte Aspekte des Verhältnisses von kindlichem Individuum und seiner sozialen Primärgruppe bzw. die hierarchischen Verhältnisse in dieser Gruppe abbilden. Wie handhaben die Eltern ihre natürliche „Führungsposition“ gegenüber dem Kind? Setzen sie diese eher mit

81 Spätere Analysen zeigen allerdings, dass das „sich wenig kümmern“ seitens der Eltern nicht automatisch „Erziehungsanomie“ bedeuten muss, vor allem im Zusammenhang mit der Persönlichkeitsdimension „Selbstbeherrschung & Kooperativität“.

„Strenge“ durch, vernachlässigen sie diese Rolle, so dass die Kinder sich selbst überlassen bleiben, oder finden sie einen mittleren Weg der indirekten Führung durch Verantwortungsdelegation, Lob und Anregung? Die familiäre Kleingruppe kann sozusagen als sozialer Mikrokosmos betrachtet werden, in dem ein gewisser sozialer Stil des Umganges der Eltern mit ihren Kindern herrscht. Die Charakteristik dieses sozialen Klimas ist allerdings deshalb besonders relevant, weil aufgrund des Prägecharakters der Ur-Sozialisation kindliche Persönlichkeitsstrukturen vorgeformt werden, die unter Umständen ein Leben lang Bestand haben können. Diese Annahme wollen wir im folgenden überprüfen und feststellen, ob es tatsächlich rationale Verknüpfungen zwischen dem erinnerten sozialen Klima im Elternhaus und den Wertmustern und Persönlichkeitsstrukturen der Befragten gibt.

Um diese Erinnerungen an das familiäre Sozialisationsklima zu strukturieren und besser zu verstehen, bedienen wir uns wieder des Verfahrens der Faktorenanalyse. Wir erhielten vier gut zu interpretierende Faktoren⁸²:

Der erste Faktor, den wir „Emotionale Stabilität“ nennen, wird von der Erinnerung der Befragten angeführt, dass man von den Eltern „viel Liebe“ empfangen habe. Das Antwortmuster wird weiterhin von einer vehementen Ablehnung des Statements begleitet, dass die Eltern sich „wenig um einen gekümmert“ hätten. Es wird auf diesem Faktor also eine extreme Alternativachse zwischen Liebe und Vernachlässigung gesetzt. Der Faktor wird jedoch noch durch eine weitere Spannungslinie geprägt. Dabei geht es um die Erfahrung familiärer Zusammengehörigkeit, die einen kaum zu überbrückenden Kontrast zur Erinnerung an „viel Streit“ in der Familie setzt. In diesem Umfeld entfaltet sich die Wirkung der Eltern als „Vorbild“ ganz besonders. Dass heißt, falls die Befragten ihren Eltern „auch heute noch“ Vorbildwirkung zuschreiben, dann hat das viel mit der Erinnerung an den positiven emotionalen Kontakt zwischen den Generationen und an eine verlässliche Familienatmosphäre zu tun. Dazu kommt die Tendenz, dass man sich erinnert, als Kind „oft gelobt“ worden zu sein und „viele geistige und kulturelle Anregungen“ erhalten zu haben, auch wenn diese Faktorzugehörigkeit nicht so ausschließlich ist wie bei den anderen Items.

82 Aufgeklärte Varianz: 58.3 %, Faktor 1: 27.1 %, Faktor 2: 13.5 %, Faktor 3: 10.5 %, Faktor 4: 7.2 %.

Übersicht 10: Faktoren der Erinnerungserinnerungen

Emotionale Stabilität

- Viel Liebe von den Eltern
- Extrem negativ: Eltern haben sich wenig gekümmert
- Eltern auch heute Vorbild
- Extrem negativ: Viel Streit zu Hause
- Zusammenhalt in der Familie
- (Wurde oft gelobt)
- (Viele geistige und kulturelle Anregungen)

Laissez-Faire

- Konnte tun und lassen, was ich wollte
- Fast jeden Wunsch erfüllt
- Habe oft widersprochen

Leistungserziehung

- Früh Verantwortung übertragen
- Früh zur Selbständigkeit erzogen

Strenge & religiöse Erziehung

- Sehr streng erzogen
- Sehr religiös erzogen
- (Sehr auf Ordnung geachtet)

Die Zusammenhangskontrolle bestätigt die Vermutung, die wir schon anhand der quantitativen Verteilung geäußert hatten, dass hier sozusagen das „Mainstream-Muster“ der Erinnerungserinnerungen vorliegt, das zum Mainstream der Wertorientierungen eine enge Beziehung entwickelt. Unübersehbar ist außerdem die Beziehung dieses weit verbreiteten Sozialisationsmusters zur Persönlichkeitsdimension „Selbstbeherrschung & Kooperativität“, welche im Kontrast zur Dimension „Selbstvermarktung & Selbstherausforderung“ ebenfalls eine gewisse Tendenz zum „Normalmuster“ der Befragten auswies.

Das Erziehungsmuster „Laissez-Faire“ setzt nun einen deutlichen Kontrast zum führenden Muster der „Emotionalen Stabilität“, indem hier das

„Tun und Lassen“ des Kindes den Ton angibt, also ein eher zurückhaltendes Gewährenlassen im Vordergrund steht. Interessant, dass damit auch gewisse „Verwöhneffekte“ verbunden sind, wobei man darüber spekulieren kann, ob hier nicht gelegentlich ein Mangel an aktiver Zuwendung durch die Erfüllung kindlicher Wünsche kompensiert werden soll. Schließlich begünstigt das Muster „Laissez-Faire“ auch die Widerspruchsneigung des Kindes und die Akzeptanz dieser Neigung durch die Eltern, so dass die gewährte Freiheit und Wunscherfüllung letztlich keine „Ruhigstellung“ des Kindes gewährleisten, sondern eher dessen Protestneigung fördern. Gewisse „Verwöhneffekte“ oder zumindest Stimulationseffekte der Wunschphäre zeigen sich am Zusammenhang des Faktors „Laissez-Faire“ mit der Wertdimension „Hedonismus & Materialismus“. Es soll allerdings darauf hingewiesen werden, dass das Muster „Laissez-Faire“ auch eine gewisse Bindungskraft in Richtung des „vielen Lobens“ und der „geistigen und kulturellen Anregungen“ entwickelt, insofern auch aktivierende Elemente enthält.

Der dritte Faktor wird fast exklusiv von zwei Items konstituiert, den Erinnerungen an „frühe Erziehung zur Selbständigkeit“ und an „frühe Übertragung von Verantwortung“. Um diesen in der Bevölkerung recht hoch ausgeprägten Faktor zu verstehen, muss besonders auf dessen Verknüpfung mit anderen Variablen eingegangen werden. Dabei ist die Beziehung zu den beiden Dimensionen der Persönlichkeitsstärke besonders hervorstechend, so dass wir dieses Erziehungsmuster eher anhand seiner Folgen beurteilen müssen, als „an sich“ selbst. Diese bestehen in einem hohen Selbstbewusstsein der Person über ihre Leistungs-, Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit, so dass dieses Muster die Zugehörigkeit von Befragten zum bereits analysierten Persönlichkeitsstypus der „Kooperativen Selbstvermarkter“ gut erklärt. Wir können es von daher als ein Muster der „Leistungserziehung“ (im umfassenderen Sinne) kennzeichnen. Dieses Muster ist bei den Befragten außerdem eng mit dem Mainstream der Wertorientierungen verbunden (in diesem steckt ja auch der Leistungswert „Fleiß & Ehrgeiz“).

Das vierte Muster der Erinnerungen an das Elternhaus wird von den beiden Items der Erinnerung an „sehr strenge Erziehung“ und an „sehr religiöse Erziehung“ konstituiert. Dazu gesellt sich, wenn auch nicht ganz eindeutig die Frage der „Ordnungserziehung“, die außerdem noch leichte Beziehungen zum ersten und zum dritten Muster unterhält. Wir erkennen hier zunächst die Vertretung der nationalen und religiösen *Tradition* in den Erziehungserinnerungen, kombiniert mit einem eher hierarchischen und asketischen Sozialisationsklima. Die Zusammenhänge mit dem Wertmuster der „Tradition“ und mit dem Lebensalter der Befragten sind überdeutlich und bilden in gewisser Hinsicht das Gegenstück zum Faktor „Laissez-Faire“, der

zum Lebensalter in gegenläufiger Beziehung steht. Die Items der „Strenge“ und der „Ordnung“ entwickeln in der Faktorenanalyse eine leichte Spannung zum Laissez-Faire Faktor, während der Faktor „Strenge und religiöse Erziehung“ wiederum eine leichte Spannung zum Item des kindlichen „Tuns und Lassens“ aufweist.

c) Ost-West-Unterschiede der Erinnerungserinnerungen

Es ist nicht zu übersehen, dass die getrennte Faktorenanalyse nach Ost und West Unterschiede erzeugt, Unterschiede, die sogar etwas größer ausfallen als bei der Struktur der Wertorientierungen. Die gesamtdeutsche Faktorenanalyse gibt in stärkerem Maße die westdeutsche Struktur wieder als die ostdeutsche, die einige Besonderheiten aufweist. Das ist auch naheliegend, da wir die Ost-West-Zugehörigkeit ja selbst als sozialisatorisch relevante Größe behandelt haben.

Zwar produzieren die ostdeutschen Daten ebenfalls einen ersten Faktor der „Emotionalen Stabilität“, der jedoch nicht so stark auf der Ablehnung des „vielen Streitens“ zu Hause beruht und damit, wenn man so will, etwas besser mit diesem Item kompatibel ist (Faktorkorrelation West: -68, Ost: -35). Dem entspricht es, dass das Muster „Emotionale Stabilität“ im Osten nicht so eindeutig durch den „Familienzusammenhalt“ konstituiert wird wie im Westen, sondern ausschließlicher auf der „Liebe“ und der Ablehnung des „Sich-nicht-besonders-Kümmerns“ basiert. Das „Streiten“ in der Familie konstituiert im Osten zusammen mit dem kindlichen „Widersprechen“ einen eigenen fünften Erinnerungsfaktor. Im Osten regiert den Hauptfaktor der Erinnerungserinnerungen also weniger die Stabilität des Familienzusammenhalts als vielmehr die Intensität der emotionalen Stabilität. Abweichend ist auch, dass im Osten der Faktor „Emotionale Stabilität“ mehr *aktivierende* Elemente als im Westen enthält, indem er die Anregungen und das Loben sogar exklusiv an sich bindet. Anders im Westen, wo die Momente des Lobens und der Anregung nahezu symmetrisch mit der „Emotionalen Stabilität“ und mit dem „Laissez-Faire“ verbunden sind, also eher alternative Bedeutungen annehmen.

Im Osten erscheint an zweiter Stelle der Faktoren bereits das Muster der „Leistungserziehung“, das ebenso wie im Westen sehr stark auf den Merkmalen der „frühen Selbständigkeit“ und der „frühen Verantwortungsübertragung“ beruht. Im Osten gesellt sich jedoch stärker die Frage der „Ordnungserziehung“ hinzu (mit .46 relativ stärkste Faktorkorrelation der „Ordnung“), die im Westen nur eine schwache Beziehung zu diesem Faktor hat.

Die frühen Wege in die Selbständigkeit und zur Verantwortung sind im Westen sozusagen weniger mit der Tugend der Ordnungsliebe gepflastert. Das Muster kann im Osten auch einen Teil der Assoziationen des „Familienzusammenhalts“ und der „Vorbildwirkung“ an sich ziehen, von denen es im Westen weitgehend isoliert ist.

Dem Erziehungsmuster „Laissez-Faire“ des Ostens fehlt durch die Konstitution eines eigenen fünften „Streitfaktors“ die Verbindung zum kindlichen Widerspruch, und es steht stärker zur Strenge der Erziehung im Gegensatz.

Da die Frage der „Ordnung“ in den neuen Ländern stärker mit der Leistungserziehung und auch mit der emotionalen Stabilität kombiniert auftritt, hat sie eine wesentlich schwächere Beziehung zum Faktor der „religiösen und strengen Erziehung“. Wie bereits bei der Wertstruktur zu beobachten, hat sich im Osten das Verständnis der *Ordnung*, vor allem durch den Niedergang des religiösen Elements von der Tradition abgelöst. Die neue Information an dieser Stelle ist, dass nicht nur eine Diffusion in den familiären Zusammenhang der Kleingruppe vorliegt, sondern auch in den Zusammenhang des Verständnisses von Leistung und Leistungserziehung.

Zwingt man nun die Faktorenstruktur des Ostens in eine 4-faktorielle Lösung, dann schließen sich der Streitfaktor und der Laissez-Faire-Faktor zusammen, wobei jedoch die Elemente des Streitens und des Widerspruchs die Oberhand über die Elemente des Laissez-Faire behalten. Die eben diskutierten Besonderheiten der Faktorbildung bleiben jedoch bestehen.

Es lässt sich festhalten, dass sich im Westen der Faktor des „Laissez-Faire“ stärker als eine Alternative zum Leitfaktor der „Emotionalen Stabilität“ konstituiert, während im Osten die „Emotionale Stabilität“ stärker mit der „Leistungserziehung“ als zweitem führenden Faktor „konkurriert“. Laissez-Faire scheint im Osten eher eine gewisse „zersetzende“ Wirkung auszuüben, während es im Westen durchaus gewisse aktivierende Elemente enthält. „Leistungserziehung“ spielt im Westen eine relativ isolierte Rolle, während sie im Osten stärker mit anderen Merkmalen der familiären Sozialisation verknüpft auftritt. Es scheint so, als würde im Osten die kindliche Selbstentfaltung stärker in den Mainstream der Erziehung hereingeholt, aber dort in eine aktivierende Erziehungsstrategie einbezogen. Im Westen erscheint die kindliche Selbstentfaltung stärker aus dem Mainstream der Erziehung in Richtung des „Laissez-Faire“ ausgegliedert und dort zum Teil mit aktivierenden Momenten verknüpft. Im Westen ist Leistungserziehung eher ein Spezialmuster der Erziehung, im Osten hat sie dagegen eine Brückenfunktion, einerseits zum familiären Mainstream, andererseits zur „Ord-

nung der Dinge“, welche sich im Westen wiederum einseitiger an die Tradition anlehnt.

d) Struktur der Erinnerungserinnerungen in weiteren Gruppen

Angesichts der fundamentalen kulturellen Bedeutung von Erziehungsstilen wollen wir deren Strukturen anhand von Faktorenanalysen für weitere wichtige Großgruppen kontrollieren.

Zunächst soll angesichts der früheren kulturellen Spannungslinien die *konfessionelle Zugehörigkeit* der Befragten von Interesse sein: Erinnern sich Katholiken, Protestanten oder Konfessionslose an sehr verschieden strukturierte Erziehungsstile? Die Faktorenanalyse zeigt, dass das nicht der Fall ist. Dennoch zeigen sich einige interessante Unterschiede. Die Konfessionslosen nähern sich an die ostdeutsche Konstellation an, was angesichts der deutlichen Überlappung des Merkmals mit der Zugehörigkeit zu den neuen Ländern nicht so sehr verwunderlich ist. Katholiken und Protestanten sind einander im Kontrast zu den Konfessionslosen ähnlicher. Allerdings hat die Frage der „Ordnungserziehung“ bei den Protestanten eine klarere und exklusivere Beziehung zur „Strenge“ und „Religiosität“ der erinnerten Erziehung, während „Ordnung“ bei den Katholiken auch eine gewisse „subsidiäre“ Beziehung zum familiären Mainstream der „Emotionalen Stabilität“ hat. Dafür sind bei den Protestanten „Lob“ und „Anregung“ deutlicher mit dem Faktor der „Emotionalen Stabilität“ verbunden, während diese aktivierenden Komponenten sich bei den Katholiken einem sehr von der „Wunscherfüllung“ bestimmten Faktor des „Laissez-Faire“ zugesellen.

Als zweite potenzielle Differenzierungslinie soll uns der Vergleich von *Männern* und *Frauen* dienen, wobei wir uns besonders für den Reflex unterschiedlicher Rollenbilder von Männern und Frauen interessieren. Die Unterschiede sind deutlicher als bei den Konfessionen, obwohl die Mittelwerte der Einzel-Items zwischen Männern und Frauen in den meisten Merkmalen nicht sehr voneinander abweichen. Das Bemerkenswerteste ist, dass die Faktorenstruktur der Erinnerungserinnerungen der Männer sich der *ostdeutschen Struktur* annähert, und die Struktur der Frauen eher der Struktur der *westdeutschen Befragten* ähnelt. Das betrifft zunächst die Verknüpfung der Leistungserziehung mit dem Merkmal der „Ordnungserziehung“, die gesamtdeutsch für Männer typisch ist, aber nicht für Frauen, bei denen die Ordnung klarer mit der religiösen und strengen Erziehung verbunden auftritt. Dann ist es auch die Verknüpfung des „Lobens“, „Anregens“ und zum Teil der „Wunscherfüllung“ mit dem Faktor der „Emotionalen Stabilität“, die für

Erziehungserinnerungen von Männern und Ostdeutschen typisch ist, aber nicht so sehr der Frauen. Diese Ähnlichkeiten setzen sich in der Verknüpfung des „Laissez-Faire“ und der Indikatoren des „Widersprechens“ bei Männern (wie in der 4-faktoriellen Struktur des Ostens) fort und in Assoziationen des „Laissez-Faire“ und der „geistigen und kulturellen Anregungen“ sowie des „häufigen Lobens“ bei Frauen (wie im Westen) fort. Wenn man so will, ist damit für die Ostdeutschen im ganzen ein Erziehungsmuster typisch, das auch gesamtdeutsch für Männer charakteristisch ist.

e) Rekonstruktion des Erziehungsklimas auf der Zeitachse und in sozialen Milieus

Ein breiter Test der soziodemographischen Verknüpfungen zeigt, dass die Altersvariable die erklärungskräftigste für quantitative Unterschiede in den Erziehungserinnerungen ist. Das legt es nahe, anhand der Unterschiede auf der Altersachse auch einen Kulturwandel zu diagnostizieren bzw. stabile und weniger stabile Elemente der familiären Sozialisationsaktivitäten zu rekonstruieren.

Zunächst kontrastieren auch die qualitativen Strukturen der Erziehungserinnerungen zwischen unter 45jährigen und den älteren Befragten. Bei den älteren Befragten kontrastiert der Faktor „Emotionale Stabilität“ mit einem Faktor, den man eigentlich „Emotionale Vernachlässigung“ nennen muss, da dort der Mangel an empfangener Liebe mit der Erinnerung einhergeht, dass sich die Eltern „wenig um einen gekümmert“ hätten. Der Kontrast beider Faktoren hat viel mit der Herkunft der älteren Befragten aus der (oberen) Mittelschicht bzw. aus der Unterschicht zu tun. Erst in der Gruppe unter 46 Jahren bildet sich der eigentümliche Kontrast zwischen der „Emotionalen Stabilität“ auf der einen und des eigentlichen „Laissez-Faire“ auf der anderen Seite heraus, wobei dieser Kontrast weniger auf der Schichtung als auf dem Lebensalter beruht.

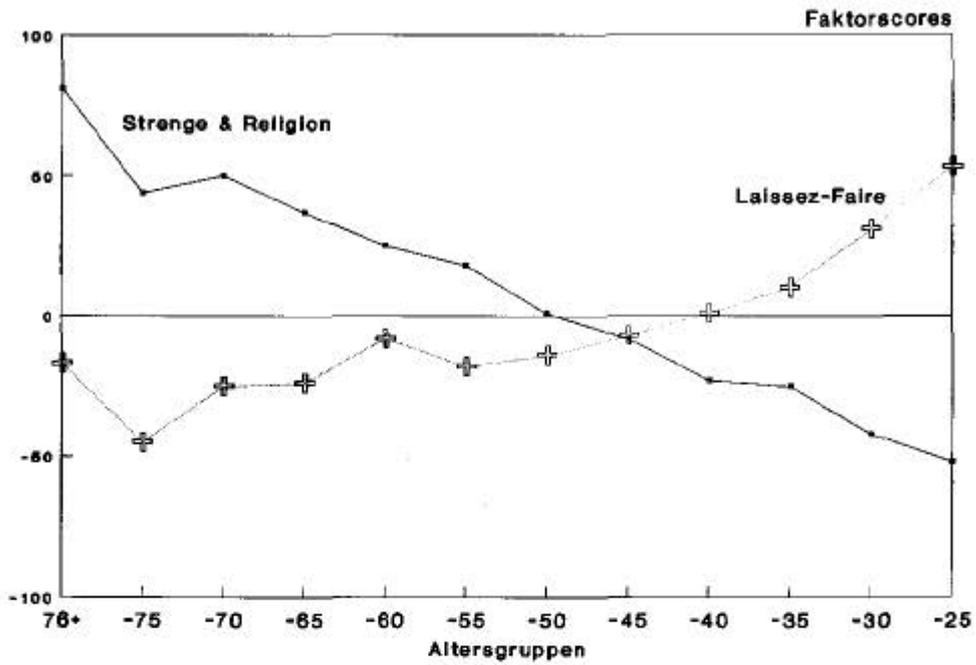
Die Graphiken „Sozialisationsmuster“ zeigen den starken Gegensatz zwischen dem Muster „strenge und religiöse Erziehung“ und „Laissez-Faire“ auf der Altersachse. Zunächst fällt der fast kontinuierliche Rückgang des Musters der Tradition von den älteren in Richtung der jüngeren Jahrgänge auf. Die Korrelation des Musters mit dem Alter der Befragten ist mit $r = .37$ mit Abstand die höchste aller demographischen Größen. Diese Korrelation betrifft alle drei Items des Faktors, ist jedoch am stärksten bei der „Religiosität“ der Erziehung, gefolgt von der „Strenge“ und der „Ordnung“. Die komplementäre Zunahme des Musters des Laissez-Faire führt allerdings erst

bei den 31 bis 35jährigen (Jahrgänge ab 1962) zu überdurchschnittlichen Werten, stark erhöhte Werte werden in den jüngsten Gruppe unter 31 Jahren erreicht (Jahrgänge ab 1967).

Die Gegenläufigkeit beider Größen auf der Altersachse ist nachvollziehbar: Wo weniger religiöse Strenge des Erziehungsstils herrscht, entsteht mehr Freiraum für Kinder, tun und lassen zu können, was sie wollen und die Chance steigt, dass ihre Wünsche erfüllt werden. Die stärkste Negativkorrelation mit dem Lebensalter geht mit $r = -.30$ interessanterweise von der „Widerspruchsneigung“ der Kinder gegenüber den Eltern aus, gefolgt vom Merkmal „Streit“ in der Familie. Die anderen Korrelationen der Items des Faktors „Laissez-Faire“ mit dem Lebensalter sind deutlich niedriger, was bedeutet, dass der generelle Trend eher in der Lockerung der *Familienhierarchie* als in „Verwöhneffekten“ liegt. Sucht man nach sozialen Milieus, in denen „Laissez-Faire“ stärker praktiziert wird, dann ist über alle Befragte hinweg die Herkunft aus Haushalten größerer Selbständiger, von Freiberuflern, gehobenen und höheren Beamten sowie leitenden Angestellten besonders erklärungskräftig. Bei Herkunft aus dem einfachen Arbeitermilieu der Un- und Angelernten und aus dem bäuerlichem Milieu spielt „Laissez-Faire“ eine weniger wichtige Rolle. (Tabelle 13)

In den älteren Jahrgängen gehen überdurchschnittliche Erinnerungen an die Religiosität und Strenge des Erziehungsstils jedoch nicht nur mit weniger Erinnerungen an „liberalere“ Erziehungsformen einher, sondern auch mit intensiveren Erinnerungen an „Emotionale Stabilität“. Dieses Muster der Erinnerungserinnerungen nimmt von den ältesten Befragten her in Richtung der 51 bis 55jährigen (Jahrgänge 1942-46) steil ab, um sich dann zunächst unter dem Durchschnittswert aller Befragten einzupendeln. Hier stoppt ein Trend ziemlich abrupt ab, um sich in der Folge allerdings leicht umzukehren. Dabei liegen allerdings die stärksten Alterseffekte in der Abnahme des Empfindens von *Familienstabilität* (Korrelation mit Alter: $r = .17$) und schon etwas schwächer in der geringer werdenden Vorbildwirkung der Eltern ($r = .14$), was gut mit der zunehmend „streitanfälligen“ Familiensituation zusammenpasst. Bezüglich der von Eltern empfangenen „Liebe“ ist die Negativkorrelation bereits sehr schwach, wenn auch noch signifikant. Von der Herkunft aus bestimmten Milieus her gesehen, sind die Erinnerungserinnerungen besonders dann weniger vom Faktor „Emotionale Stabilität“ bestimmt, wenn die Befragten aus dem einfachen Arbeitermilieu der Un- und Angelernten stammen.

Sozialisationsmuster nach Altersgruppen



Sozialisationsmuster nach Altersgruppen

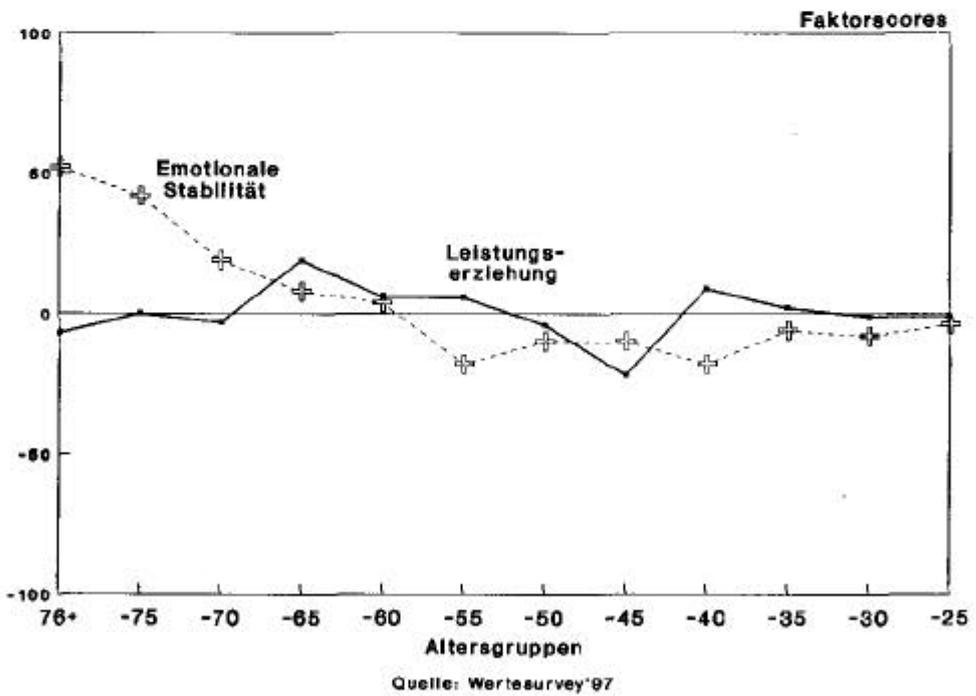


Tabelle 13: Milieuhintergrund der Erziehungserinnerungen

	Emotionale Stabilität	Laissez- Faire	Leistungs- erziehung	Strenge & Religiosität
Beruf des Vaters				
<i>Arbeiter</i>				
- Ungelernte	--	--(-)		
- Angelernte	--	-	(-)	
- Facharbeiter				
<i>Angestellte</i>				
- Ausführende		+		(-)
- Qualifizierte	(+)	+		-
- Leitende	+	+(+)		-
<i>Beamte</i>				
- Einfacher/Mittlerer Dienst			(-)	(-)
- Gehobener Dienst	+	++		+
- Höherer Dienst	+	+(+)	(-)	
<i>Selbständige</i>				
- Landwirte		(-)	(+)	++(+)
- Kleine Selbständige		-	(+)	+(+)
- Mittlere Selbständige		-	(+)	
- Größere Selbständige		++++	+(+)	+
- Freiberufler	+	++(+)		(-)
<i>Sonstiges</i>				
- Nicht erwerbstätig	--(-)	(-)	+++	
- im Krieg			+	++
- tot	+	(-)		
- unbekannt	--	---	+++(+)	--(-)
Ort der Kindheit				
Einzelgehöft/Weiler	-	(-)	(-)	
Landdorf		-		+
Dorf/Nähe Großstadt				
Ländliche Kleinstadt				
Industrielle Kleinstadt	(+)		(+)	(-)
Mittelstadt/wenig Industrie		(+)	(-)	
Mittelstadt/viel Industrie				-
Vorort/Großstadt		(+)		--
Großstadt		+		-
Oft umgezogen	-----		++	-

Quelle: Wertesurvey 1997, Plus- und Minuszeichen bedeuten signifikante Abweichungen vom Mittelwert der Dimensionsvariablen nach oben bzw. unten.

Keinen Trend zeigt das Muster der „Leistungserziehung“. Es oszilliert auf der Altersachse um den standardisierten Durchschnittswert. Das Muster ist auch mit anderen potenziellen Erklärungsgrößen wenig verknüpft, sei es nun der sozialen Schichtung, dem Geschlecht oder der Bildung und erweist sich

auch in dieser Hinsicht als ziemlich isoliert. Es gibt allerdings zwei auffällige Einzelbefunde. Zum einen kann das Muster einen gewissen objektiven *Zwang* zur Selbständigkeit bedeuten, wenn Väter in der Kindheit z.B. „unbekannt“, „nicht erwerbstätig“ bzw. „im Krieg“ waren oder man sich erinnert, in der Kindheit „oft umgezogen“ zu sein. Zum anderen tritt das Muster auch bei der Herkunft aus Haushalten *größerer Selbständiger* erhöht auf. All diese Kategorien sind allerdings untypisch für die meisten Befragten, so dass wir es mit einem übergreifenden Kulturmuster zu tun haben, einer nationalen „Ur-Größe“, die wir weder aus der Schichtung, der Konfession noch dem Geschlecht etc. erklären können.

Man kann allerdings festhalten, dass dieses Sozialisationsmuster in allen Großgruppen der Bevölkerung mit deutlich gesteigerter Persönlichkeitsstärke in ihren beiden Dimensionen der „Kooperativität“ und der „Selbstvermarktung“ verbunden ist, eine enge Beziehung zum Mainstream der Wertorientierungen hat und in den neuen Ländern vitaler vorhanden ist als in den alten. Schaut man sich die Verknüpfungen zur Persönlichkeitsstärke im einzelnen an, fällt zunächst die besondere Bedeutung verschiedener *sozialer* Fähigkeiten aus, wie der Fähigkeit zur Zusammenarbeit, der Interessenwahrung in Verhandlungen und zur Kontaktfähigkeit im allgemeinen („Komme schnell mit anderen Menschen in Kontakt“). Auf der anderen spielt Fähigkeit, eigene *Ziele* zu formulieren und umzusetzen eine wichtige Rolle, sowie der Überblick und der „klare Kopf“ in schwierigen Situationen. (Alle genannten Items weisen Korrelationen um $r=.30$ mit der „Leistungserziehung“ auf.)

Erwähnt werden muss auch, dass die von uns bisher stets als *aktivierend* bezeichneten Merkmale des „Lobens“ und vor allem des „Anregens“, viel weniger etwas mit dem Alter der Befragten zu tun haben als mit deren *Bildungsniveau*. Die Erinnerung an „viele geistige und kulturelle Anregungen“ im Elternhaus ist mit $r=.25$ deutlich mit dem formalen schulischen Bildungsabschluss der Befragten korreliert. In eine ähnliche Richtung weist die angegebene Schichthöhe des Vaters, die mit $r=.22$ mit den „Anregungen“ verknüpft ist. Interessanterweise ist auch die Größe des Ortes, aus dem man stammt, erklärungskräftig für dieses Merkmal. Die Ortsgröße der primären Sozialisation ist gleichzeitig negativ mit Erinnerungen an „religiöse Erziehung“ verknüpft.

f) Kombination von Ost-West-Herkunft, Geschlecht, Bildung, Milieu und Alter

Wenn man in der Stichprobe ab dem Alter von 46 Jahren eine Grenzlinie zieht und die Befragten damit in zwei etwa gleich große Teile aufteilt, dann kann man in Kombination mit Struktur- und Milieuindikatoren untersuchen, inwiefern diese Kontrollindikatoren die eben besprochenen Alterseffekte modifizieren. (Tabelle 14)

Im Vergleich von Ost und West erkennt man, dass der Wandel im Westen auf der Traditionenachse der Erziehung besonders deutlich war. Von einem weit überdurchschnittlichen Niveau bei den über 45jährigen wird ein weit unterdurchschnittliches bei den unter 46jährigen erreicht. Im Osten lag die ältere Gruppe bereits im Durchschnitt der Stichprobe, die jüngere Gruppe entfernt sich dann von diesem Mittelwert noch etwas stärker als die Vergleichsgruppe im Westen. Der Trend zur „Alternative“ des Laissez-Faire von den Älteren zu den Jüngeren ist im Westen etwas stärker als im Osten. Im Osten weisen die Erziehungserinnerungen der Älteren und der Jüngeren ähnliche Besonderheiten gegenüber dem Westen auf, indem „Leistungserziehung“ und „Emotionale Stabilität“ überdurchschnittlich erinnert werden, allerdings bei den Jüngeren mit abnehmender Tendenz.

Der Kontrast älterer und jüngerer Frauen zeigt bezüglich des Wandels auf den Achsen der Tradition und des „Laissez-Faire“ einen ähnlich intensiven Trend wie bei den Westdeutschen, bei Männern fällt der Wandel moderater aus, vor allem, weil man bei der Enttraditionalisierung schon etwas fortgeschrittener war (ähnlich wie der Osten in der Frage der Tradition). Betrachtet man sich die Daten für die Bildungsgruppen, muss es zunächst bereits als deutliches Zeichen des sozialen Wandels angesehen werden, dass Schulabschlüsse ab dem Niveau der Mittelschule bei den Älteren nur zu 41 % vorhanden sind, bei den Jüngeren dagegen zu 75 %. Es muss auch als Folge einer gewissen sozialen Deprivation wirken, wenn in der relativ kleinen „Restgruppe“ junger Leute, die nur den Hauptschulabschluss haben (25 %), emotionale Stabilität besonders wenig erinnert wird. Das emotionale Klima in diesem Umfeld scheint ungünstig zu sein. Dem stehen in der „privilegierten“ älteren Gruppe mit mindestens Mittelschulabschluss überdurchschnittliche Werte des Faktors „Emotionalen Stabilität“ gegenüber.

Der Kontrast auf der Ebene des „Laissez-Faire“ wird durch besonders niedrige Werte bei der „typischen“ Gruppe der Älteren mit maximal Volksschulabschluss gesetzt und erhöhten Werten in der für die Jüngeren „typischeren“ Gruppe mit mindestens Mittelschulabschluss. Bezüglich des traditionellen Musters „Strenge & Religion“ beginnt der Wandel bei den Älteren

mit höchstens Volksschulabschluss auf deutlich überdurchschnittlichem Niveau und endet auf nicht so deutlich unterdurchschnittlichem Niveau wie in der Gruppe der jüngeren Befragten mit mindestens Mittelschulabschluss. Die höher Gebildeten erinnern sich also bereits bei den älteren Jahrgängen weniger an traditionelle Erziehung.

Tabelle 14: Erziehungserinnerungen nach Herkunftsmilieu, kombiniert mit Alter

	Emotionale Stabilität	Laissez-Faire	Leistungs-erziehung	Strenge & Religiosität
<i>West</i>				
- bis 45 Jahre	(-)	+		-(-)
- 46 Jahre und älter		-		++
<i>Ost</i>				
- bis 45 Jahre	(+)	(+)	+	--
- 46 Jahre und älter	+	-	+(+)	
<i>Männer</i>				
- bis 45 Jahre	(-)	(+)		-(-)
- 46 Jahre und älter		(-)		+
<i>Frauen</i>				
- bis 45 Jahre		+		-(-)
- 46 Jahre und älter	(+)	-		++
<i>bis Volks-/Hauptschule</i>				
- bis 45 Jahre	--		-	-
- 46 Jahre und älter		-(-)		++
<i>ab Mittelschule</i>				
- bis 45 Jahre		+		-(-)
- 46 Jahre und älter	+			(+)

Quelle: Wertesurvey 1997.

Bezüglich der Tradition starteten also Ostdeutsche, höher Gebildete und auch Männer bereits von einer weniger traditionellen Position, sind also gewissermaßen als Vorreiter der Enttraditionalisierung der Erziehung anzusehen. Bei den anderen Gruppen setzt der Trend erst verzögert ein. Bei Frauen ist der Trend zum Laissez-Faire etwas stärker als bei Männern, wobei allerdings der größte Kontrast auf dieser Ebene besonders zwischen der großen Gruppe der *älteren, formal weniger Gebildeten* und der ebenfalls großen Gruppe der *jüngeren, formal höher Gebildeten* liegt.

Tabelle 15 nimmt die Teilung auf der Altersachse nun auch für einige zusammengefasste Kategorien des lokalen Herkunftsmilieus vor. Bezüglich der Ortsgröße beeindruckt deren fast linearer Einfluss. Je größer der Ort der

Kindheit, desto weniger wird traditionelle Erziehung bereits in der älteren Gruppe erinnert, und desto niedriger fallen die Werte bei der jüngeren Gruppe aus. Das örtliche Milieu ist also eine besonders gute Erklärungsgröße für die Enttraditionalisierung der Erziehung. Der größte Kontrast auf der Achse des „Laissez-Faire“ wird durch ältere Befragte, die aus dörflichem Milieu stammen und jüngere Befragte aus großstädtischem Milieu gesetzt.

Dabei sind bereits in der Verteilung der Kategorien des lokalen Milieus interessante Zusammenhänge mit dem Alter zu erkennen. Ländliches Milieu wird verstärkt in der älteren Gruppe angegeben, mit Ausnahme von Dörfern in Großstadtnähe, aus denen die Jüngeren verstärkt stammen. Kleinstädtische Herkunft kommt etwa gleich vor. Die Jüngeren sind vor allem in der Kategorie der „Mittelstädte“ stärker vertreten und in den Vororten der Großstädte. Großstädtische Herkunft im engeren Sinne ist in beiden Gruppen etwa durchschnittlich.

Als letzte Vergleichsgröße soll uns noch das *berufliche Milieu* der Väter der Befragten dienen. Hier gibt es insgesamt einen Trend, dass die Älteren verstärkt aus dem Milieu der ungelernten Arbeiter stammen, das Facharbeitermilieu jedoch für die Jüngeren typischer ist. Dieser fast lineare Trend verstärkt sich ausgehend von den einfachen Angestellten in Richtung der leitenden Angestellten, von denen sogar 68 % aus der jüngeren Gruppe und nur 32 % aus der älteren stammen. Herkunft aus dem Beamtenmilieu ist etwas stärker für die Älteren typisch, vor allem im einfachen, in der Tendenz auch im höheren Beamtenmilieu. 80 % von den insgesamt 5 %, deren Väter Landwirte waren, stammen aus der älteren Gruppe. Die Herkunft aus Haushalten mittlerer und größerer Selbständiger ist eher für Ältere typisch, bei kleineren Selbständigen sind die Verhältnisse durchschnittlich. Väter als Freiberufler geben verstärkt die Jüngeren an.

Die Betrachtung der zusammengefassten Herkunft nach der Berufsgruppe des Vaters macht wieder einen Deprivationseffekt in der relativ kleinen Gruppe jüngerer Befragter erkennbar, deren Väter einfache Arbeiter waren. Der Faktor „Emotionale Stabilität“ wird hier besonders wenig erinnert, ähnlich auch bei den (sehr wenigen) jungen Befragten aus dem bäuerlichen Milieu. Der positive Kontrast wird durch die älteren Befragten aus dem Beamten- und auch aus dem Angestelltenmilieu gesetzt. Traditionsbewusste Erziehung wird vor allem von den Älteren aus dem bäuerlichen, dem Selbständigen- und auch aus dem Beamtenmilieu angegeben. „Vorreiter“ eines Wandels sind hier die *Angestellten*, teilweise auch die einfachen Arbeiter. „Laissez-Faire“ wird ganz besonders wenig bei älteren Befragten aus dem einfachen Arbeitermilieu und dem Bauernmilieu erinnert und findet sich verstärkt in den Erinnerungen Jüngerer aus dem Beamten- und Angestelltenmi-

lieu, noch stärker sogar bei jüngeren Leuten aus dem *Selbständigenmilieu*. Wenn man so will, ist im Selbständigenmilieu der Umbruch von der Tradition zum „Laissez-Faire“ am radikalsten zu erkennen.

Tabelle 15: Erziehungserinnerungen nach Herkunftsmilieu kombiniert mit Alter

	Emotionale Stabilität	Laissez-Faire	Leistungs-erziehung	Strenge & Religiosität
Ort der Kindheit				
<i>Dorf</i>				
- bis 45 Jahre	(-)			(-)
- 46 Jahre und älter		-(-)		++
<i>Kleinstadt</i>				
- bis 45 Jahre	(-)	(+)		-(-)
- 46 Jahre und älter	+	(-)		+(+)
<i>Mittelstadt</i>				
- bis 45 Jahre		+	(-)	--
- 46 Jahre und älter	(+)	-		+(+)
<i>Großstadt</i>				
- bis 45 Jahre		++		--(-)
- 46 Jahre und älter				
Beruf des Vaters				
<i>Einfacher Arbeiter</i>				
- bis 45 Jahre	---		(-)	(-)
- 46 Jahre und älter	-	---		+
<i>Facharbeiter</i>				
- bis 45 Jahre		(+)		(-)
- 46 Jahre und älter		-		+(+)
<i>Angestellter</i>				
- bis 45 Jahre	(+)	+(+)		--
- 46 Jahre und älter	+			(+)
<i>Beamter</i>				
- bis 45 Jahre		+(+)		(-)
- 46 Jahre und älter	+(+)			++
<i>Landwirt</i>				
- bis 45 Jahre	--	(-)	+	(+)
- 46 Jahre und älter	(+)	--	(+)	+++
<i>Selbständiger</i>				
- bis 45 Jahre	-	++		(-)
- 46 Jahre und älter	(+)	(-)		+++

Quelle: Wertesurvey 1997.

Insgesamt muss festgehalten werden, dass auch die detailliertere Analyse der Erziehungserinnerungen kaum Aufschluss über die strukturelle Verortung

des Musters der „Leistungserziehung“ ergibt, so dass hier individuelle und in unserem Variablenset nicht erfasste kulturelle Charakteristika weiteren Aufschluss liefern müssen.

g) Sozialisatorische Erklärungsmodelle für Wertmuster und Muster der Persönlichkeitsstärke

Nunmehr im Besitz genauerer Kenntnis typischer Sozialisationsfaktoren, wollen wir im folgenden einige Erklärungsmodelle konstruieren, um die Fülle an Einflussfaktoren auf Persönlichkeitsmuster und Wertmuster gegeneinander abwägen zu können und aus dieser Rekonstruktion Erkenntnisse zu gewinnen, wie solche Muster entstehen bzw. wovon sie abhängen. In welchem Maße schlagen hier sozialisatorische, sozialstrukturelle oder Faktoren der Situationsbewertung durch? Wir sind somit an einem Herzstück unserer Analyse angekommen, das sozusagen alle bisherigen Erkenntnisse bündeln soll.

Wir wollen uns zunächst mit den *Wertmustern* befassen und versuchen, diese aus einem nunmehr verfügbaren und für die Regressionen sinnvollen Variablenset zu erklären. Dieser setzt sich folgendermaßen zusammen:

Übersicht 11: Verwendete Kontrollindikatoren

Sozialisatorische Größen (im engeren Sinne)

- Muster der Erziehungserinnerungen
- Leben als Aufwärtsbewegung
- Schichthöhe des Vaters im eigenen Alter von 15 Jahren
- Ortsgröße Kindheit bis zu 15 Jahren

Strukturgrößen (gegebenenfalls sozialisatorisch zu interpretieren)

- Alter
- Geschlecht
- Ost-West-Zugehörigkeit
- Größe des aktuellen Wohnortes
- Schulischer Abschluss
- Beruflicher Abschluss

- Haushaltsgröße
- Haushaltseinkommen
- Eigene subjektive Schichthöhe
- Berufstätigkeit

Situationsbewertungen

- Zufriedenheit mit dem Haushaltseinkommen
- Zufriedenheit mit dem Lebensstandard
- Zufriedenheit mit sozialer Sicherheit
- Zufriedenheit mit der Schul- und Berufsausbildung
- Zufriedenheit mit der Wohnsituation
- Zufriedenheit mit dem Familienleben
- Verbesserungen der Lebensbedingungen seit 1990
- Allgemeine Lebenszufriedenheit aktuell
- Allgemeine Lebenszufriedenheit vor 5 Jahren
- Allgemeine Lebenszufriedenheit in 5 Jahren
- Glücklicher Mensch

Sonstiges

- Kirchengang

Wägt man zunächst die Erklärungskraft der Modelle bezüglich der Wertmuster ab, dann ist das Modell zur Erklärung des Wertmusters der „Tradition“ am erfolgreichsten ($R^2 = .32$), dem bereits mit deutlichem Abstand das Modell für den „Mainstream“ folgt ($R^2 = .27$), dann „Idealismus & Engagement“ ($R^2 = .21$) sowie als Schlusslicht „Hedonismus & Materialismus“ ($R^2 = .15$).⁸³ Die Werte der Tradition sind also am stärksten von sozialisatori-

83 Diese Erklärungsleistungen sind von einem anspruchsvollen Standpunkt gesehen nicht immer sehr hoch, aber doch immer noch vergleichsweise gut. Wir hätten weitere Größen in die in den Übersichten ausgewiesenen Modelle aufnehmen können, aber dennoch nur diejenigen ausgewählt, die noch einigermaßen „kausal“ interpretiert werden können („verursachend“), ohne allerdings sicher entscheiden zu können, ob sich das auch wirklich so verhält. Abgesehen davon gibt es natürlich noch eine Reihe anderer, in unserer Erhebung nicht zu überprüfender Variablen, welche die Bevorzugung von Wert- und Persönlichkeitsmustern beeinflussen, wie etwa die natürliche individuelle Varianz der menschlichen Persönlichkeit, nicht erfasste bio-

schen, strukturellen bzw. situativen Faktoren abhängig. Relativ gesehen, ist die Erklärungskraft *nur der Erziehungsmuster* bei diesem Faktor am stärksten ($R^2 = .22$), während unser Modell der Erfassung der familiären Sozialisation „Idealismus & Engagement“ *am wenigstens erklärt* (nur $R^2 = .05$). Der „Mainstream“ bringt es bezüglich der Erziehungsmuster immerhin auf ein $R^2 = .15$ und „Hedonismus & Materialismus“ auf $R^2 = .08$. Bezüglich des Wertmusters der „Tradition“ konkurriert allerdings der Einfluss der *Altersvariable* stark mit der eigentlichen familiären Sozialisation, im Falle von „Hedonismus & Materialismus“ betrifft das neben dem (geringen) Alter auch den (geringen) Kirchgang. Dieser typische Kontrasteffekt beider Wertdimensionen wiederholt sich in den verschiedensten von uns getesteten Modellen.

Übersicht 12: Erklärung der Wertdimension „Tradition“ ($R^2 = .32$)

• Alter	+++++
• Erziehung: „Strenge & Religion“	+++++
• Erziehung: „Emotionale Stabilität“	++(+)
• Kirchgang	++
• Erziehung: „Laissez-Faire“	+(+)
• Zufriedenheit: Soziale Sicherheit	+(+)
• Haushaltsgröße	+
• West	+
• Haushaltseinkommen	-
• Allgemeine Lebenszufriedenheit	-
• Im Leben aufwärts	-
• Schichthöhe	-
• Schulabschluss	-(-)

Der Erklärungshintergrund der *Traditionswerte* ist im Vergleich der Wertmuster besonders eindeutig bestimmt und zwar durch den überragenden Einfluss des Lebensalters und des Erziehungsmusters „Strenge & religiöse Er-

graphische Erlebnisse und Erfahrungen sowie ein gewisser Werte- und Persönlichkeitskonformismus gegenüber dem Zeitgeist und gegenüber Bezugsgruppen bzw. Bezugspersonen.

ziehung“. Die Gleichrangigkeit beider Faktoren in einem Erklärungsmodell, das eigentlich von der Unabhängigkeit der Einflüsse der Input-Variablen auf die Ziel-Variable ausgeht, zeigt an, dass es neben dem säkularen Rückgang der Elemente herkömmlicher Erziehung noch andere wesentliche, etwa lebenszyklische Effekte geben muss, die traditionelle Werte mit steigendem Alter intensivieren. Der immer wieder beobachtete und behauptete „Konservatismuseffekt“ des Lebensalters wird durch unser Modell plausibel, wenn auch nicht streng beweisbar.⁸⁴

Neben diesen beiden Haupteffekten sind die anderen signifikanten Effekte des Modells eher nachrangig. Am stärksten erklärt noch das Erziehungsmuster „Emotionale Stabilität“ die Wichtigkeit von Traditionswerten in der Bevölkerung, wichtig ist auch der Kirchgang. In emotional-stabilen Familien und im engeren Einflussbereich der Kirchen erfahren Werte der Tradition eine deutliche Stützung. Allerdings ist das deutliche Zurückbleiben der *kirchlichen* Sozialisations- bzw. Konservierungswirkung gegenüber der *familiären* auffallend. „Positive“ Sozialmerkmale der Befragten wirken leicht absenkend in Richtung traditioneller Werte, insbesondere die Höhe des schulischen Bildungsabschlusses. Auffallend ist, dass von den Situationsbewertungen her nur die positive Bewertung der „sozialen Sicherheit“ kombiniert mit einer allerdings etwas niedrigeren allgemeinen aktuellen Lebenszufriedenheit einen Einfluss auf die Werte der Tradition hat, was das Modell zum „sozialisatorischsten“ aller vier Werte-Modelle macht.

Es irritiert allerdings, dass sich ausgerechnet das Erziehungsmuster des „Laissez-Faire“, freilich nach Kontrolle struktureller und situativer Faktoren, positiv auf die Werte der Tradition auswirkt. Bei genauerer Analyse ist es insbesondere die Beziehung zwischen den Items der „Wunscherfüllung“ und des „Konformismus“, die diesen Zusammenhang erzeugt. Unabhängig von Alter, sozialem Status und anderen Faktoren gibt es also einen möglicherweise individualpsychologischen Effekt, indem die Erfüllung kindlicher Wünsche bei der Person erhöhte konformistische Neigungen fördern kann. Offen muss allerdings bleiben, warum dieser Zusammenhang auch zwischen der Erinnerung an die Wunscherfüllung in der Kindheit und der Neigung der Befragten besteht, am „Althergebrachten“ festzuhalten.

84 Wie Klein 1995 zeigt, sind säkulare, lebenszyklische und periodische Effekte analytisch nur schwer voneinander zu trennen, auch bei Anwendung von Kohortenanalysen. Streng genommen bräuchte man (bisher nicht vorhandene) Paneluntersuchungen über die gesamte Lebensspanne einer repräsentativen Stichprobe.

Schließlich muss auffallen, dass nach Kontrolle vielfältigster Einflussfaktoren nur eine leichte, aber immerhin signifikante Präferenz für das Wertmuster der „Tradition“ in den alten Ländern erkennbar ist. „An und für sich“ ist also der Westen nur etwas traditioneller eingestellt als der Osten, obwohl rein quantitativ der Wertefaktor der „Tradition“, vor allem in dessen religiöser Komponente im Westen eine höhere Bedeutung hat als im Osten. Alters- und spezifische Sozialisationseffekte überlagern die Ost-West-Unterschiede weitgehend, wobei allerdings im Erziehungsmuster „Strenge & Religion“ bereits eine empirische Kulturdifferenz zwischen Ost und West enthalten ist.

Nichtkausale Erweiterung des Modells: Lässt man einmal explorativ die Restriktion der Kausalität außer Acht⁸⁵ und erweitert das Modell durch eine Reihe anderer verfügbarer Variablen, erhöht sich dessen Erklärungskraft auf $R^2 = .43$.⁸⁶ Nunmehr mischt sich das verstärkte Empfinden, „Deutscher“ zu sein, deutlich in die Betonung von Traditionswerten ein, wobei man überlegen kann, ob es die Werte der Tradition sind, die das „deutsche“ Empfinden stützen oder ob umgekehrt das Empfinden, „Deutscher“ zu sein, die Werte der Tradition stützt.⁸⁷ Wer sich mit den „meisten Menschen“ in Deutschland verbunden fühlt und wer in Zukunft weniger konsumieren und mehr sparen will, ist ebenfalls verstärkt auf der Seite der Traditionswerte. Hier könnte man in der Weise argumentieren, dass die Traditionellen wohl auch eher zur Sparsamkeit neigen. Gesellschaftliche Problemwahrnehmungen und Wertauffassungen mischen sich dagegen kaum in die Frage des Verhältnisses zu den Werten der Tradition ein.

-
- 85 Die Modellerweiterung hat experimentellen Charakter und soll in einer bündelnden Berechnung herausfinden, welche weiteren engen Zusammenhänge in die Wertmuster eingehen. Es soll nur herausgefunden werden, inwiefern die Wertmuster Teil eines weitergefassten Zusammenhangs-Syndroms sind.
- 86 Angesichts der Fülle der einbezogenen 75 Kontroll-Variablen haben wir die Verfahrensoption „method stepwise“ gewählt, die nur die auf der 5 %-Stufe signifikantesten Regressionsitems in der Endregression berücksichtigt.
- 87 Mit ähnlichen Problemen bezüglich der Kausalität sah sich z.B. *Inglehart* in seinen internationalen Untersuchungen konfrontiert (zum Beispiel bezüglich des Verhältnisses von Kultur und Struktur der untersuchten Gesellschaften). Er löst dieses „Henne-und-Ei-Problem“ unter weitgehendem Verzicht auf den Kausalitätsbegriff und spricht lieber von parallelen und wechselwirkenden Phänomenen. (Vgl. *Inglehart* 1998)

Übersicht 13: Erklärung der Wertdimension „Mainstream“ ($R^2 = .27$)

• „Leistungserziehung“	+++(+)
• Zufriedenheit: Familienleben	+++(+)
• Erziehung: „Emotionale Stabilität“	+++
• Glücklicher Mensch	++
• Zufriedenheit Lebensstandard	+(+)
• Zufriedenheit Wohnsituation	+(+)
• Zufriedenheit Schul- und Berufsausbildung	+(+)
• Erziehung: „Strenge & Religion“	+
• Erwartete Lebenszufriedenheit in 5 Jahren	+
• Ost	+
• Schichthöhe des Vaters	-
• Schichthöhe	-
• Schulischer Abschluss	-
• Allgemeine Lebenszufriedenheit	-
• Zufriedenheit: Soziale Sicherheit	--

Das Modell des *Mainstreams der Werte* hat bereits eine geringere Erklärungskraft als das der Tradition. Diese beruht zwar wieder in starkem Maße auf sozialisatorischen Faktoren, wird im ganzen jedoch deutlicher von Situationsbewertungen verschiedenster Art bestimmt. Man erkennt zunächst eine fast gleichgewichtige Beziehung des Mainstreams der Werte zu den Erziehungsmustern „Leistungserziehung“ und „Emotionale Stabilität“. Beide empirisch vergleichsweise hoch ausgeprägten Erziehungsmuster tragen somit wesentlich zur Aufrechterhaltung des nationalen Normalwertmusters bei. Der *Mainstream der Werte* wird außerdem leicht vom Erziehungsmuster „Strenge & Religion“ gestützt, allerdings ist dieser Effekt gegenüber den anderen Sozialisationsfaktoren als nachgeordnet einzustufen.

Bezüglich der Situationsbewertungen ist die Relation zur Zufriedenheit mit dem Familienleben besonders hoch ausgeprägt. Wir erinnern uns, dass die Wichtigkeit des „guten Familienlebens“ für das Wertmuster des *Mainstreams* prägend war. Die besondere Nähe der *Wertorientierung* „Gutes Familienleben“ und der *Zufriedenheit* mit dem Familienleben drückt sich auch in einer hohen wechselseitigen Korrelation beider Größen aus ($r = .45$). Die Klammer beider Größen scheint wohl das „Urbedürfnis“ der Person nach

stabilen sozialen Mikrobeziehungen zu sein. Man kann vermuten, dass dieses Urbedürfnis auch dazu führen kann, das Familienleben gelegentlich „positiver“ zu sehen, als es vielleicht in Wirklichkeit ist. Auf eine positive Sichtweise der eigenen Lebensumstände verweist auch die deutliche Beziehung des Glücksempfindens zum Wertmuster „Mainstream“, was in Kombination mit der Zufriedenheit mit dem Familienleben plausibel wirkt.

Bemerkenswert wirkt der Kontrast des *positiven* Einflusses der Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und mit der Wohnsituation zu dem klar *negativen* Einfluss der Zufriedenheit mit der sozialen Sicherheit (oder anders gesehen: *Mainstream*-Werte werden eher bei geringerem sozialen Sicherheitsgefühl betont). Dieser Kontrast ist in den verschiedensten anderen Modellen robust. Zwar ist dieses Muster nicht so dominant wie die bisher diskutierten Einflüsse, dennoch ist es aufgrund seiner Robustheit ernst zu nehmen. Offensichtlich können sich in die positiven Wohlfahrts-Assoziationen des *Mainstreams* unter Umständen auch mit den dort verankerten Sicherheitsbedürfnissen kontrastierende *Sicherheitszweifel* einschleichen. Wir müssen wie bei allen Modellen beachten, dass diese hochkontrolliert sind, indem der Einfluss der verschiedensten Größen miteinander verrechnet wird. Das führt dazu, dass in unserem Fall eine signifikante und leicht *positive* einfache Korrelation zwischen der Zufriedenheit mit der sozialen Sicherheit und dem Wertfaktor „*Mainstream*“ im Regressionsmodell, das eine Vielzahl von Einflussgrößen kontrolliert, sogar in einen deutlichen *negativen* Zusammenhang umschlägt. Dieser Umschlag erfolgt bereits in einem einfachen, von anderen Größen unkontrollierten weiten Wohlfahrtsmodell (welches im wesentlichen auf den Größen von Tabelle 3 beruht).

Nichtkausale Erweiterung des Modells: Die explorative Erweiterung des Modells erbringt eine beträchtliche Steigerung des Erklärungswertes auf ein $R^2 = .44$. Das geht vor allem auf den Einfluss der *Wertauffassungen* zurück, allerdings auch auf das Selbstverständnis als „Deutscher“ und Verbundenheitsgefühle mit der Familie. Der Familismus erscheint somit als eng verbundener Komplex aus drei sich wechselseitig stärkenden Komponenten; als *Wertorientierung* des „guten Familienlebens“, als *Zufriedenheit* mit dem Familienleben und nunmehr auch als *Verbundenheitsgefühl* mit der Familie. Der Einfluss des Gefühls, „Deutscher“ zu sein, ist etwas größer als im Modell der Traditionswerte, steht im Modell „*Mainstream*“ allerdings in einem denkwürdigen Kontrast zur tendenziellen Ablehnung der Verbundenheit „mit den meisten Menschen in Deutschland“. Neben dem eher weniger intensiv verbreiteten und rückläufigen religiös-traditionellen Strang des subjektiven „Deutschtums“ tritt nunmehr auch explizit in Form des *Mainstreams* der Werte ein weiter verbreiteter und offensichtlich vitalerer Strang „deutscher“

Identität zu Tage, allerdings eines „Deutschtums“, das sich tendenziell von den anderen Deutschen distanziert.

Der stärkste Zusammenhang des erweiterten Modells besteht allerdings in der Beziehung des Mainstream-Musters zu der Wertauffassung, dass es „auch heute für alle Menschen verbindliche moralische Maßstäbe“ geben müsse, damit die Gesellschaft funktionieren kann. Dazu kommt die zweite, in der Bevölkerung weithin vertretene Wertauffassung, dass man heutzutage wissen sollte, was man will, um im Leben erfolgreich zu sein. Die Faktoren des Familismus, das Gefühl, „Deutscher“ zu sein und die Wertauffassungen überlagern in starkem Maße die Erziehungserinnerungen der Befragten, ein Effekt der im erweiterten Modell der Traditionswerte viel weniger auftritt. Im Zweifelsfalle hängt also der Mainstream der Werte stärker von weit verbreiteten Wertauffassungen als von erinnerten erzieherischen Einflüssen ab, wobei die Wertauffassungen natürlich selbst wieder auf Erziehungseinflüsse zurückgehen können.

*Übersicht 14: Erklärung der Wertdimension „Idealismus & Engagement“
($R^2 = .21$)*

• Schulabschluss	+++(+)
• Glücklicher Mensch	+++
• Frau	++
• Erziehung: „Laissez-Faire“	++
• West	+(+)
• „Leistungserziehung“	+(+)
• Zufriedenheit Lebensstandard	+(+)
• Kirchengang	+(+)
• Berufsausbildungsabschluss	+(+)
• Zufriedenheit Wohnsituation	+
• Zufriedenheit: Familienleben	+
• Zufriedenheit vor 5 Jahren	-
• Zufriedenheit: Soziale Sicherheit	-(-)

Im Falle des Wertmusters „Idealismus & Engagement“ erkennen wir die knappe Spitzenstellung eines „Strukturmerkmals“, das wir allerdings aufgrund der Kontrolle situativer und von Schichtungsfaktoren in unserem Mo-

dell getrost auch als sozialisatorisch interpretieren können. Unabhängig von den ökonomischen Vorteilen höherer Schulbildung, hat die Sozialisation in höheren Schulformen auch positive Folgen für die Vertretung von idealistischen und Engagementwerten. Interessant ist allerdings, dass dieser Effekt beim Schulabschluss deutlich stärker als beim beruflichen Abschluss auftritt.

Der deutliche Einfluss eines eher sozialisatorisch interpretierbaren Strukturmerkmals wird mit fast gleicher Stärke begleitet von einem Merkmal der Situationsbewertung, dem „Glücksempfinden“. Allerdings ist es das Merkmal mit dem stärksten „Befindlichkeitscharakter“, indem positive innere Zustände am deutlichsten angesprochen werden (wobei wahrscheinlich auch eine Art Glücksfähigkeit im Spiele ist). Zwar geht wie beim Mainstream das gesteigerte Glücksempfinden auch mit gesteigerter Familienzufriedenheit einher, allerdings sind die Gewichtungen der Einflüsse jeweils umgekehrt. Wie beim Mainstream ist auch eine erhöhte Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und mit der Wohnsituation im Spiele. Allerdings ist trotz der hohen Bedeutung der Bildungsabschlüsse für das Wertmuster „Idealismus & Engagement“ keine erhöhte Zufriedenheit mit der Schul- und Berufsausbildung zu erkennen.

Das Modell für „Idealismus & Engagement“ zeigt ebenso wie das des Mainstreams der Werte einen merkwürdigen Kontrast zwischen positiven Merkmalen der Befindlichkeit und der Unzufriedenheit mit der sozialen Sicherheit, so dass auch dieses Wertmuster mit Unsicherheitsgefühlen einhergehen kann. Der Effekt ist allerdings weit weniger stabil als im Falle des Mainstreams und verschwindet in einem erweiterten Modell sogar. Je nach Modellstruktur kommt allerdings eine mehr oder weniger negative Kopplung mit dem Haushaltseinkommen bzw. eine Tendenz zu größeren Haushalten zum Tragen. Das Wertmuster „Idealismus & Engagement“ scheint gelegentlich mit einer Haltung der Zufriedenheit mit dem, was man hat, auch wenn es finanziell nicht unbedingt sehr üppig ist, einher zu gehen. Zum anderen schwingen offensichtlich auch gelegentlich Sorgen mit, größere Haushalte mit eher unterdurchschnittlichen Einkommen in sozialer Sicherheit zu wissen.

Die Präferenz für „Idealismus & Engagement“ hat jedoch noch andere interessante Hintergründe als Bildungs-, Glücks- und Zufriedenheitsfragen. Zunächst ist festzustellen, dass sich auch familiär-sozialisatorische Variablen darauf auswirken und zwar das „Laissez-Faire“ und die „Leistungserziehung“. Der direkte Einfluss der familiären Sozialisation ist allerdings (wie bereits gesehen) bei diesem Wertefaktor schwächer als bei den bereits diskutierten und er geht eher von *individualistischen* Zügen dieser Sozialisation aus. Ein einfaches, unkontrolliertes elterliches Erziehungsmodell weist den

Faktor der „geistigen und kulturellen Anregung“ als den stärksten auf die Ausprägung dieses Wertmusters aus, von dem wir bereits festgestellt hatten, dass er eher bei schichthöherer Herkunft wirksam ist. Da jedoch kein Einfluss der väterlichen Schicht bzw. der eigenen Schicht erkennbar ist, dürfte hier die Korrelation von höherer Bildung und höherer Schichteinstufung⁸⁸ den Hintergrund eines Mechanismus der Vererbung „bildungsbürgerlicher“ Werte erklären.

In eine etwas andere Richtung verweisen die Einflüsse des weiblichen Geschlechts und des Kirchgangs. Nach Kontrolle der Alters- und Bildungsvariable erscheint im Einfluss des Geschlechts vor allem in Richtung sozialer Engagementwerte das Geschlechtsstereotyp der sozial hilfsbereiten, caritativ eingestellten Frau. Solche Merkmale spielen auch im Umfeld der Kirchen eine besondere Rolle, wobei z.B. bei aus caritativen Motiven ehrenamtlich engagierten Frauen die Kirchnähe hoch ist. Schwieriger ist die Interpretation der deutlich erhöhten Präferenz von Westdeutschen für das Wertmuster „Idealismus & Engagement“. Hier muss davon ausgegangen werden, dass die Ost-West-Variable eine Reihe von Merkmalen bündelt, die in unserem Modell unabhängig voneinander erscheinen. Zum einen kann man davon ausgehen, dass jene Konstellation einer tendenziell „selbstbescheidenden“ Zufriedenheit im Osten aufgrund der nach wie vor vorhandenen *Nachholwünsche* der Lebensqualität weniger vorhanden ist und dass religiöse bzw. kirchliche Faktoren weniger dämpfend auf solche Wünsche einwirken. Vermutet werden kann auch ein Einfluss der insgesamt „männlicheren“ Sozialisation über die ostdeutsche Bevölkerung hinweg. Ergänzend könnte noch die berufspraktischere Bildungssozialisation des Ostens erklärend herangezogen werden (weniger Abiturabschlüsse, mehr mittlere und höhere berufliche Abschlüsse).

Nichtkausale Erweiterung des Modells: Eine erweitertes Zusammenhangsmodell für idealistische und Engagementwerte erbringt unter allen Modellen die größte Steigerung und zwar mehr als eine Verdopplung der Erklärungskraft (von $R^2 = .21$ auf $R^2 = .44$). Und zwar geht diese Steigerung ganz besonders auf die *gesellschaftliche Problemwahrnehmung* und auch auf Verbundenheits- und Zugehörigkeitsgefühle von Befragten zurück. Dabei geht es um eine Art Gesellschaftsbewusstsein, das man mit Inglehart als „postmaterialistisch“ bezeichnen kann, indem die Umweltverschmutzung als besonders problematisch angesehen wird, dazu im Kontrast die Frage der

88 Es besteht daneben eine Tendenz von Menschen mit ausgeprägten idealistischen und Engagementwerten eine subjektive Schichteinstufung nach unserem verwendeten Modell abzulehnen.

Ausländer und des mangelnden Wachstums als eher unproblematisch. Hinzu gesellt sich eine erhöhte Zufriedenheit mit der öffentlichen Sicherheit. Damit ist dieses Muster das ungleich gesellschaftsbezogenste Muster aller Wertmuster.

Die erhöhte Bedeutung der Wertorientierung „Freundschaft“ innerhalb des Musters „Idealismus & Engagement“ erklärt offensichtlich die Beziehung zur Verbundenheit mit dem Freundeskreis, die in der erweiterten Regression sichtbar wird. Außerdem steht europäische und weltbürgerliche Identität im klaren Kontrast zur unterdurchschnittlichen Selbstsicht als „Deutscher“. Wertauffassungen spielen für das Wertmuster „Idealismus & Engagement“ keine Rolle. Ein weiterer Kontrast zum Mainstream besteht darin, dass die Glückskomponente auch im erweiterten idealistisch-engagierten Modell erhalten bleibt, während sie im erweiterten Modell der Mainstream-Werte (möglicherweise vom Familismus) überlagert wird.

Die dritte Wertdimension „Hedonismus & Materialismus“ lässt sich insgesamt am wenigsten aus unserem Variablenmodell erklären. Unser Modell bestätigt den bisher bereits erkennbaren starken Gegensatz zum Lebensalter und zur Kirchnähe, der erklärungskräftig für eine hohe Bedeutung von Werten des Lebensgenusses, der Bedürfnisdurchsetzung, des hohen Lebensstandards und des Machtstrebens ist. Damit ist eine deutliche Spannungslinie zum Wertefaktor der „Tradition“ gesetzt. In einer Reihe von Merkmalen ist die Konstellation „Hedonismus & Materialismus“ jedoch auch gegensätzlich zu der bei „Idealismus & Engagement“. Der Wortkontrast von „Idealismus“ und „Materialismus“ kommt also auch empirisch zum Tragen. Solche Kontraste werden zwischen Männern und Frauen, zwischen niedrigeren und höheren Schulabschlüssen und zwischen Ost und West gesetzt. Übergreifend ist allerdings die Wirkung des Erziehungsfaktors „Laissez-Faire“, der *beiderseits* positiv auf die Ausprägung der jeweiligen Wertmuster wirkt, allerdings bei „Hedonismus & Materialismus“ relativ stärker und ohne Begleitung der „Leistungserziehung“. Das Erziehungsmuster „Laissez-Faire“ zeigt somit eine etwas schillernde und mehrdeutige Charakteristik. Familiär gesetzte Freiheitsspielräume können sich sowohl in Richtung der Kultivierung idealistischer Engagementwerte als auch in Richtung hedonistischer und materialistischer Orientierungen auswirken.

Übersicht 15: Erklärung der Wertdimension „Hedonismus & Materialismus“ ($R^2 = .15$)

• Erziehung: „Laissez-Faire“	+++(+)
• Mann	++
• Ost	+(+)
• Schichthöhe	+(+)
• Erziehung: „Strenge und Religion“	+
• Zufriedenheit Wohnsituation	+
• Erwartete Lebenszufriedenheit in 5 Jahren	+
• Zufriedenheit Gesundheit	+
• Schulabschluss	--
• Alter	---
• Kirchengang	--(-)

Interessanterweise hat die subjektive *Schichtzuordnung* von allen Wertefaktoren die stärkste Erklärungskraft in Richtung des Wertmusters „Hedonismus & Materialismus“, ein Phänomen, das sich im erweiterten Modell sogar noch etwas verstärkt. Das Umfeld ist materiell eher etwas günstiger, allerdings wenig akademisch geprägt. Was ernsthaft irritiert, ist der nach Kontrolle andere Faktoren zum Vorschein kommende, leicht positive Einfluss des Erziehungsmusters „Strenge & Religion“, der umgekehrt zum negativen Einfluss des Kirchengangs wirkt. Bei näherem Hinsehen erweist sich, dass unabhängig vom senkenden Einfluss von Alter und Kirchengang die *Strenge* (und nicht die Religiosität) der Erziehung in Richtung von Hedonismus & Materialismus wirken kann. Das kann man so interpretieren, dass möglicherweise ein Schwanken der Erziehung zwischen Laissez-Faire und Strenge die Ausprägung dieses Wertmusters fördert. Der Effekt der Strenge für die Ausprägung hedonistisch-materieller Werte ist allerdings nicht sehr stabil und wird im erweiterten Modell durch die erhöhte Bedeutung der Erinnerungen an „häuslichen Streit“ überlagert.⁸⁹

Nichtkausale Erweiterung des Modells: Die Erklärungskraft eines erweiterten Modells für „Hedonismus & Materialismus“ erbringt immerhin eine

⁸⁹ Dazu gesellt sich im erweiterten Modell interessanterweise auch das in der Kindheit oftmals erfolgte „Loben durch die Eltern“.

deutliche Steigerung der Erklärungskraft von $R^2 = .15$ auf $R^2 = .25$. Bemerkenswerterweise wirken daran sowohl Wertauffassungen als auch gesellschaftliche Problemwahrnehmungen mit. Die gesellschaftliche Problemsicht ist allerdings *umgekehrt* wie bei „Idealismus & Engagement“. Nunmehr wird gerade das Ausländerproblem („zu viele Ausländer“) als besonders relevant angesehen und die Frage der Umweltverschmutzung als weniger wichtig. Von der Seite der Wertauffassungen mischt sich nunmehr ein neuer Faktor in den Zusammenhang zu einem Wertmuster ein und zwar die Auffassung, dass man im Leben „nur auf sein Glück vertrauen“ und mitnehmen solle, „was man bekommt“. Etwa mit gleicher Intensität kommt jedoch auch die Wertauffassung ins Spiel, nach der man heute im Interesse des Lebenserfolges wissen sollte, was will. Eine Haltung „erfolgsorientierten Spielertums“ scheint nicht selten mit Hedonismus & Materialismus einherzugehen.

Wir wenden uns nunmehr der Erklärung der beiden Persönlichkeitsmuster „Selbstbeherrschung & Kooperativität“ und „Selbstvermarktung & Selbstherausforderung“ zu. Die Erklärungskraft der Modelle liegt mit $R^2 = .23$ und $R^2 = .27$ deutlich unter dem Modell des Wertmusters der „Tradition“, aber über „Hedonismus & Materialismus“ und „Idealismus & Engagement“. Die Erklärungskraft nur der familiär-sozialisatorischen Größen ist, relativ gesehen, im ersten Falle, ähnlich wie beim Wertmuster „Tradition“ sehr hoch ($R^2 = .18$), bei der Dimension „Selbstvermarktung & Selbstherausforderung“ wesentlich niedriger ($R^2 = .12$).

Die Persönlichkeitsdimension „Selbstbeherrschung & Kooperativität“ hat eine breite familiär-sozialisatorische Einbettung. Sowohl „Leistungserziehung“, „Emotionale Stabilität“ als auch „Strenge & Religion“ wirken stark positiv. Interessanterweise wirkt sich die Herkunft aus größeren Orten steigend auf diese Persönlichkeitsdimension aus. Der positive Einfluss des Lebensalters war bereits im Abschnitt „Persönlichkeitsstärke“ deutlich geworden, ebenso wie der gegenläufige Effekt des Lebensalters auf die Dimension „Selbstvermarktung & Selbstherausforderung“. Es besteht jedoch auch ein bemerkenswert deutlicher Zusammenhang mit dem Gefühl, „ein glücklicher Mensch“ zu sein, mit dem eine leicht erhöhte Zufriedenheit mit dem Lebensstandard und der Schul- und Berufsausbildung einhergeht, allerdings nicht unbedingt das Gefühl, sich seit 1990, dem Jahr der Wiedervereinigung, verbessert zu haben.

*Übersicht 16: Erklärung der Persönlichkeitsdimension
„Selbstbeherrschung & Kooperativität“ ($R^2 = .23$)*

• „Leistungserziehung“	++++
• Erziehung: „Emotionale Stabilität“	+++
• Erziehung: „Strenge & Religion“	+++
• Glücklicher Mensch	+++
• Herkunft: Ortsgröße	++
• Alter	+(+)
• Zufriedenheit Lebensstandard	+
• Zufriedenheit Ausbildung	+
• seit 1999 verbessert	-

Nichtkausale Erweiterung des Modells: Die Erweiterung des Modells bringt eine Erhöhung der Erklärungskraft von $R^2 = .23$ auf $R^2 = .33$. Der Fakt, dass auch die Steigerung beim anderen Muster „Selbstvermarktung & Selbstherausforderung“ (von $R^2 = .27$ auf $R^2 = .33$) im Vergleich zumindest der Wertmuster „Mainstream“ und „Idealismus & Engagement“ nicht so sehr groß ist, scheint zu bestätigen, dass die Persönlichkeitsmuster stärker *personenbezogen* sind, die Wertmuster dagegen mehr *Sozialbezogenheit* aufweisen, ganz besonders „Idealismus & Engagement“.⁹⁰ Das erweiterte Modell von „Selbstbeherrschung & Kooperativität“ zeigt eine noch größere Resistenz der Erziehungserinnerungen gegenüber der Überlagerung durch Wertauffassungen, Problemwahrnehmungen oder gruppenbezogener Gefühle als das Wertmuster der Tradition.⁹¹ Allerdings dominiert jetzt die Erinnerung an familiäre Ordnungs- und Zusammenhaltsaspekte im Verein mit der Wertauffassung des „Wissens, was man will“. Es erfolgt außerdem eine deutliche Überlagerung des Glücksaspektes, vermutlich durch die nunmehr erhöhte

90 Relativ gesehen ist auch die Steigerung der Erklärungskraft beim Wertmuster „Hedonismus & Materialismus“ bemerkenswert, eine Steigerung, die (wie gesehen) zum einen aus den Wertauffassungen „Glücksvertrauen“ und „Wissen, was man will“ erwuchs, sowie aus einer typischen sozialen Problemsicht von „zu viele Ausländer“ und „Umweltverschmutzung eher geringeres Problem“.

91 Insgesamt sind die Merkmale der Persönlichkeitsstärke in den erweiterten Modellen enger mit den Merkmalen der Erziehungserinnerungen verknüpft als die Wertmuster (mit einer Sonderstellung der Traditionswerte), so dass man sie nicht nur als personenbezogener, sondern möglicherweise auch als sozialisatorisch „primärer“ bezeichnen kann.

Relevanz von Verbundenheitsgefühlen mit der Familie, mit den Freunden und auch den Nachbarn. Da nunmehr jedoch (paradoxaerweise) auch der Einzelaspekt des „sich wenig kümmern“ von eher religiös erziehenden Eltern älterer Menschen, die in großen Städten aufwuchsen, bestimmend wird, hat man den Eindruck, dass im Zusammenhang dieses Persönlichkeitsmusters Elemente einer gewissen „Zwangsselbständigkeit“ aufgrund elterlicher Zeitknappheit eine Rolle spielen. Diese gehen mit Versuchen einher, den eigenen Lebensweg zu definieren und in Anknüpfung an die Erfahrung eines stabilen und ordnungsetzenden Familienrahmens neue und feste familiäre, freundschaftliche und nachbarschaftliche Bindungen aufzubauen.

*Übersicht 17: Erklärung der Persönlichkeitsdimension
„Selbstvermarktung & Selbstherausforderung“ ($R^2 = .27$)*

• „Leistungserziehung“	++++(+)
• Mann	+++
• Zufriedenheit Ausbildung	+++
• Glücklicher Mensch	++
• Schichthöhe	+(+)
• Erziehung: „Laissez-Faire“	+(+)
• Haushaltseinkommen	+(+)
• Erziehung: „Strenge & Religion“	+
• Zufriedenheit Gesundheit	+
• Ortsgröße der Kindheit	+
• Schulischer Abschluss	-
• Kirchgang	-(-)
• Zufriedenheit: Soziale Sicherheit	--
• Alter	--

Die Dimension „Selbstvermarktung & Selbstherausforderung“ weist, abgesehen von der führenden Stellung der Leistungserziehung, ein ganze Reihe besonderer Einflussfaktoren auf, die ihr einen deutlich anderen Charakter verleihen als der ersten. Die Beziehung zum männlichen Geschlechtsstereotyp ist unverkennbar. Dazu kommen Einflüsse des Erziehungsmusters „Laissez-Faire“, einer günstigen Schichteinstufung und günstigerer Haushaltseinkommen. Kirchgang wirkt sich wie das Lebensalter senkend auf die Beto-

nung der „Selbstvermarktung & Selbsttherausforderung“ aus. Die Konstellation ist in dieser Hinsicht (und auch bezüglich der Schichtung sowie der Schulbildung) der des Wertmusters „Hedonismus & Materialismus“ ähnlich, wenn auch weniger prägnant ausgeprägt. Der Unterschied scheint in erster Linie in der starken *Leistungsbezogenheit* von „Selbstvermarktung & Selbsttherausforderung“ und deren Unabhängigkeit von der „spekulativen“ und „mitnahmeorientierten“ Glücksstrategie zu liegen („im Leben auf sein Glück vertrauen, mitnehmen, was man bekommt“), die in einem erweiterten Modell von „Hedonismus & Materialismus“ eines der Kernstücke darstellt. Die Selbstvermarkter sehen sich sozusagen bereits auf der Glücksseite des Lebens, die Anhänger von „Hedonismus & Materialismus“ wissen zwar, was sie wollen, warten jedoch noch auf ihre Glücksgelegenheiten.

Wiederum „irritierend“ erscheint die leicht positive Beziehung des Erziehungsmusters „Strenge & Religion“ zur Persönlichkeitsdimension „Selbstvermarktung & Selbsttherausforderung“, die nach Kontrolle der Einzelmerkmale ausschließlich den Aspekt der Erziehung zur „Ordnung“ betrifft (und nicht die „Strenge“ wie bei Hedonismus & Materialismus). Das erhält eine gewisse Plausibilität insofern, als bei Männern Leistungserziehung stärker verknüpft mit der Frage der Ordnung auftrat. In starkem Kontrast zu den eher etwas niedrigeren Schulabschlüssen tritt die hohe Bedeutung der Zufriedenheit mit der *Schul- und Berufsausbildung* auf den Plan. Offensichtlich herrscht das Gefühl vor, trotz nicht vorhandenen Abiturs und unabhängig vom Niveau des beruflichen Abschlusses das „Richtige“ und „Verwertbare“ gelernt zu haben. Ähnlich wie bei der Persönlichkeitsdimension „Selbstbeherrschung & Kooperativität“ spielt das Gefühl, auf der „glücklichen“ Seite des Lebens zu stehen, auch bei der Dimension „Selbstvermarktung & Selbsttherausforderung“ ein erhöhte Rolle, ein Effekt, der auch im erweiterten Modell nahezu erhalten bleibt.

Diskussionswürdig ist die wie bei der Analyse der Wertmuster „Mainstream“ und „Idealismus & Engagement“ bereits zu beobachtende negative Kopplung der Zufriedenheit mit der sozialen Sicherheit mit dem Muster „Selbstbeherrschung & Kooperativität“, ein Effekt, der auch im erweiterten Modell erhalten bleibt. Auch in diesem Falle wird eine hochsignifikante, leicht positive Korrelation der Einzelmerkmale in einer hoch kontrollierten Regression in eine hochsignifikante, negative Beziehung transformiert. Stark zur Leistung erzogene jüngere, schichthöhere und eher kirchenferne Männer, die der Meinung sind, das „Richtige“ gelernt zu haben und auf der glücklichen Seite des Lebens zu stehen, können durchaus eine erhöhte Unzufriedenheit mit ihrer sozialen Sicherheit entwickeln. Die Erklärung ist vielleicht, dass das Muster der „Selbstvermarktung & Selbsttherausforderung“

besonders stark im (offensichtlich jüngeren) Selbständigenmilieu verbreitet ist, wo man weniger in die üblichen sozialen Sicherungssysteme eingebunden ist und generell mit stärkeren Existenzrisiken umgehen muss. Allerdings scheint man auch bereit zu sein, im Vertrauen auf die eigene Kraft „optimistisch“ mit diesen Risiken umzugehen, während die negative Beziehung des sozialen Sicherheitsgefühls im Kontrast zu den erhöhten Sicherheitsbedürfnissen des Mainstreams der Werte wohl eher eine Neigung zur „Besorgtheit“ über Sicherheitsfragen zum Vorschein bringt.

Nichtkausale Erweiterung des Modells: Die Modellerweiterung bringt zunächst ein starke Bedeutung der Wertauffassung „Gerade heute muss man wissen, was man will, um im Leben erfolgreich zu sein“ zum Vorschein, nicht ganz so stark auch eine Beziehung zu Bedürfnissen nach einer „funktionalen Sozialmoral“. Die typische Konstellation aus männlichem Stereotyp, positiven Verknüpfungen mit subjektiver Schichtung und Einkommen, geringerem Kirchgang, Ausbildungszufriedenheit, Jugendlichkeit und Glücksempfinden bei verringerter Zufriedenheit mit der sozialen Sicherheit bleibt jedoch erhalten. Die Bedeutung der Leistungserziehung wird (offensichtlich durch die Wertauffassungen) etwas relativiert und erscheint in ihren beiden Komponenten „frühe Selbständigkeit“ und „frühe Verantwortungsübertragung“ etwa gleichgewichtig. Dazu gesellen sich gleichgewichtig Ordnungserziehung und interessanterweise auch die erinnerte Widerspruchsneigung gegenüber den Eltern. Neu kommt eine soziale Problemsicht hinzu, die übertriebene „Bürokratie“ bemängelt, jedoch die Frage eines eventuellen „Egoismus zwischen den Menschen“ als eher unproblematisch ansieht, eine Sichtweise, die man sich im jüngeren Selbständigenmilieu gut vorstellen kann.

Insgesamt haben die heute bei den jüngeren Menschen stärker verbreiteten Werte- bzw. Persönlichkeitsstärke-Muster „Hedonismus & Materialismus“ und „Selbstvermarktung & Selbstherausforderung“ zwar viele Schnittstellen (z.B. Jugendlichkeit, Kirchenferne, Männlichkeit). Dennoch gibt es auch deutliche Kontraste zwischen einer gewissen „Glücksspielmentalität“ und verstärktem Egozentrismus bei „Hedonismus & Materialismus“ und verstärkter „Leistungsmentalität“ und einer stärkeren Bereitschaft zur Normbindung bei „Selbstvermarktung & Selbstherausforderung“.

h) Herausragende Bedeutung der „Leistungserziehung“⁹²

Resümiert man die Erklärungsmodelle, dann muss in den „Kausalmodellen“ zunächst die herausragende Stellung des Erziehungsmusters der „Leistungserziehung“ auffallen. Sie überspringt insbesondere die Kluft zwischen „Kooperativität“ und „Expansivität“ der Person⁹³, bei den Werten die Kluft zwischen „Mainstream“ und „Idealismus & Engagement“. In Verbindung mit dem Erziehungsmuster „Emotionale Stabilität“ können somit die Weichen zu einer Art „kooperativen Individualismus“ gestellt werden, so dass ein kompetenter wie sozial umgänglicher Persönlichkeitstypus ausgebildet wird. Dieser Typus ließe sich zu einem psychologischen Idealprofil für moderne Gesellschaften verallgemeinern, Gesellschaften, in denen die Traditionen verblassen, die jedoch die *Selbstkontrolle* und die *soziale Integration* der Person nach wie vor als wichtige Probleme ansehen.

Was die Tradition immer weniger leisten kann, die „systemdienliche“ Steuerung der Person und deren Einbindung in soziale Zusammenhänge, wird nunmehr Aufgabe der „Leistungserziehung“, die auf der Basis emotionaler Zuwendung und Stabilität im familiären Zusammenhang beginnt und sich in der sekundären Sozialisation der Bildungseinrichtungen und später in der Arbeitswelt fortsetzt. Dabei nehmen (säkular und im individuellen Lebenslauf) Elemente der Selbststeuerung und freiwillige Integrationsleistungen der Person an Bedeutung zu, während Elemente der Fremdsteuerung und der „Zwangsintegration“ abnehmen. Die zunehmende Standfestigkeit der Person aufgrund des Erlebnisses eigenständiger Bewältigung von Problemen steigert das Selbstbewusstsein auch gegenüber neuen schwierigeren Herausforderungen. Damit wird die Neigung zur Ängstlichkeit reduziert und werden Wachstumsprozesse der Persönlichkeit in Gang gesetzt. Auf ganz „natürlichem“ Wege kann sich die Einsicht entwickeln, dass Kooperation auch „Gewinne“ verheißt und sowohl Leistungserbringung als auch Kooperation eine gewisse Selbstkontrolle in sachlicher wie sozialer Hinsicht voraussetzt.

Unser Survey zeigte allerdings unter den jungen Leuten eine viel stärkere Neigung zur vereinseitigenden „expansiven Selbstvermarktung“ der Person

92 Auch hier noch einmal der Verweis auf das bereits seit Jahrzehnten vorliegende, bemerkenswerte Gedankengut von *Mc Clelland!*

93 In etwas schwächerer Weise betrifft das auch den Aspekt der Ordnungserziehung, der zu beiden Mustern der Persönlichkeitsstärke eine deutliche Beziehung entwickelt.

als zur eigentlich wünschenswerteren „kooperativen Selbstvermarktung“ an. Wir hatten in dieser Hinsicht erklärend auf „werteklimatische“ (neues positives Image des „Business“ in der Jugend) und „lebenszyklische“ Argumente zurückgegriffen (wachsende Lebenserfahrung). Nunmehr kann man auch den sozialisatorischen Faktor der Expansion der „Laissez-Faire“ Erziehung in den Familien als Erklärungshintergrund ergänzend hinzufügen. Neben der Erkenntnis, dass es Brücken zwischen Selbstvermarktung und Kooperativität der Person gibt, zeigt allerdings die Detailanalyse auch die „Gräben“ zwischen beiden Dimensionen der Persönlichkeit. Da ist zum einen das ausgeprägte männliche Stereotyp der Selbstvermarktung, zum anderen der Unterschied von expansiv-widerstrebendem, kirchenferneren Individualismus im sozial gut gestellten Umfeld (Selbstvermarktung & Selbsttherausforderung) und mitmenschlich integriertem und religionsnäherem Individualismus (Selbstbeherrschung & Kooperativität).

Dennoch kann soziologische und pädagogische Aufklärung darauf hinweisen, dass es eine sozial gangbare und sozial vorteilhaftere Alternative zur einseitigen Kultivierung der Selbstexpansion gibt, auch wenn diese im Moment nicht unbedingt im Trend liegt.⁹⁴ Diese ist unter den jüngeren Leuten mit einer nur leicht geringeren *Flexibilität* des Lebenszuschnitts verbunden, so dass auch der aktuellen sozialen Agenda Rechnung getragen werden würde.

94 Wobei die jungen Leute sich natürlich an den Zeitgeist anpassen bzw. bereits angepasst haben; ein Zeitgeist, der zunehmend von den Imperativen einer individualisierten Leistungsgesellschaft bestimmt wird.

3. Teil: Die soziale Integration und ihre Zukunft

Wir hatten uns im zweiten Teil dieser Abhandlung unter dem Leitbegriff der sozialen Konstitution mit der „subjektiven Verfassung“ der Bundesrepublik beschäftigt und diese anhand von Wertorientierungen sowie von Merkmalen der Persönlichkeitsstärke und der Sozialisation dargestellt. Dabei waren wir „individualistisch“ vorgegangen und hatten die individuellen Sichtweisen der Befragten auf ihren persönlichen Lebenskontext zu kollektiven Phänomenen aggregiert, wohl wissend, dass diese statistischen Aggregate soziale Faktoren zum Hintergrund haben, wie soziale und demographische Strukturen, nationale Traditionen, institutionelle Arrangements usw. Nunmehr soll uns unter dem Leitbegriff der sozialen *Integration* diese soziale und kollektive Seite der menschlichen Lebensführung direkter interessieren. Wie sind die Individuen heutzutage in kleine und größere soziale Zusammenhänge integriert? Wie erscheint diese Integration in der subjektiven Bewertung der Befragten? Wie steht es mit dem Vertrauen in öffentliche Institutionen? Inwieweit engagieren sich die Menschen heute im öffentlichen Raum über ihre unmittelbaren eigenen Interessen hinaus?⁹⁵

Der Begriff der Integration meint also von der individuellen Seite her den Grad der *sozialen Bindung* der Individuen und von der Seite der Gesellschaft her deren Grad von *konsistentem Zusammenhalt* im Interesse der sozialen Funktionsfähigkeit. Dabei können die integrative Bindung der Individuen und der konsistente Zusammenhalt der Gesellschaft natürlich kein absolutes Kriterium sein, wie der Anspruch und das reale Beispiel des Totalitarismus lehren. Es kann sich in modernen Gesellschaften also nur um ein bestimmtes „gesundes Maß“ von sozialer Integration mit ausreichenden Spielräumen für individuelle Autonomie handeln, wobei auch wir nicht angeben können, worin dieses Maß genau besteht. Auf jeden Fall sind die Proportionen und auch die Verhaltensbereiche von sozialer Integration und individueller Autonomie immer schon kulturell ausgehandelt und eingepegelt, und sie ändern sich in der Regel eher langsam. So gewährt z.B. die US-Kultur den Individuen zwar eine große wirtschaftliche Autonomie, zwingt jedoch die Individuen (zumindest in den breiten Mittelschichten) viel stärker in ein so-

95 Einen breiten europäischen Überblick über Indikatoren der sozialen Integration (also „wie Individuen und Gruppen in größere Zusammenhänge eingebunden sind“, S.140) kann man bei *Immerfall* 1997 nachlesen.

zial-konformistisches Verhaltenskorsett⁹⁶ als etwa die europäische Kultur, wo wiederum die wirtschaftliche Freiheit eingeschränkter ist.

Wir wollen die Frage der sozialen Integration anhand der in unserem Survey verfügbaren direkten Indikatoren der sozialen Integration überprüfen, wobei wir davon ausgehen, dass eigentlich fast alle bisher in den ersten zwei Teilen besprochenen Indikatoren zumindest indirekt mit der sozialen Integration des Individuums zu tun haben. Das betraf die Unzufriedenheit mit dem politischen System, die wahrgenommene hohe Problembelastung der Gesellschaft, begleitet von Vermutungen über weitverbreitete anomische Erscheinungen sowie Auffassungen über die Inflation der „Unwerte“ des „Geldes“ und der „Macht“. Dem standen ein recht hohes Wohlbefinden, insbesondere im privaten Bereich gegenüber, hoch ausgeprägte moralische Grunddispositionen, ein fest verankerter Legalismus und eher günstig gesehene Möglichkeiten, eigene individuelle Ziele auch in die Praxis des Lebens umzusetzen.

Allerdings wurden insbesondere bei jungen Leuten lebenszyklische, aber auch „werteklimatische“ Spannungslinien individualistischer Emanzipationsbestrebungen zur sozialen Integration erkennbar. Solche Spannungen scheinen am Beginn des dritten Jahrtausends vor allem mit dem Bedürfnis eines zunehmenden Teils der jüngeren Leute zusammenzuhängen, aus dem Zwangskorsett der Sozialversicherungen und der damit verknüpften staatlichen Bürokratie auszubrechen, aufgrund ihrer Erwartung, im Vergleich zu den älteren und mittleren Generationen kaum mehr Vorteile aus diesem System mehr ziehen zu können.⁹⁷ Das Heil des eigenen Lebenserfolgs wird daher eher im eigenen Business und auf den Kapitalmärkten als im gewerk-

96 Das war bereits de *Tocqueville* aufgefallen, der zwar den demokratischen Zuschnitt des amerikanischen Lebens und den amerikanischen Gemeindegeist lobte, dennoch auch warnend auf konformistische Phänomene in den USA hinwies: „Ich kenne kein Land, in dem im allgemeinen weniger geistige Unabhängigkeit und wirkliche Diskussionsfreiheit herrscht als in Amerika.“ „In Amerika zieht die Mehrheit einen drohenden Kreis um das Denken.“ Vgl. *Alexis de Tocqueville: Über die Demokratie in Amerika*, Stuttgart 1995, S. 151.

97 Von den 18 bis 24jährigen glaubten z.B. im Februar 1997 50 %, „dass die gesetzliche Rente in Zukunft ‚auf keinen Fall‘ zum Leben ausreichen wird“ gegenüber nur 32 % der gesamten Bevölkerung und nur 22 % der ab 60jährigen. Einer Rente nach dem Modell einer Grundsicherung bei geringeren Beiträgen und zusätzlicher Eigenvorsorge stimmten 69 % der 18 bis 24jährigen zu gegenüber 50 % bei allen Befragten und nur 45 % bei den ab 60jährigen. Vgl. Forschungsinstitut für Ordnungspolitik: Die Rentenreform im Urteil der Bevölkerung. Arbeitspapiere 2, Köln 1997, siehe auch die umfangreiche Studie von *Föste/Janßen* 1997.

schaftlichen Umfeld bzw. im staatlichen Umverteilungssystem gesehen. Damit hat das jetzige deutsche Sozialsystem nicht nur von seiten der Arbeitslosen, der sozial Schwachen und der neuen Länder⁹⁸ ein Integrationsproblem, sondern auch von seiten der nachwachsenden Generationen aus den breiten Mittelschichten.

Unser Wertesurvey erlaubt uns zunächst auf der Mikroebene die Darstellung sozialer *Kontaktnetze*, dann von sozialen *Verbundenheitsgefühlen*, aufsteigend von der Mikro- zur Makroebene, ergänzt durch das Zugehörigkeitsempfinden zu verschiedenen *Makrokollektiven*. Dem folgt die Darstellung der Bindung an *politische Parteien* und von Vertrauensgefühlen gegenüber *öffentlichen Institutionen*. Schließlich wollen wir untersuchen, inwieweit es den Menschen heute gelingt, die soziale Mikro- und Makroebene durch die Einnahme der „Bürgerrolle“ in Form *bürgerschaftlichen Engagements* miteinander zu verknüpfen.

A. Mikrosoziale Integration

1. Mikrosoziale Netzwerke

Zunächst wollen wir anhand einiger einfacher Indikatoren mikrosoziale Netzwerke darstellen, indem wir uns für die *Kontakthäufigkeit* der Befragten mit verschiedenen Personengruppen und für die Größe von deren Freundeskreisen interessieren.

a) Verwandtschaftliche und außerverwandtschaftliche Kontakte

In Tabelle 16 erkennen wir, dass die Kontakthäufigkeit mit den eigenen *Kindern*, soweit vorhanden, am intensivsten ist. Ca. 72 % der erwachsenen Bevölkerung können und wollen dazu Angaben machen. Fehlende Angaben, die lediglich auf Antwortverweigerungen beruhten, waren allerdings verschwindend gering, so dass es bei den Ausfällen nahezu immer um das Nichtvorhandensein der genannten Referenzpersonen geht. In der Altersgruppe der 18 bis 25jährigen fehlen naturgemäß 89 % der Angaben über Kontakte mit eigenen Kindern, bei den 26 bis 30jährigen 54 % und bei den 31 bis 35jährigen noch 37 %. Erst ab den 36 bis 40jährigen gehen die Werte mit 20 % unter den Durchschnitt der Ausfälle.

98 Vgl. *Gensicke* 1998d.

Erstaunlich hoch ist die Kontaktintensität zu den eigenen *Enkeln*, nur dass hier mit nur 32 % viel weniger Angaben gemacht wurden, da nur in diesem Falle Enkel auch vorhanden waren. Die Grenzlinie liegt hier zwischen der Gruppe der 46 bis 50jährigen mit 82 % Ausfällen und der Gruppe der 50 bis 55jährigen mit nur noch 60 % Ausfällen. Bei den 56 bis 60jährigen werden schon zu 63 % Angaben über Kontakte zu Enkeln gemacht, in den älteren Gruppen gehen diese Werte teilweise deutlich über die 70 %-Marke hinaus. In der hohen Kontakthäufigkeit zu den Enkeln drücken sich nicht zuletzt wichtige Unterstützungsleistungen von Großeltern gegenüber den in der Ausbildung bzw. oft beiderseits im Beruf stehenden eigenen Kindern aus.

Tabelle 16: Kontakthäufigkeiten

	sehr häufig	häufig	ab und zu	gar nicht	t.n.z./ keine Angabe*
<i>Kontakte mit ...</i>					
<i>eigenen Kindern</i>	74.8 %	19.2 %	4.0 %	2.0 %	28.2 %
<i>eigenen Enkeln</i>	53.0 %	32.2 %	9.3 %	5.5 %	68.4 %
<i>Eltern bzw. Vater/Mutter</i>	47.5 %	33.1 %	14.9 %	4.4 %	39.5 %
<i>Nachbarn</i>	14.7 %	35.0 %	43.6 %	6.8 %	0.4 %
<i>anderen Verwandten</i>	8.9 %	35.0 %	52.1 %	4.0 %	2.2 %
<i>Kollegen, privat außerhalb der Arbeitszeit</i>	5.5 %	18.6 %	58.7 %	17.2 %	36.3 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %, *"trifft nicht zu" und keine Angabe.

An dritter Stelle folgen die Kontakte zu den *Eltern*, immerhin können hier ca. 40 % der Bevölkerung keine Einschätzung abgeben, weil die Eltern in der Regel wahrscheinlich bereits verstorben sind. Eine wesentliche Grenzlinie markiert hier die Altersgruppe der 51 bis 55jährigen, ab der bereits 55 % der Angaben fehlen, während das bei der Gruppe der 46 bis 50jährigen erst 26 % sind. Bezüglich der „anderen Verwandten“ wird die Kontakthäufigkeit dann schon deutlich weniger intensiv. Die Mehrheit von 52.1 % gibt an, „ab und zu“ Kontakt mit diesem Personenkreis zu haben. Nachbarschaftliche Kontakte sind sogar etwas intensiver als die mit den Verwandten, wobei al-

lerdings die räumliche Nähe den Kontakt in gewisser Hinsicht zwangsläufig herstellt. Wichtig ist hervorzuheben, dass nur 6.8 % der Befragten gar keine Kontakte zu den Nachbarn angeben und die Nachbarschaft damit als „anonym“ kennzeichnen. Bei den Kategorien „Verwandtschaft“ und „Nachbarschaft“ verzeichnen wir auch die wenigsten Antwortausfälle, d.h. diese Dimensionen waren für die allermeisten Befragten relevant. Immerhin machten bezüglich der Verwandten 10 % der über 75jährigen keine Angaben.

Ein besonderes Kapitel stellt die Frage dar, ob man mit seinen *Kollegen* auch privat und außerhalb der Arbeitszeit Kontakte pflegt. Den Westdeutschen wird in der Regel eher eine Abneigung unterstellt, Berufliches und Privates auch auf der Ebene persönlicher Kontakte miteinander zu verbinden, ein Muster, das inzwischen auch von den Ostdeutschen übernommen wurde und in der DDR weniger ausgeprägt war. Vor diesem Hintergrund muss wohl auch die sehr stark in Richtung des „ab und zu“ verschobene Verteilung in der Tabelle 16 interpretiert werden. Allerdings besteht auch keine Tendenz zu einer vollständigen Abschottung gegenüber den Kollegen im privaten Kontakt, denn nur etwa 17 % der Befragten geben in dieser Hinsicht gar keine Kontakte zu ihren Kollegen an. Natürlich hängen die Antwortausfälle stark mit der aktuellen Berufstätigkeit der Befragten zusammen, dennoch hat auch ein Teil der Befragten, die deutlich aus dem Erwerbsalter heraus sind oder z.B. arbeitslos sind auf die Frage geantwortet. Diese Befragten beurteilten sicherlich ihre Kontakte zu ehemaligen Kollegen. Die Spitze der Beantwortungsquote lag mit 85 % bei den 40 bis 45jährigen. Bereits ab der Gruppe der 55 bis 60jährigen gab es 46 % Ausfälle und dann 63 % ab der Gruppe der 60 bis 65jährigen. Immerhin machten noch 25 % der 70 bis 75jährigen Angaben über Kontakte mit Arbeitskollegen und auch noch 17 % der ab 76jährigen.

Die Graphik „Kontakte mit ...“ zeigt uns eine Analyse der verschiedenen Kontakte nach Altersgruppen (nur gültige Antworten). Man erkennt, dass über fast alle Altersgruppen hinweg die Kontakthäufigkeit zu den Kindern die größte ist. Nur in der Gruppe der 18 bis 25jährigen, wo allerdings auch kaum Kinder vorhanden sind, ist sie etwa gleich hoch wie mit den Eltern. Hier engt unter Umständen die Ausbildung die Kontakte etwas ein, wobei möglicherweise Großeltern diese Lücke füllen. In den Altersgruppen von 60 bis 75 Jahren ist die Kontakthäufigkeit zu den Kindern interessanterweise fast ebenso hoch wie zu den Enkeln, während bei den 40 bis 50jährigen sich die Kontakte zu den Eltern und zu den Enkeln etwa die Waage halten. In der Kontaktstruktur sieht man also, wie die ältere Generation sich in ihrem Kontaktverhalten auf die beiden jüngeren Generationen bezieht und die mittlere Generation sich zwischen der älteren und jüngeren Generation bewegt.

Ältere Menschen pflegen generell mehr Kontakt mit ihren Nachbarn (tendenziell sogar „häufig“), bei sehr jungen Befragten sind diese Kontakte eher schwach ausgeprägt. Auch die Verwandtschaftskontakte der Älteren sind etwas intensiver als die der Jüngeren. Interessanterweise nehmen die Kontakte zu den Arbeitskollegen (soweit vorhanden) in Richtung des Pensionsalters sogar an Intensität zu. In den mittleren Jahren von 40 bis 55 Jahren sind sie allerdings schwächer, bei den jungen Befragten dagegen intensiver.

Frauen geben intensivere Kontakte zu ihren Kindern an als Männer. Erklärungskräftiger ist allerdings die *Haushaltsgröße*, in Drei- und Vier-Personen-Haushalten ist die Kontaktfrequenz viel höher als in Ein-Personen-Haushalten. In den Stadtstaaten Berlin (Ost und West) und Hamburg, aber auch in Brandenburg sind die Kontakte zu den Kindern weniger intensiv. Bei Bauern, Selbständigen (aber nicht Freiberuflern) sowie bei der Arbeiterelite (Vorarbeiter etc.) ist es ebenso, bei Befragten im Mutterschaftsurlaub und geringfügig Beschäftigten (in der Tendenz auch bei Teilzeitbeschäftigten) dagegen umgekehrt. Ledige haben eine besonders niedrige Kontaktfrequenz, gefolgt von Geschiedenen und Verwitweten. In den besonders niedrigen Bereichen der sozialen Schichtung, insbesondere jedoch bei den wenigen Befragten der „Oberschicht“ verhält es sich ebenso.

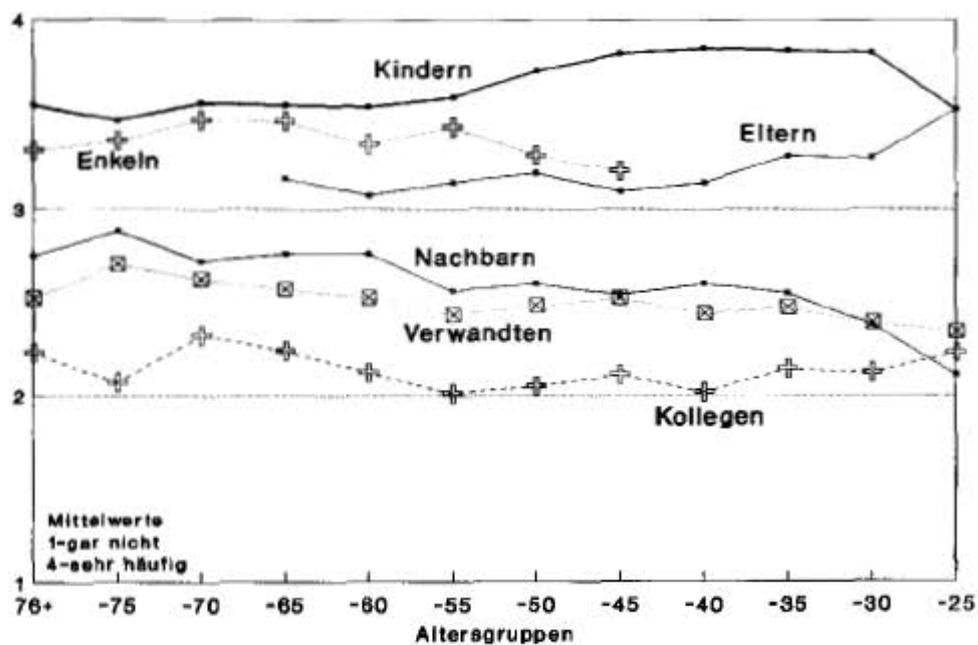
Frauen pflegen auch etwas intensivere Kontakte zu den Enkeln als Männer. Kontakte mit Enkeln sind wiederum in Hamburg, Berlin (vor allem Ost) und in Brandenburg unterdurchschnittlich, in Rheinland-Pfalz/Saarland intensiver. Höhere Beamte und leitende Angestellte haben ebenfalls mehr Kontakt zu Enkeln, Selbständige (nicht Freiberufler), Arbeitslose und Vollzeitbeschäftigte weniger, ganz im Gegensatz zu in Teilzeit und geringfügig Beschäftigten. Bei Geschiedenen sind die Kontakte zu den Enkeln deutlich reduziert. Schichtungseffekte sind ähnlich wie bei Kinderkontakten, aber nicht ganz so deutlich ausgeprägt.

Bei den elterlichen Kontakten gibt es einen deutlichen Anstieg von der Unterschicht in Richtung der oberen Mittelschicht und dann wieder den typischen Abfall in der kleinen „Oberschicht“. In Ein-Personen-Haushalten sind die Kontakte reduzierter, ebenso wieder in Hamburg, Berlin (Ost und West) und Brandenburg. Gegenstücke dazu sind Rheinland-Pfalz/Saarland, Hessen und Mecklenburg-Vorpommern. Besonders wenig kontaktintensiv sind die Beziehungen von Landwirten zu ihren Eltern, ähnlich ist es auch bei der Arbeiterelite und den un- und angelernten Arbeitern, umgekehrt hingegen bei Auszubildenden und unteren Beamten. Wer im Mutterschaftsurlaub ist, hat auch mehr Kontakt zu den Eltern, in der Tendenz auch Ledige; Geschiedene und Arbeitslose haben dagegen eher weniger Kontakt. Verwandtschaftskon-

takte sind bei unteren Beamten etwas stärker, bei Arbeitslosen etwas geringer ausgeprägt. Ansonsten setzt die Altersvariable die Unterschiede.

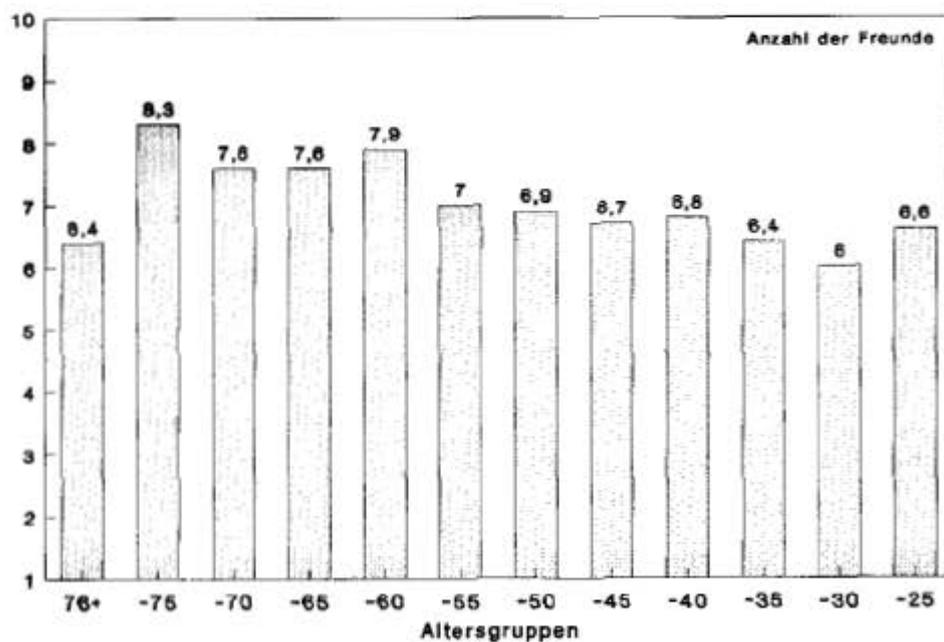
Noch gravierender sind wie bereits gesehen die Altersunterschiede bei den Nachbarschaftskontakten, kombiniert auch mit der Intensität des Kirchgangs. Nachbarschaftskontakte spielen in Stadtkernen von Orten mit 100.000 bis 500.000 Einwohnern eine eher unterdurchschnittliche Rolle, in Orten unter 2000 Einwohner sind sie etwas stärker ausgeprägt. In Brandenburg und in Westberlin scheint die Nachbarschaftlichkeit etwas intensiver zu sein als anderswo, im Gegensatz zu Ostberlin und auch Mecklenburg-Vorpommern. Landwirte und auch Verwitwete berichten über deutlich intensiveren Kontakt mit ihren Nachbarn als der Durchschnitt, ganz im Kontrast zu Auszubildenden und Ledigen (Überschneidung mit Altersvariable!) und in der Tendenz auch zu den Freiberuflern, die weniger nachbarschaftlichen Kontakt angeben. Privaten Kontakt zu Kollegen findet man eher in sehr kleinen Orten (aber nicht bei Landwirten!), aber auch in Westberlin (aber wenig in Brandenburg), bei Befragten in Ein-Personen-Haushalten, bei höheren Beamten, weniger jedoch bei Freiberuflern und Arbeitslosen.

Kontakte mit ... nach Altersgruppen



Quelle: Wertesurvey'97

Wieviel wirklich gute Freunde? nach Altersgruppen



Quelle: Wertesurvey'97

b) Freundeskreise

Ein weiterer Indikator für die Eingebundenheit der Person in soziale Netzwerke haben wir in Form der Größe des Freundeskreises erhoben. Die Befragten sollten angeben, wieviel „wirklich gute Freunde“ sie hätten. Dieser zunächst quantitative Indikator soll im nächsten Abschnitt auch qualitativ danach überprüft werden, in welchem Maße sich die Person mit ihrem Freundeskreis auch wirklich gefühlsmäßig verbunden sieht (ähnlich auch bezüglich der Kollegen, der Familie, der Nachbarn etc.).

3.3 % der Befragten gaben an, keine Freunde zu haben, weiterhin 4.5 % wollten oder konnten zu dieser Frage keine Antwort geben. 29.2 % gaben 1 bis 3 Freunde an, 24.8 % 4 bis 5 Freunde, 25.1 % 6 bis 10 Freunde und 13.0 % mehr als 10 Freunde. Es herrscht in dieser Frage eine sehr breite Streuung der Antworten. Bei einem Durchschnittswert von etwa 7 angegebenen Freunden beträgt die Standardabweichung ebenfalls etwa 7. Mit dem Lebensalter steigt auch die Zahl der angegebenen „wirklich guten Freunde“ an, die ihren Höhepunkt in den Altersgruppen zwischen 56 und 75 Jahren findet. (Graphik „Wieviel gute Freunde?“) Menschen in günstigeren Soziallagen geben mehr Freundschaften an. Auch in ihrer Freizeit freiwillig engagierte Menschen schätzen ihren Freundeskreis erheblich größer ein als nicht engagierte. In kleinen Orten sind die Freundeskreise deutlich größer als in größeren, mit Ausnahme der Stadtränder der Orte über 500.000 Einwohner, wo die Freundeskreise deutlich weiter sind. Besonders große Freundeskreise werden in Schleswig-Holstein und Sachsen angegeben, die kleinsten in Westberlin und Niedersachsen. Ein enormer Kontrast besteht zwischen den durchschnittlich 9.5 guten Freunden der Freiberufler und den nur 5.4 guten Freunden der Landwirte. Mit durchschnittlich 4.6 Freunden lagen allerdings die Angaben der Befragten im Mutterschaftsurlaub noch einmal weit darunter, Arbeitslose waren mit 6 Freunden ebenfalls unterdurchschnittlich.

Trotz der eigentlich eindeutigen Frageformulierung und im wesentlichen interpretierbarer Unterschiede verweisen die extremen Standardabweichungen und die teilweise schwer zu interpretierenden regionalen Unterschiede auf eine gewisse Unschärfe und Vieldeutigkeit des Verständnisses des Begriffes „wirklich guter Freund“. Daher soll die Frage der Freundeskreise später anhand von deren subjektive Bewertung weiterverfolgt werden. Trotz dieser Unsicherheit soll darauf hingewiesen werden, dass bereits die Anzahl der Freunde eine deutliche Beziehung zu unserer Persönlichkeitstypologie hat. Über alle Altersgruppen hinweg haben die „Kooperativen Selbstvermarkter“ die größten Freundeskreise (Durchschnitt: 8.6 Freunde) und die Persönlichkeitsschwachen die kleinsten (Durchschnitt: 5.7 Freunde). Auch

die Freundeskreise der „Expansiven Selbstvermarkter“ sind kleiner als der Durchschnitt (Durchschnitt: 6.4 Freunde), die der „Kooperativen“ immerhin durchschnittlich (7.1 Freunde). Vorausgreifend kann festgehalten werden, dass dieser quantitativen Rangfolge der Persönlichkeitstypen auch eine *qualitative* entspricht, gemessen an der gefühlsmäßigen Verbundenheit mit den Freunden.

2. Soziale Verbundenheit und Zugehörigkeit

a) Verbundenheitsgefühle

Im folgenden wollen wir untersuchen, wie die Befragten ihre sozialen Netzwerke daraufhin bewerten, inwieweit sie sich dort gefühlsmäßig eingebunden fühlen. Dabei sollten sowohl die verwandtschaftlichen bzw. frei gewählten Kreise der Familie, der Partnerschaft und der Freunde bewertet werden als auch die weniger freigewählten bzw. weiteren sozialen Kreise der Kollegen, der Nachbarschaft und „meisten Menschen“ in Deutschland.

Bezüglich der Partnerschaft bzw. Familie können die Ergebnisse kaum eindeutiger ausfallen. Jeweils etwa 95 % der Befragten mit einer Antwort fühlen sich ihren Familienmitgliedern bzw. Partnern mehr als nur „teils-teils“ verbunden. Fast der gesamte Teil der Angaben liegt sogar im Bereich der Skalenpunkte 6 und 7 („sehr verbunden“). Die sehr hohen Mittelwerte und die geringen Standardabweichungen beider Indikatoren sprechen eine eindeutige Sprache. Allerdings ist bei der Frage der Partnerschaft zu berücksichtigen, dass 17.5 % der Befragten auch keine Antwort abgegeben haben, hauptsächlich diejenigen, die keinen Partner oder festen Freund haben. Bezüglich der Familie gaben nur 2.5 % der Befragten keine Antwort. Mit deutlichem Abstand folgen die Verbundenheitsgefühle gegenüber den „Freunden“. Hier distanzieren sich immerhin schon 16 % der Befragten gefühlsmäßig von ihren Freunden (bei 1.5 % fehlenden Antworten) und die Standardabweichung steigt an. Eine sehr enge Verbundenheit mit ihren Freunden empfinden „nur“ noch 56.0 %.

Tabelle 17: Verbundenheitsgefühle

	eher nicht verbunden	teils-teils	eher verbunden	Mittelwert	Std.-abw.	sehr verbunden
Skalenpunkte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Verbundenheit mit ...</i>						
<i>Partner(in), festem Freund/fester Freundin</i>	3.1 %	1.8 %	95.0 %	6.59	1.07	90.9 %
<i>Familie</i>	2.8 %	2.6 %	94.7 %	6.54	1.02	88.3 %
<i>Freunden</i>	5.4 %	10.9 %	83.8 %	5.55	1.20	56.0 %
<i>Arbeitskollegen</i>	22.7 %	25.4 %	51.9 %	4.43	1.41	20.5 %
<i>Menschen in der Nachbarschaft</i>	27.8 %	24.3 %	48.0 %	4.32	1.54	23.0 %
<i>meisten Menschen in Deutschland</i>	50.7 %	28.2 %	21.2 %	3.42	1.41	6.6 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Der entscheidende Bruch in den Verbundenheitsgefühlen erfolgt jedoch beim Übergang zur Referenzgruppe der Kollegen und der Nachbarn. Von den 60 % der Befragten, die bezüglich von Arbeitskollegen Urteile geäußert haben, empfinden immerhin noch etwas mehr als die Hälfte gefühlsmäßige Verbundenheit. Der Rest sieht die Sache entweder eher gemischt oder distanziert. Bezüglich der Nachbarn steigt die Gruppe der eindeutig Distanzierten auf 27.8 % an. Am größten ist diese Gruppe jedoch bezüglich der Verbundenheitsgefühle mit den „meisten Menschen in Deutschland“. Die absolute Mehrheit von 50.7 % markiert somit eine weitere Bruchstelle, ab der die Distanzgefühle dominieren. Nur noch eine kleine Minderheit von 21.2 % identifiziert sich deutlich mit der Mehrheit ihrer nationalen Referenzgruppe (Antwortausfälle nur 2.5 %). Diese Tendenz zur Distanz zur eigenen nationalen Gruppe korrespondiert deutlich mit dem weitverbreiteten Anomieverdacht und mit der dominanten Ausrichtung der Strebungen (Wertorientierungen) auf den Nahbereich der Person, wie wir im Abschnitt „Wertorientierungen“ gesehen haben.

Die Faktorenanalyse zeigt, dass die Verbundenheitsgefühle zu Familie und Partner einen eng zusammenhängenden Komplex darstellen. Der quali-

tative „Bruch“ erfolgt bereits ab der Ebene des Freundeskreises, dessen Verbundenheitsgefühle einen stärkeren Zusammenhang zu den Ebenen der Nachbarschaft und der meisten Menschen in Deutschland entwickeln als zu den Kreisen der Familie und der Partnerschaft. Bei denjenigen, die über die Ebene der Kollegen geurteilt haben, gesellt sich diese ebenfalls zum zweiten „öffentlichen Faktor“ hinzu. Erst die Vorgabe von drei Faktoren bringt eine Teilung in die Ebenen „Familie/Partner“, „Freunde/Kollegen (bei den darüber Urteilenden) und „Nachbarn/meiste Menschen“ zum Vorschein.

b) Sozialstrukturelle Unterschiede

Betrachtet man die Verbundenheitsgefühle auf der Altersachse (Graphik „Verbunden mit ...“), beeindrucken die sehr intensiven Verbundenheitsgefühle mit der Familie bzw. Partner/in über alle Altersgruppen hinweg. Der Mittelwert von 6 wird in keiner Gruppe unterschritten, allerdings ist eine Intensivierung der Verbundenheit von den jüngeren Befragten in Richtung der mittleren Jahrgänge nicht zu übersehen (leichte, aber noch signifikante Korrelation). Bezüglich der Verbundenheit mit den Freunden ist der Eindruck von Konstanz auf der Altersachse insgesamt noch auffälliger. Betreffs der Kollegen nehmen die Verbundenheitsgefühle (ähnlich wie die Kontakte) in Richtung des Pensionsalters zu, wobei allerdings bereits ab dem Alter von 70 Jahren die Verbundenheitsgefühle deutlich abnehmen, obwohl die Kontakte in dieser Gruppe sogar am intensivsten sind (soweit die Fragen jeweils beantwortet wurden). Die jüngeren Befragten tendieren eher zu einer mäßigen Verbundenheit mit ihren Kollegen, obwohl sie etwas mehr private Kontakte zu ihnen pflegen als die mittleren Jahrgänge.

Die stärkste Beziehung hat, wie auch auf der Ebene der Kontakte bereits zu erkennen, die Frage der Nachbarschaft zum Lebensalter. Ältere Befragte fühlen sich durchaus mit den Menschen in der Nachbarschaft verbunden, die mittleren Jahrgänge eher „teils-teils“ und die ganz jungen Befragten eher weniger verbunden. Es gibt daher eine kräftige Korrelation der nachbarschaftlichen Verbundenheit mit dem Lebensalter ($r = .31$). Ebenfalls positiv mit dem Alter korreliert ist die Frage der Verbundenheit mit den meisten Menschen in Deutschland ($r = .25$). Bis zu einem Lebensalter von über 60 Jahren können sich die Befragten wenigstens teilweise mit ihren Landsleuten verbunden fühlen, dann gibt es einen Trend zu geringerer Verbundenheit. Bei älteren Befragten weisen die Verbundenheitsgefühle also weiter über die kleinen und frei gewählten Kreise von Partnerschaft und Familie hinaus, es gelingt ihnen stärker, eine emotionale Beziehung zu ihrem lokalen sozialen Umfeld und zu größeren sozialen Aggregaten zu entwickeln. Die Neigung

zur Konzentration auf die kleinen und frei gewählten Kreise, und die Distanz zu den größeren und nicht frei gewählten Kollektiven, die in der Bevölkerung insgesamt zu beobachten war, ist also bei den jüngeren Befragten noch stärker ausgeprägt.

Die Intensität der familiären Verbundenheit ist auch eine Frage des *Familienstandes*: Ledige und Geschiedene fühlen sich weniger mit ihrer Familie verbunden, Verheiratete mehr. Ergänzt wird dieser Kontrast durch den Unterschied zwischen Ein-Personen-Haushalten und großen Haushalten ab vier Personen, weiterhin zwischen den Stadtstaaten Hamburg und Westberlin auf der einen und Rheinland-Pfalz/Saarland auf der anderen. Es erscheint wieder der eigentümliche soziale Schichtungseffekt, indem familiäre Distanz entweder „ganz oben“ vorkommt (sogar sehr stark) oder unten. Beamte aller Ebenen und Freiberufler dagegen sind besonders familienverbunden, Landwirte, un- bzw. angelernte Arbeiter und Arbeitslose weniger, besonders auch Auszubildende (Altersvariable!). Die gefühlsmäßige Verbundenheit mit einem Partner ist ganz besonders in Single-Haushalten unterentwickelt, des weiteren bei Befragten aus der kleinen „Oberschicht“, besonders auch bei Landwirten, Auszubildenden, Arbeitslosen und in Baden-Württemberg. Der Familienstand ist wieder sehr erklärungskräftig, bei Geschiedenen ist die Partnerbindung besonders schwach, gefolgt von Verwitweten und Ledigen. Nach oben hin vom Durchschnitt heben sich besonders die höheren Beamten, die Sachsen und auch Befragte mit Fachhochschulabschluss ab.

Starke Freundesbande sind eher eine Sache für Auszubildende, Freiberufler, höhere Beamte, Rheinland-Pfälzer/Saarländer und auch Sachsen. Ein weiterer intensivierender Faktor besteht im Vorhandensein von Abitur- und Hochschulabschlüssen. Sehr gedämpft ist die Bindung an Freunde in der Arbeiterelite, ebenfalls in Westberlin, der „Oberschicht“ und „Unterschicht“, bei Personen ohne Schul- bzw. Berufsabschlüsse und auch bei Landwirten, bei Un- und Angelernten, bei Vorhandensein „anderer“ Konfessionen neben Katholiken und Protestanten, in Brandenburg und Sachsen-Anhalt. Auffällig sind auch die abgesenkten Werte der Bindung an die Freunde (und auch an Partner) bei Anhängern der Republikaner.

Gefühlsmäßige Bindungen an die Arbeitskollegen sind bei Arbeitslosigkeit, Mutterschaftsurlaub und geringfügiger Beschäftigung (nicht bei Teilzeit) und auch bei den „anderen“ Konfessionen deutlich geringer, eher unterentwickelt bei Freiberuflern, gehobenen Beamten und in der Arbeiterelite. Regional gesehen werden die niedrigsten Werte in Schleswig-Holstein sowie in Westberlin erreicht. In ungünstigen Soziallagen ist die Kollegenbindung ebenfalls schwächer. Besonders hoch sind Verbundenheitsgefühle zu Kollegen in Hamburg, in Sachsen, bei Landwirten (soweit geantwortet wurde)

und in Orten bis zu 2.000 Einwohnern ausgeprägt, auch in Mecklenburg-Vorpommern, Rheinland-Pfalz/Saarland. Selbständige (aber nicht Freiberufler), einfache und höhere Beamte, aber auch Geschiedene empfinden ebenfalls eine erhöhte Bindung an Arbeitskollegen.

Bindung an die Nachbarn hat, abgesehen vom bereits analysierten starken Alterseffekt, auch etwas mit dem Kirchgang zu tun (ähnlich wie bei den Kontakten), wobei allerdings in beiden Fällen berücksichtigt werden muss, dass ältere Menschen auch eifrigere Kirchgänger sind. Die „anderen“ Konfessionen weichen im Punkte „nachbarschaftliche Verbundenheit“ extrem nach unten vom Durchschnitt ab. Ein besonderer Kontrast wird zwischen wenig mit den Nachbarn verbundenen Ledigen und stark verbundenen Verwitweten erreicht, wobei hier die Altersvariable wieder kräftig mitwirkt. Diese kommt auch im Kontrast von Rentnern/Pensionären und Azubis zum Tragen. Geringere nachbarschaftliche Verbundenheit bekunden allerdings auch in Vollzeit und geringfügig Beschäftigte, des weiteren Arbeitslose. Dem schließen sich Befragte mit Abitur, Freiberufler und die Arbeiterelite an, im Kontrast zu den Landwirten. Die regionalen Unterschiede sind wiederum erheblich. Zunächst ist nachbarschaftliche Bindung in kleinen Orten bis zu 5.000 Einwohnern wahrscheinlicher, desgleichen an Stadträndern von Orten über 500.000 Einwohnern. Die niedrigsten Werte werden in Ortsgrößen zwischen 50.000 und 500.000 Einwohnern erreicht. In Berlin (besonders Ost), Hamburg und Schleswig-Holstein wird weniger Nachbarschaftlichkeit erkennbar, führend unter den Bundesländern ist Sachsen, gefolgt von Hessen. Gedämpft fallen wiederum Antworten von Republikaneranhängern aus, Anhänger von CDU/CSU fühlen dagegen nachbarschaftlicher (allerdings Überlappung mit Altersvariable).

Verbundenheitsgefühle mit den meisten Menschen in Deutschland kommen regional gesehen besonders wenig in Hamburg und Schleswig-Holstein, in Ostberlin, Thüringen und auch in Bayern auf, dagegen verstärkt in Hessen, Sachsen und auch in Baden-Württemberg. Zu solchen Gefühlen neigen verstärkt auch Landwirte, die Arbeiterelite, Verwitwete und Geschiedene, besonderes wenig dagegen Auszubildende, Ledige und Befragte in Mutterschaftsurlaub (man beachte den Einfluss der Altersvariable!). Ein ergänzender Kontrast wird zwischen den eifrigen Kirchgängern gesetzt, die sich verstärkt mit den meisten Menschen in Deutschland verbunden fühlen und Konfessionslosen bzw. Kirchgangabstinenten auf der anderen Seite. Schichtungseffekte sind insofern zu erkennen, als sich nunmehr gerade die kleine „Oberschicht“ besonders stark mit den meisten Menschen in Deutschland verbunden sieht.

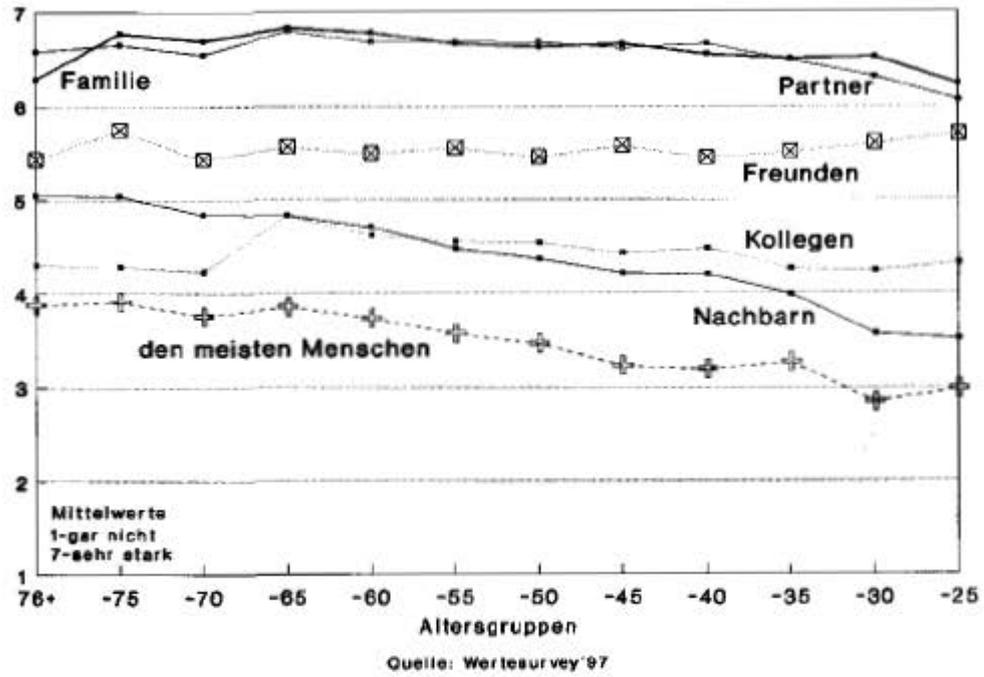
Abschließend lässt sich feststellen, dass zwischen der Achse „breit ausgebildete Persönlichkeitsstärke versus Persönlichkeitsschwäche“ und der Intensität der subjektiven Bindung sowohl an die kleinen, freigewählten Gruppen als auch an die weniger frei gewählten bzw. größeren Gruppen eine enge Beziehung besteht, insbesondere in letzterer Hinsicht. (Tabelle 18) Bei den „Kooperativen Selbstvermarktern“ fällt zusätzlich die besondere intensive Beziehung zu den Arbeitskollegen auf, „Persönlichkeitsschwache“ haben dagegen besonders geringe Bindungen zu den Kollegen und auch zur Nachbarschaft. Eine gewisse Auffälligkeit der „Selbstbeherrschten Kooperativen“ besteht in der überdurchschnittlichen Bindung an die Nachbarschaft. Expansive Selbstvermarkter reduzieren ihre Bindungsgefühle in Richtung der größeren Kollektive der Nachbarschaft und der nationalen Gruppe, ähnlich wie die jungen Leute insgesamt, unter denen sie ja auch verstärkt vorkommen. Persönlichkeitsstärke hat somit auch etwas mit sozialer Bindung zu tun, relativ gesehen sogar etwas mehr im makro- als im mikrosozialen Bereich.

Tabelle 18: Verbundenheit der Persönlichkeitstypen

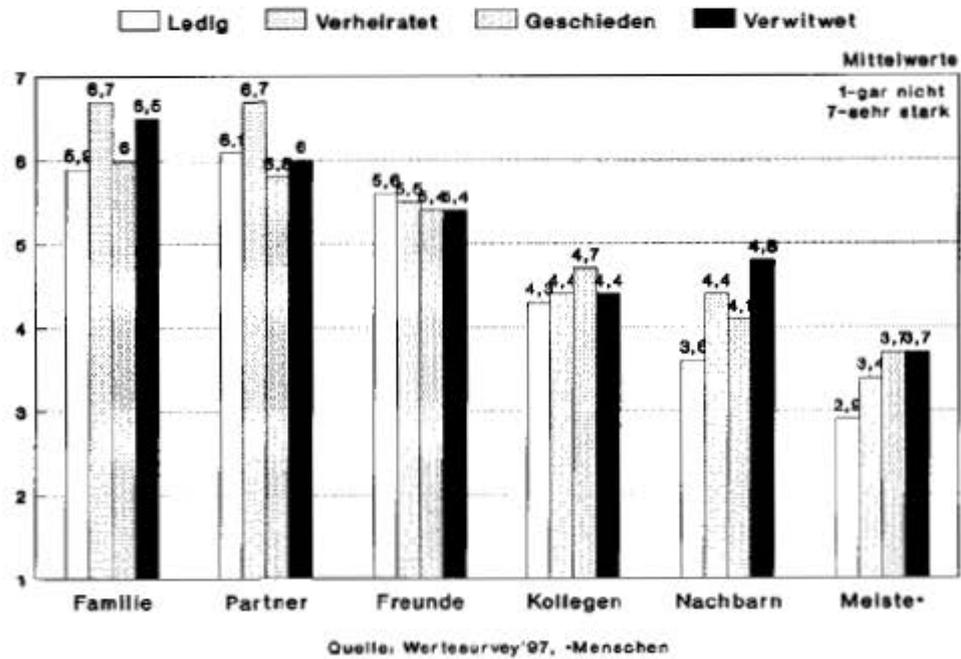
	Selbstbeherrschte Kooperative	Persönlichkeits- schwache	Kooperative Selbstver- markter	Expansive Selbstver- markter
<i>Verbunden mit ...</i>				
- Partner(in)/festem Freund/fester Freundin		-	+	
- Familie	(+)	-(-)	+	
- Freunden		-	+	
- Arbeitskollegen		--	++	(-)
- Menschen in der Nachbar- schaft	+	--	++	-
- den meisten Menschen in Deutschland		-	++	-

Quelle: Wertesurvey 1997.

Verbunden mit ... nach Altersgruppen



Verbunden mit ... nach Altersgruppen



B. Makrosoziale Integration

Mit dem Indikator des Verbundenheitsgefühls mit den „meisten Menschen in Deutschland“ sind wir bereits von der sozialen Mikroebene auf die soziale Makroebene der großen Kollektive gewechselt. Erkennbar wurde die bereits in anderen Teilen dieser Abhandlung diskutierte Ausdünnung der Bereitschaft, Gefühle der persönlichen Verbundenheit, die auf der Ebene der verwandtschaftlichen bzw. frei gewählten Kleingruppen intensiv vorhanden sind auch in Richtung der großen und „unpersönlichen“ Kollektive zu investieren. Als Hintergrundfaktor haben wir die negative Wahrnehmung der gesellschaftlichen Makroebene vermutet, wie sie in weitverbreiteten Vermutungen über Anomie und öffentlichem Moralverlust zum Ausdruck kamen. Allerdings intervenierte auch der Faktor „Lebensalter“ in dieser Frage insofern, als bei älteren Menschen immerhin noch eine durchschnittliche Verbundenheit mit der Nachbarschaft vorhanden war und wenigstens eine „teilweise“ mit den „meisten Menschen in Deutschland“. Ähnliche Effekte gab es auch bei älteren Berufstätigen, die sich gefühlsmäßig stärker mit ihren Kollegen verbunden fühlten als jüngere. Möglicherweise gibt es nicht nur eine lebenszyklisch wachsende Bereitschaft, Bindungsgefühle auch in größere bzw. weniger frei gewählte Kollektive zu investieren. Zu vermuten ist auch ein säkularer Umbruch der zunehmenden Konzentration sozialer Bindungsgefühle auf den sozialen Nahbereich der Person, der sich auf der Altersachse besonders ausdrückt. Daher wollen wir bei der nunmehrigen Analyse der Beziehungen der Deutschen zur Makroebene des gesellschaftlichen Ganzen auch deren Verhältnis zur Variable des Lebensalters besonders im Auge behalten.

1. Zugehörigkeitsgefühle

a) Dimensionen der Zugehörigkeit

Tabelle 19 zeigt unser Fragemodell, mit dem wir Zugehörigkeitsgefühle der Befragten von der Region her aufsteigend bis hin zum „Weltbürgertum“ erfassen wollten. Es wird erkennbar, dass sich mit 73.5 % ein sehr großer Teil der Befragten in erster Linie als „Deutscher“ sieht, 58.2 % sogar in sehr hohem Maße. 13.7 % sehen sich jedoch nicht als Deutsche. In dieser Gruppe dürften sich wahrscheinlich viele Ausländer befinden, soweit sie sich als hinreichend des Deutschen kundig an der Befragung beteiligt haben. Darauf deutet der niedrige Wert in der Kategorie „andere Konfession“ hin, in der sich z.B. islamische Religionszugehörigkeit verbergen kann. Es ist allerdings festzuhalten, dass Unterschiede in der Selbstidentifikation als

Deutscher vor allem auch ideologische und sozialstrukturelle Differenzen zum Hintergrund haben. Die Standardabweichung ist trotz der eigentlich recht hohen Zustimmungstendenz bereits deutlich erhöht. Diese Tendenz zum Dissens ist bei den anderen Indikatoren des Fragemodells noch höher und insgesamt typisch für die Zugehörigkeitsgefühle der Befragten.

Tabelle 19: Zugehörigkeitsgefühle

	stimme eher nicht zu	teils- teils	stimme eher zu	Mittel- wert	Std.- abw.	stimme sehr zu
Skalenpunkte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Man sieht sich in erster Linie als ...</i>						
<i>Deutscher</i>	13.7 %	12.9 %	73.5 %	5.44	1.70	58.2 %
<i>Europäer</i>	24.7 %	20.5 %	54.8 %	4.60	1.81	35.4 %
<i>Landsmann eines Bundeslandes</i>	38.6 %	13.7 %	47.6 %	4.06	2.19	32.4 %
<i>Weltbürger</i>	45.5 %	17.6 %	36.9 %	3.72	2.07	23.8 %
<i>Ost: Ostdeutscher im Sinne der neuen Bundesländer</i>	13.2 %	7.5 %	79.2 %	5.58	1.79	66.4 %
<i>West: Westdeutscher im Sinne der alten Bundesländer</i>	40.8 %	14.3 %	44.9 %	3.99	2.23	32.5 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Der Selbstidentifikation als „Deutscher“ folgt quantitativ gesehen die als „Europäer“. 54.8 % empfinden sich in erster Linie als Europäer, 35.4 % sogar sehr stark. Allerdings ist bei etwa einem Viertel der Befragten eher wenig europäisches Bewusstsein vorhanden. Ein starke Tendenz zur Polarisierung der Meinungen erzeugt die Frage, in welchem Maße man sich als Landsmann eines *Bundeslandes* sieht. Für 38.6 % ist das nicht der Fall, dagegen für 47.6 % der Befragten durchaus. Der Mittelwert von 4.06 liegt fast genau auf der Mitte der Antwortskala und drückt zusammen mit der hohen Standardabweichung die Tendenz zur Polarisierung deutlich aus. Die Frage des „Weltbürgertums“ sorgt ebenfalls für eine starke Spaltung der Antworten. Bei einer relativen Mehrheit von 45.5 % kommen weltbürgerliche Gefühle kaum auf, dagegen ist das bei immerhin 36.9 % der Befragten durchaus der Fall, für ein knappes Viertel sogar in sehr hohem Maße.

b) Unterschiede der Zugehörigkeitsgefühle zwischen Ost und West

Ein besonderes Kapitel der Geschichte des wiedervereinten Deutschlands stellen die Zugehörigkeitsgefühle zur Region der neuen Länder als ehemaligem Gebiet der DDR bzw. der alten Länder als Gebiet der „alten“ Bundesrepublik dar. Insbesondere in den neuen Ländern spielt das Selbstverständnis „Ostdeutscher (im Sinne der neuen Bundesländer)“ zu sein, eine erhebliche Rolle und konkurriert in seiner Verbreitung mit dem Selbstverständnis als „Deutscher“. In den alten Ländern erzeugt die Selbstidentifikation als „Westdeutscher“ eine sehr starke Polarisierung in eine Gruppe von 40.8 %, für die diese Persönlichkeitskategorie irrelevant ist und weitere 44.9 %, die damit durchaus etwas anfangen können. Die Standardabweichung ist die höchste unter allen Vorgaben.

In dem Regionalbewusstsein vor allem von Ostdeutschen drückt sich ein *subjektives Integrationsproblem* der neuen Bundesbürger im wiedervereinigten Deutschland aus, das wir an anderer Stelle bereits ausführlich behandelt haben.⁹⁹

Übersicht 18a: Faktorenstruktur der Zugehörigkeitsgefühle (West)

Nationale & regionale Zugehörigkeit

- Deutscher
- Westdeutscher (im Sinne der alten Länder)
- Landsmann eines Bundeslandes

Internationale Zugehörigkeit

- Weltbürger
- Europäer

⁹⁹ Vgl. *Gensicke* 1998d.

Übersicht 18b: Faktorenstruktur der Zugehörigkeitsgefühle (Ost)

Internationale Zugehörigkeit

- Weltbürger
- Europäer
- ((Ostdeutscher))

Nationale & regionale Zugehörigkeit

- Landsmann eines Bundeslandes
- Deutscher

Die Struktur der Zugehörigkeitsgefühle ist im Vergleich von Ost und West zwar ähnlich, weist dennoch jeweils auch Besonderheiten auf. Die wichtigste Abweichung besteht darin, dass im Westen die (wenn auch nur mäßig ausgeprägten) Zugehörigkeitsgefühle als „Westdeutscher“ vollkommen eindeutig mit der nationalen und regionalen Zugehörigkeit verknüpft auftreten. Dieser Komplex sondert sich in völliger Klarheit von Gefühlen internationaler Zugehörigkeit ab. Im Osten ist das anders, national-regionale Zugehörigkeit ist hier faktorstrukturell *unabhängig* von der Selbsteinstufung als „Ostdeutscher“. Diese hat sogar eine gewisse Beziehung zum internationalen Faktor der Zugehörigkeitsgefühle als Europäer bzw. Weltbürger. Das Item „Ostdeutscher“ ist in der Übersicht allerdings zweimal geklammert, da die Beziehung zum entsprechenden Faktor mit einer Faktorkorrelation von .41 eher mäßig ist. Dennoch verweist diese eigentümliche Konstellation der Selbstbeschreibung als „Ostdeutscher“ eher auf Assoziationen, die aus dem national-regionalen Kontext herausweisen, als dass sie damit verknüpft wären.

Gibt man der Faktorenanalyse drei Faktoren vor, bekommt man im Westen eine zunächst nachvollziehbare strukturelle Dreiteilung in regionale, nationale und internationale Zugehörigkeitsgefühle. Nunmehr zeigt sich jedoch eine kräftige Beziehung der Gefühle, Westdeutscher zu sein, zur nationalen Zugehörigkeit und nur eine relativ schwache zur regionalen. Eine gefühlsmäßige Neigung, die alten Länder im ganzen (also die alte Bundesrepublik) mit der Nation überhaupt zu identifizieren, wird unverkennbar, während die Verknüpfung mit einem regionalen Selbstverständnis dahinter deutlich zurückbleibt. Das bedeutet im Westen de facto eine gefühlsmäßige Fortschreibung des Status quo vor der Wiedervereinigung.

*Übersicht 19a: Dreifaktorielle Faktorenstruktur
der Zugehörigkeitsgefühle (West)*

Regionale Zugehörigkeit

- Landsmann eines Bundeslandes
- ((Deutscher))

Nationale Zugehörigkeit

- Westdeutscher (im Sinne der alten Länder)
- Deutscher

Internationale Zugehörigkeit

- Weltbürger
- Europäer

*Übersicht 19b: Dreifaktorielle Faktorenstruktur der
Zugehörigkeitsgefühle (Ost)*

Internationale Zugehörigkeit

- Weltbürger
- Europäer

Nationale & regionale Zugehörigkeit

- Landsmann eines Bundeslandes
- Deutscher

Ostdeutsche Zugehörigkeit

- Ostdeutscher (im Sinne der neuen Bundesländer)

In den neuen Ländern setzt sich in der dreifaktoriellen Struktur das Bewusstsein „Ostdeutscher (im Sinne der neuen Länder)“ zu sein, eindeutig und ohne Beziehung zu den anderen Faktoren der national-regionalen und der internationalen Zugehörigkeit als eigener Faktor ab. Das Bewusstsein der Herkunft aus der DDR und spezifische Zugehörigkeitsgefühle zu den neuen Ländern als Region im ganzen, die in den neuen Ländern quantitativ von großer Relevanz sind, stellen also tendenziell eine Alternative sowohl zur national-regionalen als auch der internationalen Selbstidentifikation dar.

c) Alters- und Bildungseffekte: Zugehörigkeitsgefühle und Wertmuster im Vergleich

Die erste Graphik „Man sieht sich in erster Linie als ...“ zeigt zunächst eine deutliche Gegenläufigkeit der nationalen und der internationalen Zugehörigkeitsgefühle auf der Altersachse, zumindest was die Kategorien „Deutscher“ und „Weltbürger“ betrifft. Liegen beide Selbstbeschreibungen in den älteren Generationen noch weit auseinander, so nähern sie sich ab der Gruppe der 50 bis 55jährigen bereits aneinander an. Ab der Gruppe der 40 bis 45jährigen tendieren beide Größen dazu, nur noch einen Skalenpunkt voneinander abzuweichen. In der jüngsten Gruppe der 18 bis 25jährigen sind beide Größen nur einen halben Skalenpunkt voneinander entfernt.

Betrachtet man die beiden Größen am Anfang und am Endpunkt ihrer „Entwicklung“ erkennt man allerdings, dass bei ihrer wechselseitigen Annäherung die „Verluste“ der nationalen Identifikation mit minus 1.8 Skalenpunkten deutlich größer sind als die „Gewinne“ bei der internationalen Identifikation als „Weltbürger“ mit plus 1.1 Skalenpunkten. Wenn man so will, hat hier zwar die Zugehörigkeit zur „größeren Ebene“ der „Welt“ gewonnen, die Gewinne fallen allerdings möglicherweise aufgrund von deren Abstraktheit weniger ins Gewicht als die Verluste auf der „kleineren“, aber konkreteren Ebene der nationalen Gruppe. Deutliche Verluste gab es auch auf der Ebene der landsmannschaftlichen Zugehörigkeitsgefühle, also einer noch „kleineren“ Ebene als der nationalen. Eher Konstanz mit sogar leicht erhöhten Werten bei älteren Befragten herrscht bei den Zugehörigkeitsgefühlen als „Europäer“, also einer Ebene zwischen der nationalen und der weltbürgerlichen.

Insgesamt kann also auf der Altersebene eine *Abnahme von Bindungsgefühlen* konstatiert werden, wenn es Zunahmen gab, dann eher in Form abstrakter Zugehörigkeit, die sehr weit vom alltäglichen Lebenskontext der Person angesiedelt ist. In den alten Ländern setzt sich dieser Befund noch einmal in den Zugehörigkeitsgefühlen als „Westdeutscher“, im Sinne der alten Länder fort, Gefühle, die, wie gesehen, im Westen auch strukturell eng mit denen zur Nation und zum Bundesland verbunden waren (zweite Graphik: „Man sieht sich in erster Linie als ...“). Die besondere Rolle ostdeutscher Verbundenheitsgefühle über die gesamte Bevölkerung der neuen Länder hinweg, erkennt man an der praktisch nicht vorhandenen Beziehung zur Altersvariable.

Zur Interpretation der Altersunterschiede möchten wir daran erinnern, dass wir vorausgreifend im Abschnitt über die persönlichen *Wertorientierungen* festgestellt hatten, dass die Selbstidentifikation als „Deutscher“ eng

mit der persönlichen Schätzung der Werte der Tradition und auch des nationalen „Mainstreams“ zusammenhing. Die Parallelität abnehmender Wertschätzung der Werte der Tradition und in der Tendenz auch des Mainstreams zur Abnahme der nationalen Identifikation auf der Altersachse wird von daher plausibel und gibt damit auch Hinweise auf die Säkularität des Trends abnehmender nationaler Identifikation. Dass allerdings die nationale Identifikation auch unter jungen Leuten noch nicht „negativ“ geworden ist, findet trotz des starken Rückgangs der Werte der Tradition seine Parallele in der auch unter jungen Leuten in abgeschwächter Form erhalten gebliebenen Lebenskraft der Werte des nationalen Mainstreams.

Es ist jedoch nicht nur die Variable *Lebensalter*, die Gefühle nationaler Zugehörigkeit abschwächt und diejenigen auf supranationaler Ebene stärkt, sondern ebenfalls die Variable *Schulbildung*. Zwar hatten wir gesehen, dass sich beide Variablen aufgrund der Prozesse der Bildungsexpansion der letzten Jahrzehnte stark überlagern, dennoch ist der kombinierte Effekt beider Variablen („Jugendlichkeit“ und „Bildungsabschluss“) noch einmal besonders eindrucksvoll. Bei jungen Leuten bis 30 Jahre mit einem tertiären Schulabschluss muss es geradewegs zu einem Identitätsumsturz gekommen sein, indem die europäische und die weltbürgerliche Identität die nationale und erst recht die regionale deutlich überflügelt haben (dritte Graphik „Man sieht sich erster Linie als ...“). Befragte über 65 Jahre mit Abitur halten dagegen in sehr starkem Maße an ihrem „deutschen“ Selbstverständnis fest. Gegenüber ihren für die älteren Befragten „typischeren“ Altersgenossen mit einem Volksschulabschluss fällt allerdings die deutlich gesteigerte Identität als „Europäer“ auf, die etwa der bei den jungen Abiturienten entspricht und die stark verringerte Selbstsicht als Bundeslandsmann, die derjenigen bei den jüngeren Hauptschulabsolventen ähnelt.

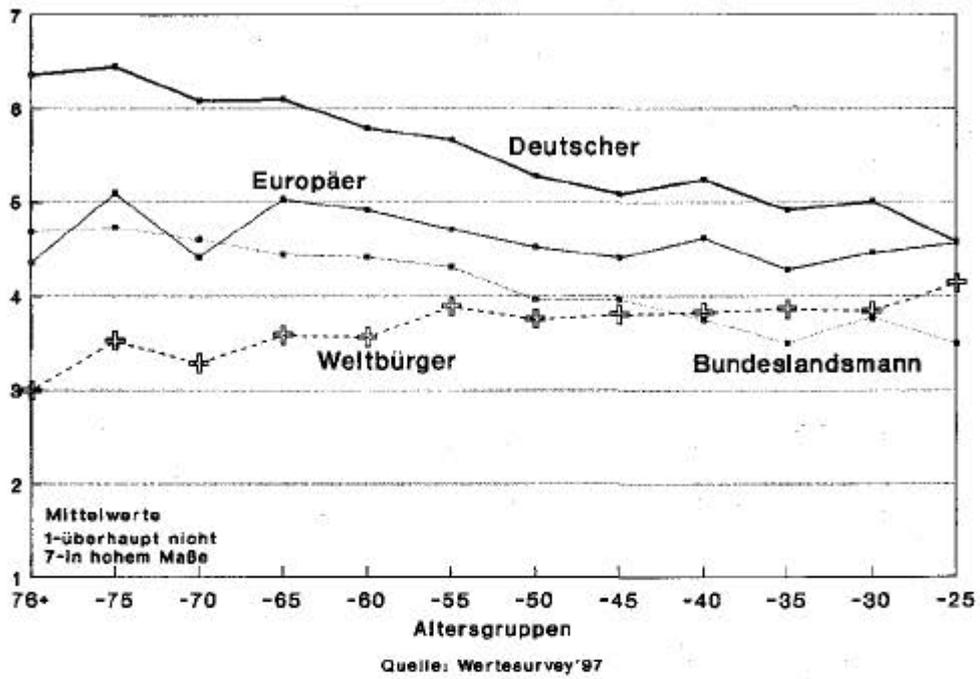
Die Graphik „Wertmuster“ stellt diesen Unterschieden in den entsprechenden Referenzgruppen Unterschiede in den von diesen Gruppen bevorzugten persönlichen Wertmustern gegenüber. Man erkennt, wie groß der Bruch in der Schätzung von Werten der Tradition zwischen den älteren Abiturienten und den jüngeren ist, ein Gefälle, das deutlich größer als das zwischen älteren Befragten mit Volksschulabschluss und jüngeren mit Hauptschulabschluss ist, obwohl der Bruch natürlich auch hier erheblich ist. Ältere Abiturienten sind von ihren Werten her also ebenso in der Tradition verwurzelt wie ältere Befragte mit Volksschulabschluss. Zwar schätzen bereits ältere Abiturienten idealistische und Engagementwerte leicht überdurchschnittlich, dennoch ist der Zuwachs in der vom Bildungsabschluss „tertiären“ Gruppe in Richtung der jüngeren Leute noch etwas größer als in der „primären“ Gruppe. Bezüglich der Werte des Mainstreams ist allerdings der

Bruch zwischen der älteren und jüngeren Gruppe mit „primärem“ Bildungsabschluss größer, etwa gleich groß ist der „Aufwertungseffekt“ beim Wertmuster „Hedonismus & Materialismus“.

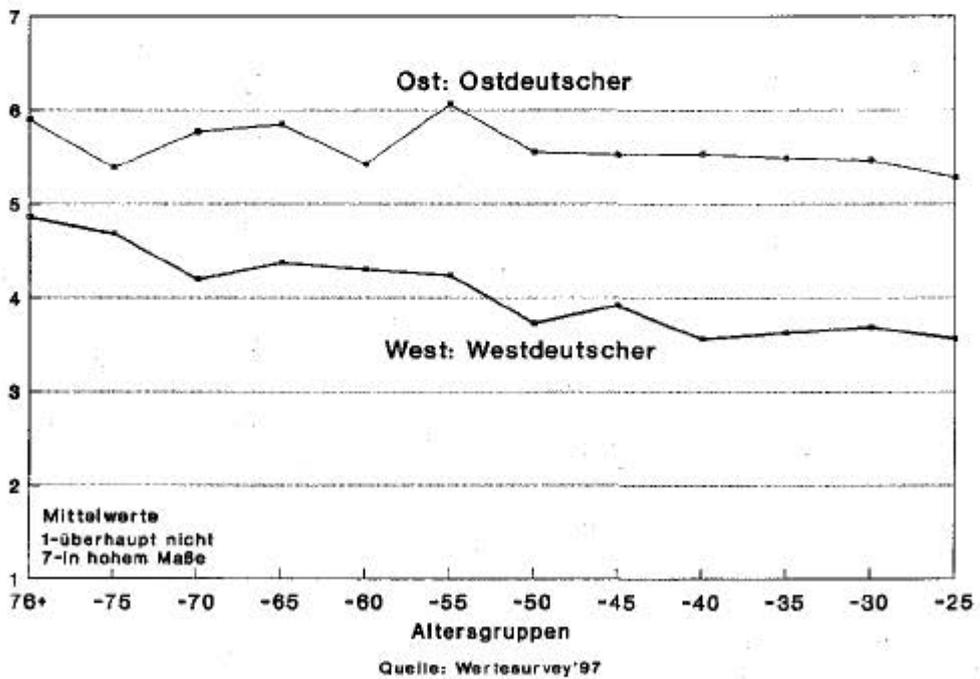
Die Distanz zu den Werten der (nationalen) Tradition¹⁰⁰ korrespondiert bei den jüngeren Hochgebildeten also am auffälligsten mit der Distanz zur Nation. Man kann vermuten, dass die *universalistischen* Tendenzen, die der Wertedimension „Idealismus & Engagement“ innewohnen, bei den jungen Leuten auch stärker in einem Universalismus der Gruppenidentität zum Ausdruck kommen und daher die nationale und regionale Identität schwächen.

100 Man bedenke, dass in der Faktorvariable des Wertmusters der „Tradition“ auch die Einzelvariable der persönlichen Wichtigkeit des „Stolzes auf die deutsche Geschichte“ enthalten ist.

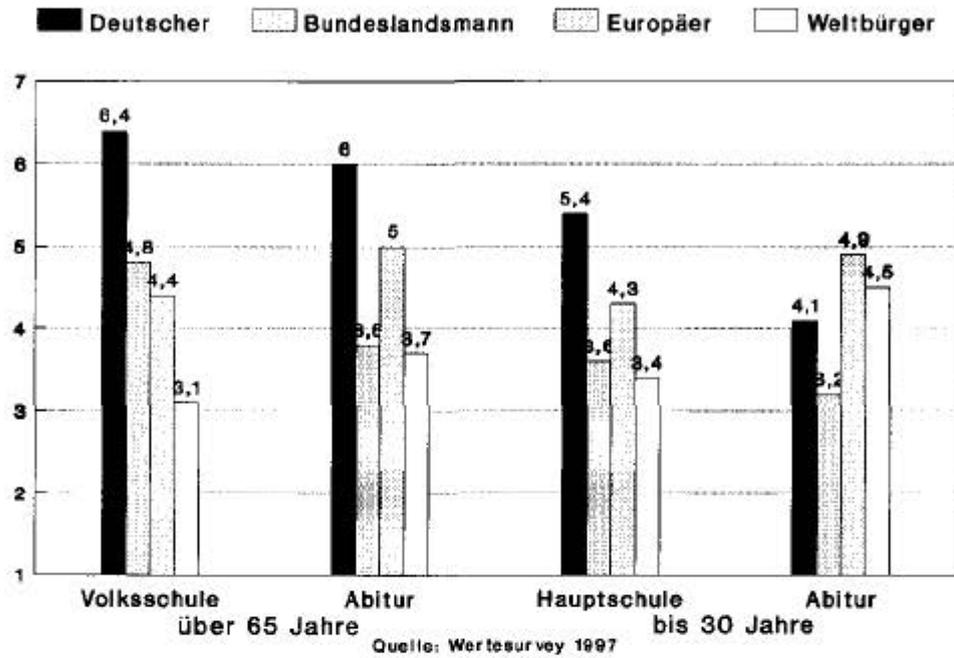
Man sieht sich in erster Linie als ... nach Altersgruppen



Man sieht sich in erster Linie als ... nach Altersgruppen

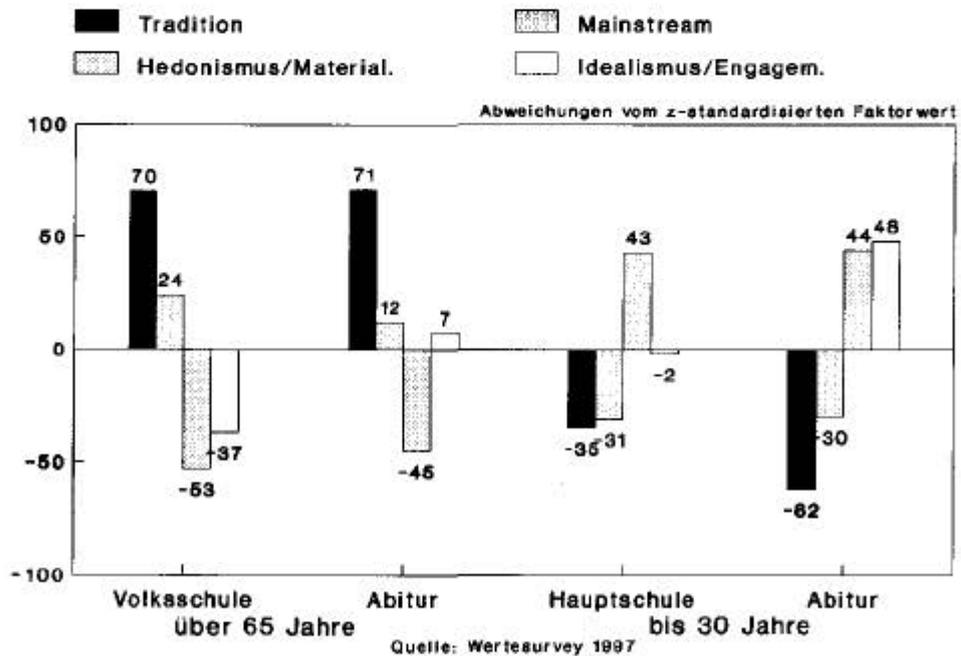


Man sieht sich in erster Linie als ... Bildung kombiniert mit Alter



Wertmuster

Bildung kombiniert mit Alter



d) Regionale Unterschiede

Auf der Ebene der Bundesländer wird der Tiefpunkt der nationalen Identifikation in Ostberlin erreicht, unterdurchschnittlich sind in dieser Hinsicht in besonderem Maße auch Schleswig-Holstein, erkennbar auch Baden-Württemberg, und in der Tendenz auch Brandenburg und Niedersachsen. Den Höhepunkt setzen dagegen die Sachsen, gefolgt von den Hessen und Hamburg, in der Tendenz auch von Sachsen-Anhalt, Thüringen und Rheinland-Pfalz/Saarland. Weltbürgerliches Empfinden erreicht seinen absoluten Tiefpunkt in Brandenburg und seinen Höhepunkt in Schleswig-Holstein (wo man sich auch weniger national zugehörig fühlte). Höhere Werte erreicht in dieser Hinsicht auch Niedersachsen, unterdurchschnittliche dagegen Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt, Rheinland-Pfalz/Saarland sowie in der Tendenz auch Baden-Württemberg.

Landsmannschaftlich wird in hohem Maße in den neuen Ländern gefühlt, mit Ausnahme von Ostberlin und Sachsen-Anhalt. Spitzenreiter sind hier Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern, gefolgt von Sachsen und, mit bereits deutlichem Abstand, von Brandenburg. In den alten Ländern werden nur in Hamburg und Bayern die gesamtdeutschen Durchschnittswerte deutlich überschritten. Unter allen Bundesländern ist landsmannschaftliches Bewusstsein in Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen am wenigsten verbreitet, unterdurchschnittlich auch in Schleswig-Holstein und Hessen. Die geringsten Zugehörigkeitsgefühle zu Europa entwickeln die Brandenburger. Hamburger und auch Westberliner fühlen dagegen sehr europäisch. Ansonsten sind die Abweichungen zwischen den Ländern nicht so dramatisch.

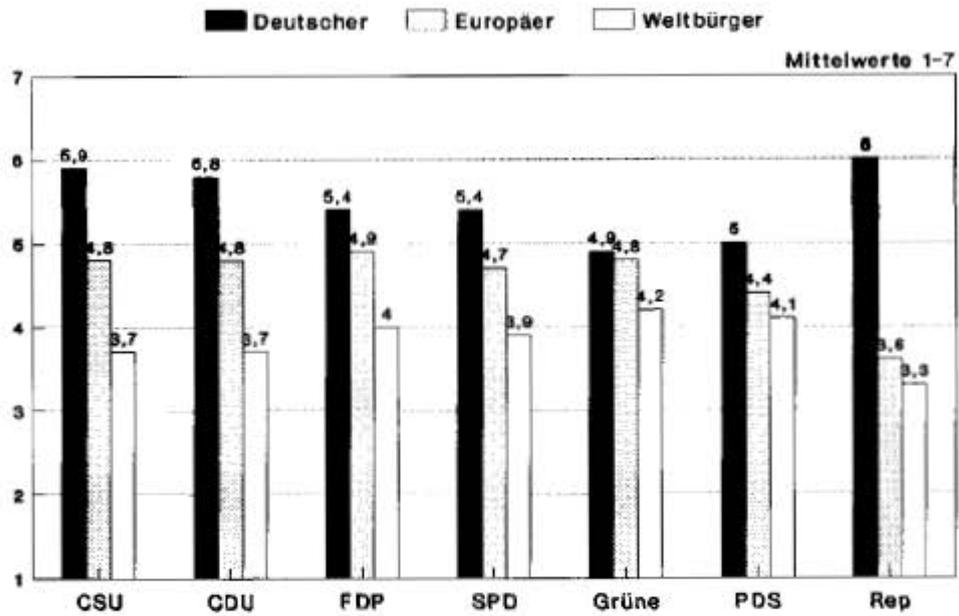
Zugehörigkeitsgefühle als „Westdeutsche“ gaben vor allem Rheinland-Pfälzer/Saarländer und Nordrhein-Westfalener, verstärkt auch Baden-Württemberger an. Es scheint so, dass trotz unserer Frageformulierung, die ausdrücklich auf die Zugehörigkeit zu den alten Ländern hinwies, sich dennoch gewisse geographische Assoziationen („West“) in das Antwortverhalten eingemischt haben. Allerdings verweisen die höheren Werte in Westberlin als etwa in Schleswig-Holstein, Hessen oder in Niedersachsen sowie verschiedene sozialstrukturelle Verknüpfungen auch auf die Abgrenzungsfunktion der Kategorie hin. Ostdeutsche Selbsteinstufungen streuen stark über alle neuen Länder hinweg. Ausnahme ist Ostberlin, wo man sich wesentlich weniger als Ostdeutscher kategorisiert, Mecklenburg-Vorpommern übertrifft dagegen den ostdeutschen Durchschnitt erkennbar.

e) Sozialstrukturelle Unterschiede und parteipolitische Ausrichtung

Eine starke Differenzlinie seitens der beruflichen Milieus wird bezüglich des eigenen weltbürgerlichen Verständnisses durch die Landwirte und die Arbeiterschaft auf der einen Seite und die Selbständigen und die gehobene und höhere Beamtenschaft gesetzt. Erstere sehen sich viel weniger als Weltbürger als letztere. Landwirte bekunden auch besondere landsmannschaftliche Zugehörigkeitsgefühle, ähnlich auch die Arbeiter, während die gehobenen und höheren Beamten besonders wenig landsmannschaftlich fühlen. Die höheren Beamten verstehen sich weniger als „Deutsche“, gefolgt von den Selbständigen und den höherqualifizierten Angestellten, während der höchste Wert des Selbstverständnisses als „Deutscher“ unter den Berufsgruppen von den einfachen Arbeitern erreicht wird und auch bei den Facharbeitern erhöht ist. Der größte Gegensatz in der Selbstsicht als „Europäer“ besteht zwischen besonders niedrigen Werten bei Facharbeitern und Landwirten auf der einen und besonders hohen bei gehobenen Beamten auf der anderen Seite.

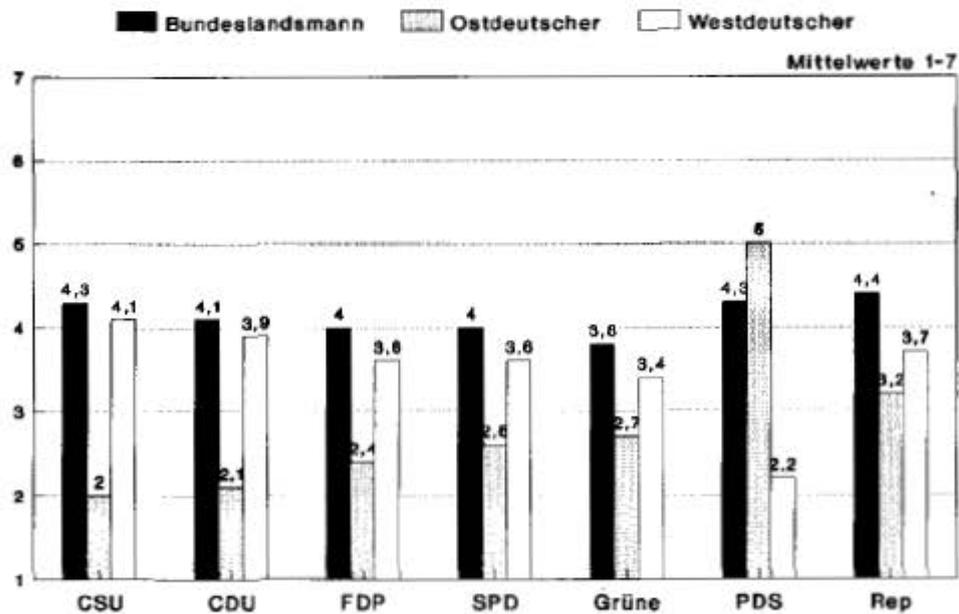
Die Verknüpfung von Identitätsfragen und politisch-ideologischen Differenzen wird anhand des Indikators der persönlichen Verbundenheit der Befragten mit den Zielen von politischen Parteien erkennbar. (Graphiken „Man sieht sich in erster Linie als ...“) Die niedrigsten Werte der Selbstidentifikation als „Deutscher“ werden bei Anhängern der Grünen und der PDS erkennbar, begleitet von erhöhten Werten bezüglich des eigenen Weltbürgerturns. Bei Anhängern der Republikaner, der CSU und der CDU ist das Gefühl, Deutscher zu sein, besonders intensiv ausgeprägt, begleitet von erhöhten landsmannschaftlichen Gefühlen. Der große Unterschied im „rechten“ Lager besteht allerdings in der deutlich ausgeprägten europäischen Identität bei CDU- und CSU-Anhängern und ihrer Tendenz zumindest zu mittelmäßigem weltbürgerlichen Gefühlen. Bei Republikaner-Anhängern ist die kosmopolitische Seite dagegen deutlich unterentwickelt, und es herrscht eine klare Dominanz des nationalen Elementes vor, allenfalls begleitet von landsmannschaftlichen Elementen. Die Besonderheit der PDS innerhalb des „linken“ Lagers liegt dagegen in der politischen Bündelung eines größeren Teils „ostdeutscher“ Zugehörigkeitsgefühle im Kontrast zu „westdeutschen“.

Man sieht sich in erster Linie als ... nach Parteianhängern



Quelle: Wertesurvey 1997

Man sieht sich in erster Linie als ... nach Parteianhängern



Quelle: Wertesurvey 1997

2. Bindung an politische Parteien

a) Bindungskraft der etablierten Parteien

Nachdem wir bereits auf die politisch-ideologische Parteibindung als Kontrollvariable zurückgegriffen haben, wollen wir diese nunmehr selbst darstellen und analysieren. Wir haben die Parteienbindung in der Weise erfasst, als wir nach der *Verbundenheit mit den Zielen* der entsprechenden Parteien gefragt haben. Wir haben uns also nicht für momentane Wahlpräferenzen interessiert, weil wir messen wollten, inwiefern die Parteien auf grundlegendere, eher affektive Unterstützung bauen und damit auch eine politische Bindungswirkung erzielen können. Das scheint jedoch insgesamt nur eingeschränkt der Fall zu sein. Zum Messzeitpunkt gelang es von den beiden großen Volksparteien unter Einrechnung der fehlenden Antworten nur der SPD mit 44 % größere Teile der Wählerschaft wenigstens teilweise an sich zu binden, der anderen Volkspartei CDU schon wesentlich eingeschränkter (zusammen mit der CSU 34 %). Noch relativ groß erscheint zum Messzeitpunkt die affektive Ausstrahlung der kleineren Partei der Grünen, wesentlich niedriger die der FDP. Keine Partei konnte die Bevölkerung mit ihren Zielen durchschnittlich auch nur teilweise binden. In den neuen Ländern ist die Bindewirkung der etablierten Parteien noch geringer. Dort erreicht dagegen die PDS als Alternative immerhin etwa 30 % der Bevölkerung zumindest teilweise. Als Anhänger der Republikaner wollte sich in Ost und West kaum jemand zu erkennen geben.

Tabelle 20: Bindung an politische Parteien

	eher nicht vorhanden	teils-teils	eher vorhanden	Mittelwert	Std.-abw.	keine Antwort
Skalenpunkte	1-3	4	5-7	1-7		
<i>Verbunden mit den Zielen von</i>						
<i>CSU</i>	78.9 %	10.1 %	11.0 %	2.15	1.58	7.1 %
<i>CDU</i>	65.8 %	14.2 %	20.0 %	2.79	1.84	6.4 %
<i>FDP</i>	84.9 %	9.9 %	5.2 %	2.00	1.31	6.7 %
<i>SPD</i>	52.7 %	19.9 %	27.4 %	3.35	1.75	6.1 %
<i>Bündnis '90/Grüne</i>	64.5 %	17.5 %	18.0 %	2.79	1.68	6.3 %
<i>PDS</i>	90.2 %	4.6 %	5.2 %	1.58	1.24	6.1 %
<i>Ost</i>	68.4 %	10.8 %	20.8 %	2.72	1.85	4.9 %
<i>Republikaner</i>	96.1 %	1.8 %	2.2 %	1.23	0.85	5.2 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Es gilt allerdings zu bedenken, dass die Parteien mit ihren Zielen zum Teil polarisierende Bindewirkungen erreichen. Daher haben wir die parteiübergreifende Bindewirkung der etablierten Parteien dadurch geschätzt, inwiefern die Befragten sich mindestens teilweise mit den Zielen von CSU, CDU, FDP, SPD und Grünen verbunden fühlen (Skalenpunkte 4 bis 7). Die Skalenpunkte 1 bis 3 und fehlende Antworten wurden als nicht vorhandene Bindung klassifiziert. Danach erreichen die etablierten Parteien (zumindest „teils-teils“) immerhin 71.3 % der Bevölkerung. Verstärkt man das Kriterium auf eine mehr als nur teilweise vorhandenen Bindewirkung zu den etablierten Parteien (Skalenpunkte 5 bis 7), dann sinkt diese auf 50.3 % ab. Eine besonders hohe Bindung (Skalenpunkte 6 bis 7) bekunden nur noch 25.9 % der Bevölkerung. In den neuen Ländern wird mit 36.5 % gegenüber 57.0 % in den alten Ländern ein extrem niedriger Wert bei der (mehr als nur teilweisen) etablierten Parteienbindung erreicht.

Kontrolliert man die vorhandene Bindewirkung (Kriterium: Skalenpunkte 5 bis 7), dann werden mit 34.1 % in der (relativ kleinen) „Unterschicht“ besonders geringe und in der „oberen Mittelschicht“ mit 65 % besonders

hohe Werte erreicht. Den Spitzenwert bei den Berufsgruppen erreichen die Freiberufler mit 85.5 %, gefolgt von gehobenen Beamten (69.0 %), den niedrigsten Wert mit 41.4 % die un- und angelernten Arbeiter. Die gesamte Beamtenschaft ist besonders parteiverbunden, die Arbeiterschaft weniger. Landwirte und Selbständige sind in dieser Hinsicht eher überdurchschnittlich, Angestellte eher durchschnittlich. Befragte über 65 Jahre sind mit 61.4 % deutlicher parteigebunden, die jüngeren Befragten eher durchschnittlich. Allerdings sehen sich mit 30 % fast ein Drittel der unter 30jährigen als *überhaupt nicht parteiverbunden* an (zumindest zu den etablierten). Höhere Bildung steigert die Parteiverbundenheit. Die höchsten Werte werden mit 63.1 % bei Fachhochschulabsolventen und mit 62.5 % bei Hochschul- und Universitätsabsolventen erreicht.

b) Strukturen der Parteibindung

Die Struktur der Parteibindung verläuft in den alten Ländern zunächst nach dem bekannten Muster der Teilung in die „bürgerlichen Parteien“ CDU/CSU und FDP auf der einen Seite und der „etablierten Linken“ aus SPD und Grünen auf den anderen. Davon sondert sich ein nichtetablierter „Extremismus“-Faktor ab, der besonders von den Anhängern der Republikaner und auch der PDS bestimmt wird.

In den neuen Ländern wird der politische „Extremismus“-Faktor nur durch die Anhänger der rechtsextremen Republikaner bestimmt. Die PDS etabliert sich dort im linken Lager. Das wird durch andere Umfrageergebnisse plausibel, nach denen die PDS z.B. 1998 in den neuen Ländern von 67 % für eine „demokratische Partei wie alle anderen im Bundestag vertretenen Parteien auch“ gehalten wurde, in den alten Ländern nur von 36 %.¹⁰¹ Dem entspricht eine weitverbreitete Beteiligung der PDS in der Kommunalpolitik der neuen Länder und ihre indirekte Beteiligung an der Landesregierung von Sachsen-Anhalt (Duldung) und ihre nunmehrige direkte Regierungsbeteiligung in Mecklenburg-Vorpommern. Allerdings muss darauf hingewiesen werden, dass es auch in den alten Ländern eine erwähnenswerte Faktorkorrelation der Nähe zur PDS von .46 zum Faktor des „etablierten linken Lagers“ gibt.

101 Ein Ergebnis von Infratest dimap vom April 1998, zitiert nach *Peter Christian Se-gall/Rita Schorpp-Grabiak/Gerhard Hirscher*, Die PDS im Wahljahr 1999: „Politik von links, von unten und von Osten“, Aktuelle Analysen Nr. 15 der Hans Seidel Stiftung, München (S. 44).

Übersicht 20a: Faktorenstruktur der Parteibindung (West)

Bürgerliche Parteien

- CDU
- CSU
- FDP

Etablierte Linke

- Bündnis'90/Grüne
- SPD
- ((PDS))

Nichtetablierter „Extremismus“

- Republikaner
- PDS

Übersicht 20b: Faktorenstruktur der Parteibindung (Ost)

Bürgerliche Parteien

- CSU
- CDU
- FDP

Etablierte Linke

- Grüne
- SPD
- PDS

Rechtsextreme

- Republikaner

Das christlich-bürgerliche Lager kann nach wie vor überdurchschnittlich auf die Unterstützung kirchennaher Menschen, vor allem im katholischen Bereich, und auf ältere Menschen bauen, wobei sich beides oft überschneidet. Kirchenferne Menschen stehen auch den christlichen Parteien fern. Die Unterstützung seitens der oberen Mittel- und vor allem der kleinen „Oberschicht“

ist jedoch noch auffälliger. Das Lager der Selbständigen ist sich in seiner Unterstützung der CDU einig, und zwar nicht nur die Selbständigen und die Freiberufler, sondern diesmal auch die Landwirte. Dem schließt sich die gehobene und auch die höhere Beamtschaft an. Ganz besonders geringe Verbundenheit mit den Zielen der CDU kommt von Arbeitslosen, geringere auch von Facharbeitern und Auszubildenden. Frauen in Mutterschaftsurlaub sind ebenfalls zurückhaltend. Erhöhte Unterstützung signalisieren der CDU auch die Regionen Rheinland-Pfalz/Saarland und Hessen, der CSU Bayern. Besonders schwach ist diese dagegen in Brandenburg und Berlin-Ost, mit gewissen Abstufungen eigentlich in der ganzen Region der neuen Bundesländer, einschließlich Westberlins. Die FDP ist eine Partei der Oberschichten und der Gebildeten zugleich. Besonders im Westen herrscht eine Konkurrenz mit den Grünen um die gebildeten Schichten, die allerdings eher zugunsten der Grünen ausgeht. Sieger bleibt die FDP allerdings bei den „Besserverdienenden“ mit den höheren Einkommen. Regional ist eine gewisse Bevorzugung der liberalen Ziele in Hamburg, Rheinland-Pfalz/Saarland, in Hessen und in der Tendenz auch in Baden-Württemberg zu erkennen.

Zum Messzeitpunkt fühlten sich alle Altersgruppen bis zum Alter von 70 Jahren stärker mit der SPD als mit der CDU verbunden. Ein gewisser Unterstützungsschwerpunkt der SPD lag in der Altersgruppe der 35 bis 45jährigen. Protestanten und nur gelegentliche Kirchgänger neigten ebenfalls stärker zur SPD. Besonders die „untere Mittelschicht“ fühlte sich mit der SPD verbunden, desgleichen einfache und auch gehobene Beamte, wenig dagegen die obere Mittelschicht und besonders wenig die „Oberschicht“, ähnlich auch die Selbständigen und die Landwirte. Facharbeiter und Arbeitslose (vor allem im Osten) bekundeten nur durchschnittliche Bindung an die Ziele der SPD, die Arbeiterelite überdurchschnittliche. Regional kam Unterstützung besonders aus Nordrhein-Westfalen und Schleswig-Holstein, wenig dagegen aus Sachsen. In den neuen Ländern war die Neigung zur SPD allgemein unterdurchschnittlich, allerdings überall deutlich höher als zur CDU. Der höchste Wert wurde in Sachsen-Anhalt erreicht.

Wie auch bei den anderen Parteien unterschieden sich die Geschlechter auch bezüglich der Grünen eher weniger in ihrer Bindung an die Parteien (Männer neigen etwas stärker zur CSU und zu den Republikanern). Grüne Ziele waren besonders bei den jungen Leuten gefragt und besonders wenig bei den älteren. Bei den ab 1970 Geborenen waren die Grünen sogar die am meisten bevorzugte Partei. Ganz oben und ganz unten in der subjektiven Schichtung kann man mit den Grünen wenig anfangen. Die Arbeiter und die Landwirte sind ebenfalls nicht unbedingt Grünenanhänger, ganz besonders

nicht die Un- und Angelernten. Die Grünen können dagegen besonders auf Freiberufler, Westberliner, Teilzeitbeschäftigte und höhere Beamte zählen. Besonders die Variable „Bildung“ ist erklärungskräftig für eine Bindung an die Ziele der Grünen. Bei den Hochschul-/Universitätsabsolventen waren sie die beliebteste Partei, bei den Fachhochschulabsolventen nach der SPD die zweitbeliebteste, beliebt auch bei Abiturienten knapp vor der SPD.

Aufgrund der sehr zurückhaltenden Angaben bezüglich der Republikaner lassen sich nur einige mit Vorsicht zu genießende Ergebnisse herausheben. Eine stärkere Bevorzugung wurde in der kleinen „Oberschicht“, bei Menschen, bei denen es im Leben „abwärts“ ging und in der Arbeiterelite erkennbar. Etwas stärker war sie bei un- und angelernten Arbeitern, in Hessen, bei westdeutschen Landwirten, Arbeitslosen, Auszubildenden und Geschiedenen.

Ziele der PDS werden im Osten im allgemeinen viel breiter unterstützt als im Westen, und dabei verstärkt in Ostberlin, bei den (noch wenigen) Beamten, gut qualifizierten Angestellten, in der Altersgruppe zwischen 50 und 60 Jahren, bei Menschen, die meinen, sich seit der Wiedervereinigung verschlechtert zu haben und allgemein bei den höher Gebildeten. Die Arbeiterschaft und besonders die Arbeiterelite neigen unterdurchschnittlich zur PDS, Arbeitslose durchschnittlich. Wer oft in die Kirche geht und wer das Gefühl hat, dass sich seit der Wiedervereinigung seine Lebensbedingungen verbessert haben (und das sind immerhin 50 %), neigt weniger zur PDS.

3. Vertrauen in öffentliche Institutionen

a) Institutionenvertrauen als Indikator für diffuse Legitimität

Nachdem wir uns mit der parteipolitischen Bindung der Befragten befasst haben, wollen wir nun das Vertrauen in verschiedene *öffentliche Institutionen* untersuchen, also die gefühlsmäßige Bindung an wichtige politische, administrative und juristische Einrichtungen des öffentlichen Lebens. Dieses grundsätzliche Vertrauen wird oft als Indikator für die sogenannte *diffuse Legitimität* einer Demokratie betrachtet. Dieses aus dem amerikanischen Kulturkreis stammende Konzept einer „unspezifischen“ Legitimität soll verhindern, dass in schwierigen Situationen „spezifischen“ Politikversagens von der Bevölkerung sofort die Daseinsberechtigung des ganzen demokratischen Systems in seinen Grundfesten in Zweifel gezogen wird. Aus längerfristiger Gewöhnung, besser noch aus grundlegenden demokratischen Einstellungen heraus, soll die Bevölkerung eine gewisse Frustrationstoleranz gegenüber

zeitweiligen politischen Krisen entwickeln, und nicht etwa gleich nach der starken Hand eines charismatischen Führers rufen.¹⁰²

In der alten Bundesrepublik beobachtete man in den Nachkriegsjahrzehnten aufmerksam, ob es gelingen würde, dem neuen demokratischen System jene subjektive Unterfütterung zu verleihen, die es resistenter gegen die diktatorische Versuchung machen würde, als die nur kurzlebige Weimarer Republik. Im Laufe der 70er und 80er Jahre konstatierte man tatsächlich erhebliche Fortschritte bezüglich der Entwicklung demokratischer Einstellungen und der demokratischen Partizipationsbereitschaft, wobei erste Tendenzen in diese Richtung bereits in der Zeit des Wirtschaftswunders der späteren 50er und der 60er Jahre erkennbar wurden.

Allerdings wurden seit Ende der 70er Jahre, vor allem aber in den 80ern und 90ern bei weiterhin recht hohem politischem Interesse und stabilen demokratischen Grundwerten in der Bevölkerung erhebliche Enttäuschungen gegenüber der Funktionsweise des politischen Systems erkennbar, vor allem in seiner parteipolitisch dominierten Erscheinungsweise. Diese Tendenzen wirkten sich eher ungünstig auf die prinzipielle Vertrauensbereitschaft in das politische System aus, vor allem bezüglich der politiknahen Institutionen der politischen Parteien, des Bundestages und der Bundesregierung. Auch das Verhältnis der Bürger zur Verwaltung gestaltete sich schwieriger, indem man deren Effizienz und Servicequalität kritisch hinterfragte bzw. die periodisch getrübe wirtschaftliche Stimmung zunehmend auch der Politik und der Verwaltung entgegenschlug. Dazu kam auch ein zunehmend kritischer Blick auf die parteipolitische Patronage (Postenschacher, Parteienproporz, Versorgung ausgedienter Politiker mit lukrativen Posten auf Kosten des Steuerzahlers), Erscheinungen von Korruption und finanzieller Selbstbedienungsmentalität von Politikern sowie auf den Missbrauch politischer und administrativer Ämter (Skandale und Amigoaffären).¹⁰³

102 Dazu sei hier nur auf die breite Forschungstradition im Zusammenhang mit dem Konzept der „Politischen Kultur“ verwiesen. Bezogen auf die Entwicklungen nach der Wiedervereinigung vgl. den informativen Sammelband herausgegeben von *Gabriel* 1997.

103 Zur Kritik am parteipolitischen Geschäft siehe die zahlreichen Bücher, die *Hans Herbert von Arnim* dazu in den letzten Jahren veröffentlicht hat. Nach einer aktuellen Umfrage von FORSA für die Wochenzeitung „Die Woche“ vom Oktober 1999 glaubten nur 35 % der Befragten, dass Politiker „dem Land dienen“ bzw. 39 %, dass sie „Reformen voranbringen“ wollten, aber 63 %, dass die Politiker „Karriere machen“ und 61 %, dass sie „Macht besitzen“ wollten. Vgl. den Artikel von *Claus Leggewie* in „Die Woche“ Nr. 43 vom 22.10.99.

Mit dem Dazutreten der neuen Bundesländer wurden die öffentlichen Institutionen zunächst einem noch erhöhten ökonomischen Druck ausgesetzt. Die Steuerkraft des Staates (bzw. der Bürger) und die Leistungskraft der Sozialversicherung (bzw. der Versicherten) wurden einer bedeutenden Anstrengung unterzogen, um den ökonomischen Rückstand der neuen Länder aufzuholen. Das schaffte neue Probleme, die das Vertrauen in die öffentlichen Institutionen weiter unter Druck setzten. In den neuen Ländern konnte bezüglich der diffusen Legitimität nicht an das „Urerlebnis“ des westdeutschen Wirtschaftswunders der 50er und 60er Jahre sowie die jahrzehntelangen Gewöhnungseffekte angeknüpft werden, die im Westen immer noch das Systemvertrauen stabilisieren. Systemunterstützung konnte dort nur aus ersten ökonomischen Erfolgen und allgemeinen demokratischen Grundeinstellungen gewonnen werden (zumindest letztere waren vorhanden!).¹⁰⁴ Da auch die ökonomischen Erfolge sich noch in Grenzen halten, musste das Vertrauen der neuen Bundesbürger in die neuen Institutionen von Anfang an schwächer ausfallen als in den alten Ländern.

b) Vertrauen in Institutionen - empirische Gewichtungen

Die Tabelle 21 zeigt in direkter Übernahme eines Fragemodells des ALLBUS 1996 eine Auswahl von 8 Institutionen, bezüglich derer das Vertrauen recht unterschiedlich ausfällt. Es gibt Institutionen wie das Bundesverfassungsgericht und die Polizei, denen immerhin absolute Mehrheiten in der Bevölkerung vertrauen. Dem stehen auf dem anderen Extrem die Arbeitsämter, der Bundestag und die Bundesregierung gegenüber, denen man nicht vertraut. Über die Arbeitsämter wollten 11.7 % der Befragten kein Urteil abgeben, über das BVG 5.3 %, ansonsten gibt es nur wenige fehlende Antworten. Tendenziell polarisierend fällt das Vertrauen zur Bundeswehr, zur Stadt- und Gemeindeverwaltung sowie zur Justiz aus, die Mittelwerte liegen im Bereich der Skalenmitte von 4. Die Standardabweichungen sind allgemein recht hoch.

Nachdem was wir bisher wissen, ist es vielleicht nicht überraschend, dass die damalige Bundesregierung mit so wenig Vertrauen bedacht wurde. Dass allerdings dem Bundestag, wo ja auch die Oppositionsparteien tätig sind und einen gewissen Einfluss haben, so wenig Vertrauen entgegenschlägt, deutet auf ein ungünstiges affektives Verhältnis der Bevölkerung zu ihren politischen Repräsentanten und zur wichtigsten politischen Arena

104 Vgl. zu den demokratischen Einstellungen *Fuchs* 1997.

hin.¹⁰⁵ Tatsächlich gibt es einen engen statistischen Zusammenhang beider Vertrauensdimensionen. Das überparteilich agierende und mit viel Einfluss ausgestattete BVG kann sich diesem negativen Sog der Parteipolitik recht gut entziehen. Das betrifft auch die Polizei, die von der Bevölkerung recht positiv wahrgenommen wird. Die Bundeswehr leidet unter dem mäßigen Image des Militärischen, das sich seit längerem im Nachkriegsdeutschland ausgebreitet hat. Das Vertrauen in die Justiz ist ebenfalls gedämpft.¹⁰⁶ Man neigt offensichtlich dazu, ihr Aspekte der Probleme „Kriminalität und Gewalt“ und der „zu vielen Ausländer“ anzulasten, während das Vertrauen in die Polizei davon nicht betroffen ist. Die Vertrauensurteile über die Stadt- und Gemeindeverwaltung hängen relativ eng mit denen über die Arbeitsämter zusammen. Offensichtlich werden diese Ebenen zusammengedacht und beiden nur eingeschränkt Vertrauen entgegengebracht.

105 Immerhin erzielte zumindest die CDU/CSU in der Opposition im Oktober 1999 wieder die höchsten Vertrauenswerte unter den Parteien (21 % großes Vertrauen, 31 % mittleres Vertrauen, 42 % kein Vertrauen gegenüber 11 %, 23 %, 61 % bei der SPD, Restprozente jeweils fehlende Antworten). Dabei war bemerkenswerterweise das Vertrauen in CDU/CSU bei den 18 bis 30jährigen mit 63 % am höchsten. Insgesamt glaubten allerdings nur 37 % der Befragten, die Politik wäre in der Lage, die Probleme in Deutschland zu lösen, 55 % glaubten das nicht (8 % „weiß nicht“). Vgl. „Die Woche“ Nr. 43 vom 22.10.99. Mit dem Spendenskandal dürfte dieser relative Vertrauensbonus der CDU/CSU allerdings auf absehbare Zeit erste einmal verspielt worden sein.

106 Auf ihre Zufriedenheit mit bestimmten Lebensbedingungen hin angesprochen, ging zwischen 1990 und 1995 Zufriedenheit der Westdeutschen mit den „Möglichkeiten, zu seinem Recht zu kommen“, deutlich zurück (von 79 % auf 60 %). Die Zufriedenheit mit dem „Schutz vor Kriminalität“ reduzierte sich von 1990 64 % auf 1995 41 %. (Vgl. *Gabriel* 1997, S.28) Ein etwas anderes Modell des gleichen Befragungsinstitutes (IPOS) erbrachte für 1998 nur 48 % bzw. 30 % Zufriedenheit in beiden Punkten. (Vgl. Bundesverband deutscher Banken 1998b).

Tabelle 21: Vertrauen in Institutionen

	eher kein Ver- trauen	teils- teils	eher Ver- trauen	Mittel- wert	Std.- abw.	sehr großes Vertr.
Skalenpunkte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Bundesverfassungsgericht</i>	21.8 %	22.5 %	55.7 %	4.62	1.60	32.3 %
<i>Polizei</i>	21.4 %	21.4 %	57.2 %	4.56	1.46	27.3 %
<i>Bundeswehr</i>	33.9 %	22.1 %	44.0 %	4.12	1.65	22.0 %
<i>Stadt- und Gemeindeverwaltung</i>	34.1 %	27.9 %	38.0 %	3.98	1.45	13.6 %
<i>Justiz</i>	38.2 %	24.2 %	37.6 %	3.88	1.61	16.0 %
<i>Arbeitsämter</i>	52.9 %	25.0 %	22.2 %	3.31	1.52	7.5 %
<i>Bundestag</i>	58.0 %	25.0 %	16.9 %	3.15	1.45	5.8 %
<i>Bundesregierung</i>	62.7 %	19.0 %	18.3 %	2.99	1.57	6.8 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Abgesehen von den spezifischen internen Verknüpfungen der einzelnen Vertrauensurteile muss jedoch konstatiert werden, dass deren Faktorenanalyse (zumindest nach dem Kriterium Eigenvalue mindestens 1) nur einen einzigen Vertrauensfaktor ergibt, der 51 % der Varianz der Antworten bindet. Trotz der unterschiedlichen Charakteristik der beurteilten öffentlichen Institutionen gibt es in der Bevölkerung eine starke Neigung, diese unter dem Aspekt des „Vertrauens“ in einen Topf zu werfen. Das gewährte bzw. nicht gewährte Vertrauen lässt sich also zum großen Teil als grundsätzliche affektive Neigung allen öffentlichen Institutionen gegenüber verstehen und erst in zweiter Linie als eine konkrete Bewertung der Arbeit spezifischer Einrichtungen, Behörden etc. Diese grundsätzliche Vertrauensdisposition ist bei älteren Menschen größer als bei jüngeren, bei kirchennahen Menschen größer als bei kirchenfernen, bei Westdeutschen größer als bei Ostdeutschen (einschließlich Westberlinern), in günstigeren Soziallagen größer als ungünstigeren. Besonders vertrauensbereit ist die *Beamtschaft*, die sich damit (abgesehen von ihrer günstigen Lebenslage) offensichtlich auch mit ihrem Arbeitsbereich identifiziert. Arbeitslose und Geschiedene entwickeln dagegen eine geringere Vertrauensbereitschaft gegenüber den öffentlichen Institutio-

nen. Anhänger der damaligen *Regierungsparteien* waren wesentlich vertrauensvoller eingestellt als etwa PDS- oder Republikaneranhänger. Anhänger der SPD lagen leicht über dem Durchschnitt, die der Grünen waren grundsätzlich etwa durchschnittlich vertrauensbereit.

c) Dimensionen des Vertrauens

Bundesverfassungsgericht: Auf das BVG bezogen, sind die Alterseffekte etwas geringer, und es gesellt sich zu den bereits erkennbaren Schicht- und Berufseffekten ein Bildungseffekt hinzu, indem gerade die höheren Gebildeten dem BVG verstärkt vertrauen. Dieser Effekt war bei der grundsätzlichen Vertrauensbereitschaft kaum zu erkennen, nur Fachhochschulabsolventen waren auch grundsätzlich vertrauensbereiter als der Durchschnitt, aber nicht die Abiturienten und die Hochschul- und Universitätsabsolventen. Ergänzt wird dieses neue Phänomen durch die Tendenz, dass auch die Anhänger der etablierten Linken (SPD und Grüne) dem BVG überdurchschnittlich vertrauen, wenn auch nicht so „euphorisch“ wie die Anhänger der CDU/CSU und der FDP. Misstrauen kommt wiederum von den Anhängern der PDS und der Republikaner.

Bundeswehr: Der Imageverlust des Militärischen seit dem zweiten Weltkrieg zeigt sich besonders auf der Altersachse, ab dem Alter von 56 Jahren aufwärts besteht eine Tendenz zum Vertrauen zur Bundeswehr (mit einer „Delle“ bei den 66 bis 70jährigen), von 36 bis 55 Jahren gewährt man nur teilweise Vertrauen. Bei den jüngsten Befragten bis zu 30 Jahren gibt es dagegen eine deutliche Tendenz zum Misstrauen gegenüber der Bundeswehr. Schichtungseffekte und Bildungseffekte sind dagegen eher schwächer ausgeprägt, nur die „Unterschicht“ tendiert eher zum Vertrauensentzug, die Volks- und Hauptschulabsolventen sind etwas vertrauensvoller als der Durchschnitt (beachte: Alterseffekt). Der gesamte westdeutsche Norden hat mehr Vertrauen zur Bundeswehr, auch Hessen und Rheinland-Pfalz/Saarland. Geringe Vertrauensneigung ist dagegen ganz besonders in Berlin (West und Ost) zu beobachten. Die Regierungsanhänger wichen in der Frage des Vertrauens zur Bundeswehr besonders deutlich nach oben vom Durchschnitt ab, sie hatten im Schnitt „Vertrauen“ zur Bundeswehr, während Anhänger der PDS und der Republikaner eher kein Vertrauen gewähren, in der Tendenz auch Grünenanhänger. SPD-Anhänger vertrauten der Bundeswehr eher durchschnittlich.

Polizei: Das Vertrauen in die Polizei ist wie das zur Bundeswehr sehr altersabhängig, allerdings nicht in ganz so starkem Maße. Von der Schichtung

her gibt es ein deutliches Gefälle von der oberen Mittelschicht bis zur Unterschicht. Die kleine „Oberschicht“ entwickelt ein nur mäßiges Vertrauensverhältnis zur Polizei, während die obere Mittelschicht im Durchschnitt Vertrauen zu Polizei hat. Von den kleineren Städten in Richtung des ländlichen Raums gibt es eher ein Vertrauensgefälle. Berlin (Ost und West) setzt wieder einmal den Tiefpunkt des Vertrauens, Hessen ist dagegen das ausgeprägteste Gegenstück, dort herrscht im Durchschnitt Vertrauen zur Polizei. Nur mäßiges Vertrauen in die Polizei wird fast im gesamten Bereich der neuen Länder bekundet. Besonders niedrig waren auch die Werte bei Befragten in Mutterschaftsurlaub, zwischen Männern und Frauen im allgemeinen gab es jedoch keine Unterschiede. Gehobene Beamte haben besonders viel Vertrauen zur Polizei. Das Vertrauensverhältnis zur Polizei ist bei CDU/CSU-Anhängern weit überdurchschnittlich entwickelt, besonders wenig Vertrauen gaben Republikaner- und PDS-Anhänger zu erkennen.

Justiz: Vertrauen in die Justiz hat relativ wenig mit Altersunterschieden zu tun und ähnlich viel wie bei der Polizei mit der sozialen Schichtung (wieder außer „Oberschicht“). Einen besonderen Fall stellen hier die Geschiedenen dar, die wohl anlässlich ihrer Scheidung eher unangenehme Erfahrungen mit der Justiz gemacht haben. Mit dem Bildungsniveau verbessert sich das Vertrauensverhältnis zur Justiz etwas, insbesondere wenn Fachhochschulabschlüsse vorhanden sind. Von den kleinen Städten her gibt es wiederum ein gewisses Vertrauensgefälle in Richtung des ländlichen Bereichs. Wie bei der Polizei ist das Vertrauen in die Justiz über fast alle neue Länder hinweg schwach (einschließlich Westberlin), ganz besonders in Thüringen. Am meisten Vertrauen zur Justiz hat man (wie auch zur Polizei) in Hessen. Freiberufler, gehobene und höhere Beamte haben ebenso ein besseres Vertrauensverhältnis zur Justiz. Die parteipolitischen Zusammenhänge sind ähnlich wie bei Thema „Polizei“.

Stadt- und Gemeindeverwaltung: Die Frage des Vertrauens in die Stadt- und Gemeindeverwaltung hat weniger mit der Ortsgröße (bzw. der Kleinheit oder Überschaubarkeit des Ortes) zu tun, als man vielleicht annehmen könnte. Es ist auch im ländlichen und kleinstädtischen Bereich insgesamt nur mäßig ausgeprägt. In sehr großen Orten über 500.000 Einwohner ist es noch etwas geringer. Regional gesehen stechen wieder die schwachen Werte in Berlin (West und Ost) ins Auge. Noch ungünstiger sieht es in Thüringen und Brandenburg aus, günstiger insbesondere in Baden-Württemberg und auch in Hessen. Besonders viel Vertrauen bekunden die gehobenen Beamten, wesentlich weniger die Freiberufler und die Auszubildenden. Die Unterschiede sind zwischen damaligen Regierungs- und SPD-Anhängern nicht so sehr

groß, besonders misstrauisch gegenüber der Stadt- und Gemeindeverwaltung sind Anhänger der Republikaner.

Arbeitsämter: Die Arbeitsverwaltung vor Ort stößt insbesondere bei jungen Leuten auf wenig Vertrauen. Wer seit der Wiedervereinigung seine Lebensbedingungen verschlechtert sieht, hat auch nicht gerade Vertrauen in die Arbeitsämter. Fachhochschulabsolventen entwickeln dagegen eine positivere Vertrauendstendenz gegenüber der Arbeitsverwaltung. Besonders getrübt ist das Vertrauensverhältnis in Thüringen, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Berlin (vor allem West). Ähnlich sah es bei Arbeitslosen, Landwirten und Befragten in Mutterschaftsurlaub aus. Wie über die örtliche Administration fällten wieder die gehobenen Beamten die günstigsten Vertrauensurteile. Das Vertrauen in die Arbeitsverwaltung erzeugt ebenso nur eine geringere Kontroverse zwischen Anhängern der Regierung und der etablierten Opposition wie die Urteile über die Stadt- und Gemeindeverwaltung. Wiederum fallen Anhänger der Republikaner die am wenigsten vertrauensvollen Urteile.

Bundestag: Um dem Bundestag wenigstens mäßig vertrauen zu können, muss man gehobener oder höherer Beamter bzw. Regierungsanhänger sein. Extremes Misstrauen kommt vor allem von Republikaneranhängern und auch von PDS-Anhängern. Ein etwas günstigeres Vertrauensverhältnis zum Bundestag entwickeln die Freiberufler, die Landwirte, die einfachen Beamten, geringfügig Beschäftigte, die obere Mittelschicht, sehr alte Menschen, die „anderen“ Konfessionen und Befragte aus Hessen. Ansonsten herrscht eher Misstrauen vor, ganz besonders bei Menschen, die das Gefühl haben, sich seit der Wiedervereinigung verschlechtert zu haben.

Bundesregierung: Bemerkenswert ist, dass selbst die Anhänger der damaligen Regierungsparteien zum Zeitpunkt der Befragung der Bundesregierung nur mäßig vertrauten. Ansonsten konnte die Regierung noch auf überdurchschnittliches Vertrauen von sehr alten Menschen, gehobenen Beamten, der oberen Schicht und eifrigen Kirchgängern rechnen.

d) Teilmodelle zur Erklärung des Institutionenvertrauens

Wir wollen uns wieder der im vorletzten Abschnitt konstatierten Neigung größerer Teile der Bevölkerung zuwenden, *alle* öffentlichen Institutionen unter dem Aspekt des *Vertrauens* „in einen Topf zu werden“ und versuchen, diese Neigung jenseits vom politischen Tagesgeschäft zu *erklären*. Wenn Institutionenvertrauen ein Indikator für diffuse Legitimität ist, dann sollte man sich auch für deren Determinanten interessieren. Uns steht gegen Ende

dieser Untersuchung nunmehr ein sehr großer Variablen­set zur Verfügung, um die grundsätzliche Vertrauens­neigung der Bevölkerung auf ihre Bestimmungs­größen hin zu untersuchen. Dabei sind wir angesichts der Fülle potenzieller Erklärungs­variablen zunächst einen Zwischenschritt gegangen und haben den Einfluss verschiedener Variablen­komplexe auf die Zielvariable „Vertrauen“ getrennt untersucht. Anschließend wurden die erklärungs­kräftigsten Variablen der Teiltests in einen Gesamttest eingebracht und gemeinsam auf die Zielvariable „Vertrauen“ bezogen.

Tabelle 22 listet die einzelnen Erklärungs­modelle in der Rangfolge ihrer Erklärungskraft auf und hebt die wesentlichen Bestimmungs­größen der Einzelmodelle hervor. Als erfolgreichstes Modell erwies sich das Modell „Subjektive Wohlfahrt“ ($R^2=28$). Hier wurde das gesamte bereits analysierte Wohlfahrtsmodell der Zufriedenheit mit den Lebensbedingungen, einschließlich früherer, aktueller und in fünf Jahren erwarteter allgemeiner Lebens­zufriedenheit, dem Glücksempfinden und dem Verbesserungsempfinden seit der Wiedervereinigung auf die Zielvariable „Vertrauen“ bezogen. Mit beeindruckender Stärke setzt sich in diesem Modell die Einzelvariable „Zufriedenheit mit der Arbeit der Demokratie“ (Beta: .26) auf die Vertrauens­disposition durch, gefolgt von dem Empfinden, „ein glücklicher Mensch“ zu sein, dessen Einfluss ebenfalls sehr vital ist (Beta: .21). Kraftvoll ist weiterhin der Einfluss der Variable „Zufriedenheit mit den Möglichkeiten politischer Beteiligung“, begleitet von der schon etwas nachrangigeren Bedeutung der Zufriedenheit mit der öffentlichen Sicherheit in der jeweiligen Gegend. Wir erkennen in dem erfolgreichsten Modell also einen dominanten Einfluss zweier empirisch eher ungünstig ausgeprägter Merkmale (Demokratiezufriedenheit, politische Beteiligung), die die insgesamt eher mäßige Vertrauens­disposition bereits erklären können. Für die alten Länder wirken dagegen die recht hohe Glücksdisposition und die dort noch relativ günstige Zufriedenheit mit der öffentlichen Sicherheit eher positiv auf die Vertrauens­disposition ein und erklären, dass diese dort höher ist als in den neuen Ländern. Gerade der letztere Faktor der öffentlichen Sicherheit drückt in den neuen Ländern empirisch gesehen die Vertrauens­bereitschaft besonders.

Tabelle 22: Erklärungskraft einzelner Modelle auf die Variable „Vertrauen“

Erklärungsmodelle	R ²	Besonders hohe Erklärungskraft
„Subjektive Wohlfahrt“	.28	- Zufrieden: Arbeit der Demokratie - Glücklicher Mensch - Zufrieden: Politische Beteiligung* - Zufrieden: Öffentliche Sicherheit
„Parteibindung“	.23	- Ziele der CDU - Ziele der SPD - negativ: Ziele der PDS - negativ: Ziele der Republikaner
„Wertorientierungen & Wertauffassungen“	.20	- Gesetz und Ordnung respektieren - An Gott glauben* - Stolz auf deutsche Geschichte - negativ: Sinnlos, sich heute Ziele zu setzen, weil alles so unsicher ist
„Problembelastung & Anomieverdacht“	.16	- extrem negativ: Schwache und schlechte Politik - negativ: Zu viele Ausländer - Arbeitslosigkeit - Ablehnung: Wer sich menschlich verhält, hat nur Nachteile
„Verbundenheit & Zugehörigkeit“	.15	- Sich in erster Linie als Deutscher sehen - Verbunden: Mit den meisten Menschen in Deutschland* - Sich in erster Linie als Europäer sehen* - Verbunden: Mit der Familie* - negativ: Sich in erster Linie als Osideutscher sehen
„Erziehungserinnerungen“	.11	- Religiöse Erziehung - Zusammenhalt der Familie* - Wurde oft gelobt
„Sozialstruktur“	.09	- Lebensalter* - Alte Länder* - Haushaltseinkommen - Subjektive Schichthöhe - Rentner/Pensionär

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %, Fett: Betawerte ab etwa .20, * Betawerte ab etwa .15, andere Betawerte ab etwa .10.

Bemerkenswert ist der insgesamt nur schwache Einfluss der Zufriedenheit mit der eigenen „sozialen Sicherheit“, der sogar knapp über der Signifikanzgrenze verbleibt (Grenze bei $p > .05$), ähnlich ist es auch bei der Frage der Zufriedenheit mit dem Haushaltseinkommen. Versorgungsfragen werden

also klar durch politische Fragen überkompensiert und erscheinen eher in der Frage der „Versorgung“ mit „öffentlicher Sicherheit“. Es muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass die das Vertrauen stark beeinflussenden politischen Items (Demokratiezufriedenheit, Zufriedenheit mit politischer Beteiligung) eine hohe *Schwankungsanfälligkeit* gegenüber dem politischen Tagesgeschäft (Verbesserung in Wahlzeiten) und der ökonomischen Lage (günstiger bei besserer Wirtschaftslage) aufweisen, so dass die allgemeine Vertrauensdisposition als *diffuse* Legitimität, wenn sie nur von unserem Wohlfahrtsmodell abhängt, in der Tendenz eher als *spezifische* zu bezeichnen wäre.

Das zweiterfolgreichste Modell zur Erklärung der allgemeinen Vertrauensdisposition ist bemerkenswerterweise das Modell der „Parteibindung“ ($R^2 = .23$). Deren wesentlicher Einfluss war uns allerdings bereits bei der Untersuchung der Einzeldimensionen des Institutionenvertrauens begegnet. Besonders dominant setzt sich Verbundenheit mit den Zielen der CDU in Richtung der allgemeinen Vertrauensbereitschaft durch (Beta: .39). Zwar könnte man einwenden, dass in unserer zu erklärenden Zielvariable bereits das Vertrauen in die Bundesregierung enthalten ist, so dass die Erklärung trivial wäre. Es muss jedoch daran erinnert werden, dass wir hier die *grundsätzliche Vertrauensbereitschaft* zu insgesamt 8 Institutionen der verschiedensten Art und Funktion untersucht haben, die keineswegs einseitig von der Regierung dominiert werden, schon gar nicht angesichts der deutschen Traditionen der Rechtsstaatlichkeit, des Föderalismus und der kommunalen Selbstverwaltung. Zum anderen spricht gegen die Trivialität des Modells auch der kräftige, wenn auch nur halb so starke positive Einfluss der Neigung zu den Zielen der anderen großen Volkspartei SPD (Beta: .20). Wenn denn von politischer Dominanz die Rede sein soll, dann eher von derjenigen der *beiden* großen Volksparteien. Prinzipiell ist es allerdings verständlich, dass Anhänger der aktuellen Regierung insgesamt auch ein positiveres Vertrauensverhältnis zu den öffentlichen Institutionen insgesamt haben. Wie bereits in der Einzeldiskussion der Dimensionen des Institutionenvertrauens wird der ungünstige Einfluss der Anhängerschaft zu den parteipolitischen Extremen auch auf die generelle Vertrauensbereitschaft erkennbar.

Ein kräftiger Einfluss auf das Institutionenvertrauen geht auch von dem Modell „Wertorientierungen & Wertauffassungen“ aus. Besonders günstig auf die prinzipielle Vertrauensbereitschaft in öffentliche Institutionen wirkt sich das Vorhandensein der Wertorientierung „Gesetz und Ordnung respektieren“ aus (Beta: .20). Wir hatten diese Wertorientierung bereits gelegentlich als Indikator eines typisch deutschen Legalismus bezeichnet, und diese Kennzeichnung wird durch die positive affektive Zuwendung zu den Institu-

tionen, die sie zur Folge hat, noch plausibler. Auch die vertrauensfördernden Auswirkungen von Religiosität (Glauben an Gott) sind unübersehbar (Beta: .16) Dem gesellt sich, wenn auch schon etwas weniger bedeutsam, der „Stolz auf die deutsche Geschichte“ hinzu (Beta: .13). Es sind also sowohl Elemente der Wertefaktoren des „Mainstreams“ als auch der „Tradition“ am positiven Wirken, wenn es darum geht, affektive Institutionenzuwendung zu erklären. Rein quantitativ gesehen ist allerdings die Bedeutung des „Legalismus“ bedeutsamer für die gefühlsmäßige Fundierung des Institutionenvertrauens, da diese Wertorientierung in der Bevölkerung viel höher und über die verschiedenen Bevölkerungsgruppen breitgefächerter ausgeprägt ist als die beiden anderen, die als Residualwerte der Tradition eher auf mäßige Niveaus gesunken sind. Dieser Befund ist vor allem für die neuen Länder bedeutsam, angesichts der dortigen Schwäche der religiösen Tradition. Ergänzt wird der Einfluss der Werte durch die Ablehnung der Wertauffassung, dass es heute sinnlos sei, sich Ziele zu setzen, weil alles so unsicher sei. Diese von weiten Teilen der Bevölkerung prinzipiell eingenommene Haltung stabilisiert ebenfalls das Institutionenvertrauen. Umgekehrt heißt das aber auch: Wo in der Bevölkerung anomische persönliche Gefühle von Sinn- und Ziellosigkeit aufkommen, da bröckelt auch das Vertrauen in die Institutionen.

Schon wesentlich schwächer ist die Erklärungskraft des Modells „Problembelastung & Anomieverdacht“. Dieser Komplex, der mit einer Fülle von politischen, wirtschaftlichen, sozialen und menschlichen Negativwahrnehmungen gespickt ist, ist dennoch weniger für grundsätzliche Vertrauensfragen relevant als Probleme der subjektiven Wohlfahrt, der Parteibindung oder Wertefragen. Auffällig ist wieder der starke Einfluss der aktuellen Politikwahrnehmung (Beta: -.27) auf die Vertrauensbereitschaft (siehe auch die Dominanz des Politischen im Modell „Subjektive Wohlfahrt“). Die vielen Befragten, die das Problem „schwache und schlechter Politik“ beklagen, sind auch weniger geneigt, den Institutionen zu vertrauen. Eher nachrangig, aber noch negativ erklärungskräftig ist der Einfluss des Problems „zu viele Ausländer“. Wie wir bereits gesehen haben, unterminiert es eher das Vertrauen in die Justiz als in die Polizei. Allerdings wurde es unter allen Problemen auch am wenigsten von den Befragten aktualisiert. Bemerkenswert ist die positive Verknüpfung der Problemwahrnehmung „Arbeitslosigkeit“ und mit dennoch vorhandenem Institutionenvertrauen. Man kann vermuten, dass hier eine potenzielle Alternative zur „schwachen und schlechten Politik“ formuliert wird, die unter veränderten politischen Vorzeichen (Große Koalition, SPD-Regierung) den Institutionen die Aufgabe zutraut, die Arbeitslosigkeit zu bekämpfen. Da sich diese zunächst kontraintuitiv erscheinende

Verknüpfung des Problems der Arbeitslosigkeit mit dem Vertrauen in die Institutionen auch im Gesamtmodell durchsetzt, werden wir sie im dortigen Variablenumfeld weiter interpretieren. Stabilisierend auf das Vertrauen wirkt außerdem die Ablehnung des Statements, das menschliches Verhalten „nur Nachteile“ bringe. Grundsätzliches Empfinden von Verlusten praktizierter Menschlichkeit, das bei nicht wenigen Menschen durchaus vorhanden ist, senkt auch das Vertrauen in die Institutionen.

Ein viertes Erklärungsmodell des Institutionenvertrauens untersucht den Einfluss der verschiedenen Kategorien der „Verbundenheit“ und der „Zugehörigkeit“. Das Modell ist etwa so erklärungskräftig wie das der Problembelastung. Zugehörigkeitsgefühle als Deutscher (Beta: .21) und das Empfinden, mit den meisten Menschen in Deutschland verbunden zu sein (Beta: .18), wirken sich demnach stabilisierend auf die Vertrauensbereitschaft aus. Es ist wohl gut nachzuvollziehen, dass jemand, der sich mit der nationalen Gruppe identifiziert und der sich mit dieser Gruppe auch verbunden fühlt, ein positiveres affektives Verhältnis zu den Institutionen der Nation hat. Empirisch gesehen können allerdings nur die in der Bevölkerung relativ hoch ausgeprägten Gefühle, „Deutscher“ zu sein, diese Wirkung auch tatsächlich erbringen, da die tatsächlichen Verbundenheitsgefühle weit dahinter zurückbleiben. Bemerkenswert ist jedoch, dass auch ein „europäisches“ Selbstverständnis vertrauenssteigernd wirkt (Beta: .15) und ebenso, dass Verbundenheitsgefühle mit der Familie diese Wirkung entfalten (Beta: .15). Sowohl die Identifikation mit einer supranationalen Ebene, die allerdings im „überschaubaren“ Rahmen verbleibt, als auch die Verbundenheit mit der kleinen sozialen Grundzelle der Gesellschaft, der Familie, sind also eine Stütze für das Institutionenvertrauen. Wie bereits die Verknüpfungsstruktur mit anderen Zugehörigkeitsgefühlen erahnen ließ, wirken sich spezifische ostdeutsche Zugehörigkeitsgefühle eher ungünstig auf die Vertrauensdisposition zu den Institutionen aus (Beta: -.13). Westdeutsches Zugehörigkeitsempfinden entfaltet ebenfalls eine leicht negative Wirkung, die jedoch knapp über der Signifikanzgrenze bleibt.

In den Sektor der bereits relativ schwach erklärungskräftiger Modelle gelangen wir mit den Erinnerungen an die elterliche Erziehung. Dennoch gibt es hier in Korrespondenz zu den Werten einen sehr kräftigen Einzeleinfluss der Erinnerungen an die elterliche „sehr religiöse“ Erziehung (Beta: .20). Eine weitere Korrespondenz zu anderen Modellen stellt die Erinnerung an den familiären Zusammenhalt in der Kindheit dar (Beta: .17), eine offensichtliche Parallele zu der eben erkennbar gewordenen positiven Einflusskraft der aktuellen Verbundenheit mit der Familie auf das Vertrauen zu Institutionen. Wer den Zusammenhalt der *kleinen Institution* der Familie in der

Kindheit erlebt hat oder wer diese Bindungswirkung aktuell selbst empfindet, der steht den *großen Institutionen* vertrauensvoller gegenüber. Einen erkennbaren Einfluss auf das Institutionenvertrauen übt auch die Erinnerung aus, von den Eltern „oft gelobt“ worden zu sein.

Besonders bemerkenswert ist die schwache Erklärungskraft des Modells der „Sozialstruktur“, auch angesichts der vielen in das Modell eingegangenen potenziellen Erklärungsgrößen (es waren 17). Geprüft wurde der Einfluss des Geschlechts, des Lebensalters, der Bildung (Schule und Beruf), der Gemeindegröße, des Haushaltseinkommens, der subjektiven sozialen Schichtung, der Haushaltsgröße, der Lebensweise (allein, mit Partner, bei den Eltern), der Berufstätigkeit, von Arbeitslosigkeit bzw. ob man Rentner oder im öffentlichen Dienst beschäftigt ist. Dazu kam noch die Variable der Ost-West-Zugehörigkeit. Es setzten sich deutlich die Merkmale „Lebensalter“ (Beta: .16) und „Wohnsitz in den alten Ländern“ (Beta: .15) durch, die auch in der Einzelanalyse des Institutionenvertrauens besonders auffällig waren. Haushaltseinkommen und subjektive Schichthöhe haben ebenfalls einen positivierenden Einfluss auf die Vertrauensdisposition. Unabhängig von der Variable „Lebensalter“ fördert auch das Rentner- bzw. Pensionärsdasein das Institutionenvertrauen.

Bemerkenswert ist jedoch nicht nur, welche Erklärungsmodelle sich deutlich auf die grundsätzliche Vertrauensdisposition auswirken, sondern welche das nur sehr wenig tun. Unser breites Modell der persönlichen *Erwartungen* für die nächsten fünf Jahre übt nur einen schwachen Einfluss auf das Institutionenvertrauen aus ($R^2 = .07$). Sicher ist zu berücksichtigen, dass das Modell in allen seinen Dimensionen im wesentlichen nur die Erwerbsbevölkerung betraf. Dennoch erscheint zum Beispiel der schwache und nicht signifikante Einfluss der Erwartung, eventuell arbeitslos zu werden, als bemerkenswert (siehe auch der schwache Einfluss der Zufriedenheit mit der eigenen „sozialen Sicherheit“ im Wohlfahrtsmodell). Ein deutlicher negativer Einfluss geht im Modell allerdings von der Erwartung aus, zukünftig Lebensstandardverluste hinnehmen zu müssen (Beta: -.14). Wer allerdings zukünftig mehr sparen und weniger konsumieren und wer sich intensiv weiterbilden will, hat auch mehr Vertrauen in die Institutionen. Noch geringer ist der Einfluss des Modells der *Persönlichkeitsstärke* auf die Vertrauensdisposition (Beta: .05). Dieser wichtige mentale Variablenkomplex hat also kaum etwas mit der grundsätzlichen Vertrauensbereitschaft bezüglich öffentlicher Institutionen zu tun! Leicht positive Einflüsse gehen in dieser Hinsicht allenfalls von Fähigkeiten aus, sich, wenn es darauf ankommt, zu beherrschen und von der prinzipiellen Erfolgsorientierung.

e) Ein Gesamtmodell zur Erklärung des Institutionenvertrauens

Wir haben unter Berücksichtigung aller Items, die in den Teilmodellen eine nennenswerte Erklärungskraft aufwiesen, ein Gesamtmodell zur Erklärung des Vertrauens in Institutionen konstruiert. So konnten nicht weniger als 61 verschiedene Einzelvariablen auf ihre Erklärungskraft hin überprüft werden.¹⁰⁷ Geopfert werden musste die Variable „Selbstverständnis als Ostdeutscher“, weil hier zu viele Westdeutsche keine Antwort abgegeben hatten und die Fallzahl des Gesamtmodells dadurch zu stark eingeschränkt worden wäre. Spezifische ostdeutsche Einflüsse lassen sich ersatzweise allerdings auch an der Variable „Ost-West-Zugehörigkeit“ ablesen.

*Übersicht 21: Gesamtes Erklärungsmodell für Vertrauen in Institutionen
($R^2 = .46$)*

• Wichtigkeit des Respekts vor Gesetz und Ordnung	+++(+)
• mit den Zielen der CDU verbunden	+++(+)
• kein Problem: Schwache und schlechte Politik	+++(+)
• Zufrieden mit der Arbeit der Demokratie	++(+)
• mit den Zielen der SPD verbunden	++
• Problem: Arbeitslosigkeit	++
• Ablehnung: Viele wollen auf Kosten anderer leben	+(+)
• Alte Bundesländer	+(+)
• War vor fünf Jahren zufrieden	+(+)
• Zufrieden mit der öffentlichen Sicherheit	+(+)
• kein Problem: Unbezahlbarer Sozialstaat	+(+)
• Glücklicher Mensch	+(+)

Eine Vorbemerkung muss noch gemacht werden: Das Modell führt zu einer „Vernichtung“ einer ganzen Reihe von Detailinformationen, die in den Teilmodellen noch enthalten sind. Nunmehr wird nämlich ein wechselseitiger Abgleich der Erklärungskraft aller Einzelvariablen vorgenommen wird, den nur die stärksten und unabhängigsten Variablen „überleben“. Sinn dieses Verfahrens ist es, die letztlich gewichtigsten und besonders ausschlaggeben-

107 Es wurde wegen der hohen Variablenzahl die Option „stepwise“ gewählt.

den Determinanten des Institutionenvertrauens zu isolieren und herauszuheben. Die Einzelmodelle und ihre Details behalten in ihrem eingeschränkten und detaillierten Kontext ihre Geltung.

Insgesamt kann man festhalten, dass unser Hauptmodell mit einem R^2 von .46 eine hohe Aufklärungsquote erzielt, eine Quote, die weit über jedem der Einzelmodelle liegt. Drei Variablen erwiesen sich als die (im Jahre 1997) stärksten Determinanten des Institutionenvertrauens; die persönliche Wichtigkeit des „Respekts vor Gesetz und Ordnung“, die Verbundenheit mit den Zielen der CDU und die Ablehnung der Problemwahrnehmung „schwache und schlechte Politik“. Dem folgt schon mit einem gewissen Abstand die Zufriedenheit mit der „Arbeit der Demokratie“. Man sieht, wie gewichtig sich letztlich die Bewertung der aktuellen Politik auf die generalisierte Bereitschaft auswirkt, den öffentlichen Institutionen zu vertrauen. Ebenso erkennt man, wieviel an dem empirisch weitverbreiteten Legalismus des Gesetzesrespekts hängt, wenn es um das allgemeine Institutionenvertrauen geht. Diese Bedeutung des Legalismus ist auch relativ unabhängig davon, ob man nun dem „rechten“ oder dem „linken“ parteipolitischen Lager zuneigt. Es muss auffallen, dass alle anderen Fragen der Werte, der Religion, der Zugehörigkeits- und Bindungsgefühle aus dem Gesamtmodell verschwunden sind. Es scheint so, dass die Fragen des Respekts vor dem *Gesetz* und des Respekts vor der *Ordnung* all diese Dinge in sich aufnehmen und gebündelt zum Ausdruck bringen.

Trotz des bereits konstatierten schwachen Einflusses des Teilmodells der „Sozialstruktur“ verblüfft es dennoch, dass sich nicht ein einziges *sozialstrukturelles* Merkmal im Hauptmodell durchsetzen kann. Den positiven Einfluss des Wohnsitzes in den alten Ländern auf das Institutionenvertrauen würden wir aufgrund der vielfältigen Kontrolle durch die anderen Merkmale des Modells eher als Ausdruck eines kulturellen Unterschieds interpretieren, wobei ich die stärkere Identifikation mit den „eigenen“ Institutionen aufgrund positiver Erfahrungen in der Vergangenheit und den Effekt längerfristiger Gewöhnung als wesentlich einschätze.

Auch das Gesamtmodell bringt die eigentümliche doppelte Determination des Institutionenvertrauens durch die Verbundenheit mit *beiden* Volksparteien zum Ausdruck, wobei auch hier wieder die Neigung zur regierenden Partei etwa doppelt so stark durchschlägt. Aus dem Moment der „subjektiven Wohlfahrt“ überlebten im Hauptmodell neben der Zufriedenheit mit der Demokratie immerhin drei weitere Variablen; die Zufriedenheit vor 5 Jahren, die Zufriedenheit mit der öffentlichen Sicherheit und das Glücksempfinden. Neu ist damit der Einfluss einer sozusagen *nostalgischen* Zufriedenheitsperspektive, die Zufriedenheit mit der politischen Beteiligung erscheint

dagegen nicht mehr. Die Glücksfrage dagegen behält also ihre Beziehung zum Institutionenvertrauen und sowie das Thema der Zufriedenheit mit der öffentlichen Sicherheit. Diese Dimensionen müssen daher neben der Frage des Legalismus als wichtige Verbindungsglieder zwischen dem persönlichen Lebenskontext und dem Systemkontext angesehen werden.

Als neue Faktoren, die das Institutionenvertrauen stützen, erscheinen zwei Komponenten, die unter dem Etikett einer eher positiven Einstellung zum Sozialstaat interpretiert werden können. Zum einen geht es um die Überzeugung, dass wir *nicht* das Problem haben, der Sozialstaat sei „unbezahlbar“ geworden und die *Ablehnung* des Statements, viele Menschen würden heutzutage auf Kosten anderer leben wollen. Wenn man zu diesem Kontext auch die Betonung der Problems der Arbeitslosigkeit und die Neigung zur SPD hinzudenkt, dann erscheint bei denen, die dem Institutionensystem grundsätzlich vertrauen, die „sozialere“ Alternative der zweiten Volkspartei, die man auch im Interesse der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit entweder als Korrektiv oder als Regierungspartei (möglicherweise beides jeweils in einer großen Koalition) wünscht.

Die starke Abhängigkeit von tagespolitischen Phänomenen stellt natürlich das Konzept des Institutionenvertrauens als Indikator der diffusen Legitimität in Frage. Für die Zukunft muss es außerdem als problematisch angesehen werden, wie stark das Vertrauen in das „System“ von der Bindung an die beiden großen Volksparteien abhängt, Bindungen, die nicht besonders intensiv und in den letzten Jahrzehnten schwächer geworden sind und nach allem, was wir wissen, künftig weiter zurückgehen werden. Von seiten der Werte her scheint klar, dass das Modell des Vertrauens in die Institutionen in erster Linie ein Modell der politischen *Akzeptanz* als etwa des politischen Engagements ist. Man erkennt das auch am Verschwinden der Frage der politischen Beteiligung im Hauptmodell. Im Teilmodell der Werte besteht nur eine schwache signifikante Beziehung zur Wichtigkeit des „politischen Engagements“ oder etwa zur Wichtigkeit eigenverantwortlichen Lebens und Handelns.

Insgesamt kann man sagen, dass das Institutionenvertrauen tatsächlich viel mit sozialer Integration zu tun hat, aber die Grundlagen dieser Art von Integration prekär geworden sind, wie ja auch die Frage des Vertrauens selbst empirisch bereits prekär war. Es fehlt gewissermaßen die Verbindung zum modernen, aktiven Individualismus, wie auch die geringe Beziehung zur Persönlichkeitsstärke bereits erkennen lässt. Gesucht ist damit ein Modus aktiver sozialer Integration, der über die Haltung der sozialen Akzeptanz hinausgeht, der allerdings auch ein ausdrückliches soziales Element enthält, um die Rückbindung des aktiven Individuums in soziale Zusammenhänge zu

gewährleisten. Diese Verknüpfung von aktivem Individualismus und sozialer Rückbindung könnte möglicherweise im Konzept des „bürgerschaftlichen Engagements“ gefunden werden. Bürgerschaftliches Engagement hätte damit seinen Wert nicht nur im Engagement des Individuums für öffentliche Dinge der verschiedensten Reichweite und in der sozialen Integration über die primäre Kleingruppe hinaus, sondern könnte auch als Chance individueller *Wertrealisierung* begriffen werden und damit letztlich auch als Beitrag zum „guten Leben“ des Individuums selbst.

C. Bürgerschaftliches Engagement

1. *Bürgerschaftliches Engagement als individuelle Wertrealisierung mit sozial integrativen Folgen*

Nachdem wir uns mit verschiedenen Formen der sozialen Integration der modernen deutschen Gesellschaft beschäftigt haben, wollen wir uns in einem letzten Abschnitt mit einem besonderen Verhältnis der Bevölkerung zur Öffentlichkeit befassen, mit dem bürgerschaftlichen Engagement. Hier geht es nicht um private Kontaktnetze, Verbundenheitsgefühle, Zugehörigkeit zu verschiedenen Kollektiven unterschiedlicher Reichweite. Es handelt sich auch nicht um parteipolitische Bindung oder Vertrauen in öffentliche Institutionen, obwohl alle diese Integrationsphänomene durchaus im Zusammenhang mit dem bürgerschaftlichen Element stehen können. Nunmehr geht es um die empirische Beschreibung und Erklärung der *Bürgerrolle*, als eines besonders wertvollen Modus der sozialen Integration. Es ist ein Modus des freiwilligen, aktiven Engagements des Individuums, das eine Beziehung zur Öffentlichkeit hat, allerdings zur Öffentlichkeit von der kleinsten bis zur größten Dimension.¹⁰⁸

Dieses Engagement wird, weil es vom Individuum ausgeht und aufgrund seiner Freiwilligkeit, ganz bestimmten Ansprüchen genügen müssen und daher einen gewissen Schwerpunkt eher in der kleineren bis mittleren Dimension des Öffentlichen haben. Das Individuum will mit seiner freiwilligen Tä-

108 Das bürgerschaftliche Engagement hat in den 90er Jahren eine verstärkte öffentliche Aufmerksamkeit erfahren. (Vgl. Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend 1996) Einen breiten Überblick über das Thema bietet der 1999 erschienene, von *Kistler/Noll/Priller* herausgegebene Sammelband. 2000 erscheint ein weiterer, empirisch stärker unterfütterter repräsentativer Band zum Thema, herausgegeben von *Heinze/Olk*.

tigkeit bestimmte wertgestützte Motive verwirklichen. Daher muss in der Tätigkeit selbst eine befriedigende Rückkopplung der Motivation gefunden werden, sonst würde die Tätigkeit wahrscheinlich nicht (weiter) ausgeübt. Nach allem, was wir wissen, wird eine solche Befriedigung in kleineren Strukturen besser erreicht als in großen, welche in der Regel hierarchisch aufgebaut sind und auf der Basis vielfältig abgestufter Weisungs- und entsprechender Abhängigkeitsverhältnisse funktionieren. Abgesehen von den positiven Folgen geringer Hierarchisierung wird das Resultat der eigenen Tätigkeit in kleinen Strukturen unmittelbarer erfahrbar und der Kontakt zu den Mitstreitern und eventuellen Klienten ist weniger formal. Man ist außerdem an der Sache selbst, die man erreichen will, persönlich interessierter, weil es nicht um Karriere und Bezahlung wie im beruflichen Bereich geht.

Trotz des individualistischen Inputs (Streben nach individueller Wertverwirklichung) ist bürgerschaftliches Engagement dennoch auch soziale Integration, aber ein Typus von Integration, der nicht einfache passive Akzeptanz bedeutet. Es ist kleinräumige, aber öffentliche Vernetzung von unten, freiwillige und aktive Integration des Individuums. Daher ist dieser Modus in modernen Gesellschaften mit anspruchsvollen Individuen so wertvoll, weil hier eine freiwillige Selbstbindung des Individuums erfolgt. Diese Selbstbindung des Individuums dürfte allerdings ein nicht unerhebliches Maß an *Idealismus* erfordern, da es in der Regel wohl nötig sein wird, erst einmal zu geben, einen Vorschuss an Motivation zu leisten, ohne sofort persönliche Befriedigung erzielen zu können. Damit wird wahrscheinlich auch ein ganz praktischer Vorschuss an Zeit und Geld verbunden sein. Man muss zwar idealistisch eingestellt sein, sich diesen Idealismus aber auch in gewissem Maße „leisten können“. Mit der idealistischen Option kommen wir in einen mentalen Bereich, den wir bis jetzt nur gelegentlich gestreift haben. Dabei kann es sich um religiösen wie weltlichen Idealismus handeln. Es geht bei der Einnahme der Bürgerrolle jedoch nicht so sehr um die Alternative von individueller Leistung und Selbstkontrolle versus egoistischer Selbstexpansion, welche uns im Interesse der Ermittlung eines sozialverträglichen Optimums der individuellen Lebensbewältigung in der modernen Leistungsgesellschaft bisher meist begleitet hat.

Aus solchen und anderen Gründen ist der soziale Integrationsmechanismus des Bürgerschaftlichen jedoch auch besonders anfällig und potenziell immer mit motivationalen oder ressourcenbezogenen „Knappheitsphänomenen“ konfrontiert, wenn z.B. Engagierte nicht das Gefühl haben, die angestrebte Wertverwirklichung auch erreichen zu können, wenn der Idealismus über die Zeit und die Problembelastung hinweg nicht „resistent“ genug ist, Ressourcen knapp sind oder einfach weil viele Menschen aufgrund einer

gewissen Passivität nicht gewillt sind, von selbst die Initiative zu ergreifen. Daher muss auch aktive, öffentliche Werbung für verschiedene Formen und Möglichkeiten bürgerschaftlichen Engagements erfolgen, Menschen müssen *persönlich angesprochen* werden, um bei potenziellen Mitstreitern entweder falsche Vorstellungen oder auch eine gewisse Trägheit zu überwinden. Des Weiteren müssen die vielfältigen spontan und nebeneinander laufenden Aktivitäten *vernetzt* werden, um wegen der ständigen Ressourcenknappheit nötige Synergie- und Stabilisierungseffekte zu erzielen. All das darf jedoch nicht wieder zur allmählichen Hierarchisierung kleinräumiger Organisationsstrukturen führen oder zu dem Gefühl, von politischer bzw. staatlicher Seite für bestimmte Zwecke ausgenutzt zu werden.

Wir wollen an dieser Stelle diese praktischen Fragen der Förderung des bürgerschaftlichen Engagements nicht weiter vertiefen.¹⁰⁹ Unser primäres Interesse in dieser Abhandlung ist die Analyse bürgerschaftlichen Engagements als eine bestimmte, besonders wertvolle Art und Weise der sozialen Integration. Dabei geht es vor allem um die Möglichkeit individueller Wertrealisierung in einem freiwilligen, wenig hierarchisierten bzw. formalisierten und dennoch öffentlichen Raum, und damit um einen Modus der Integration „von unten“ her, für den die Haltung der sozialen „Akzeptanz“ nicht die wesentliche Voraussetzung ist. Mehrheitlich dürfte es sich hier um einen engagiert-kritischen Idealismus handeln, und der soziale Vertrauensvorschuss dürfte eher in einer universellen, allgemeinmenschlichen Humanität bestehen als in einer traditionsgestützten legalistischen Systemzuwendung (wobei sich a priori beide Haltungen nicht ausschließen müssen).

2. Bestandsaufnahme des bürgerschaftlichen Engagements

a) Bereiche des bürgerschaftlichen Engagements

Ein größerer Teil des Wertesurveys war der Erfassung des bürgerschaftlichen Engagements vorbehalten. Die Ergebnisse sind bereits breit dokumentiert¹¹⁰, der Erfassungsmodus muss daher hier nicht im einzelnen dokumentiert und diskutiert werden. Es handelte sich um ein detailliertes Fragemodell, das die Verbreitung bürgerschaftlichen Engagements, ausgehend von einer Liste mit verschiedensten Bereichen solcher Tätigkeiten, erfasste. Es

109 Vgl. Klages/Gensicke 1998a, 1998b; Klages 1998, Braun/Röhrig 1987.

110 Vgl. Klages/Gensicke 1998a und 1998b, Klages 1998, Klages 1999, Gensicke 2000b.

ging nicht so sehr um die Frage von Mitgliedschaften in Organisationen (vgl. *van Deth/Kreuter* 1998), sondern um die tatsächliche bürgerschaftliche Aktivität. Tabelle 23 zeigt die Ergebnisse nach Engagementbereichen, und zwar sowohl nach ausgeübten Engagements als auch nach Interesse an Engagements bei Nichtengagierten.

Tabelle 23: Bereiche des bürgerschaftlichen Engagements

Engagementbereich	Engagement vorhanden	Interesse am Engagement
<i>Sport und Bewegung</i>	13.1 %	7.2 %
<i>Kirche</i>	7.9 %	3.0 %
<i>Schule und Jugend</i>	7.9 %	7.2 %
<i>Kultur</i>	5.2 %	4.1 %
<i>Politik & Interessenvertretung</i>	4.6 %	3.2 %
<i>Engagement für soziale Selbsthilfe & Hilfen im Alltag</i>	4.4 %	7.0 %
<i>Anderes</i>	4.3 %	0.8 %
<i>Freiwillige Feuerwehr, Unfall- & Rettungsdienst</i>	3.7 %	2.7 %
<i>Tierschutz</i>	3.2 %	7.2 %
<i>Umwelt, Wohnen, Wohnumfeld</i>	3.2 %	7.1 %
<i>Öffentliche Ehrenämter</i>	3.0 %	2.5 %
<i>Gesundheitliche Selbsthilfe</i>	1.9 %	5.8 %
<i>Dritte Welt, Menschenrechte</i>	1.2 %	4.4 %

Quelle: Wertesurvey 1997, keine Addition der Bereiche auf 100 % aufgrund von Mehrfachnennungen, alle Angaben in Prozent von allen Befragten.

Man erkennt für die Bundesrepublik eine breitgefächerte bürgerschaftliche Aktivität in den verschiedensten Bereich mit Schwerpunkten in den Bereichen „Sport und Bewegung“, dem kirchlichen Bereich und im Bereich „Schule und Jugend“. Der sportliche Bereich markiert gleichzeitig eine gewisse Grenzlinie zum kirchlichen Bereich: Wer dort engagiert ist, hat mit ziemlich hoher Wahrscheinlichkeit kein Engagement im kirchlichen Bereich und umgekehrt. Die Bereichsstruktur des Engagements wird in Übersicht 22 erkennbar.

Die Trennungslinie Kirche/Soziales versus Sport/Bewegung markiert einen Unterschied zwischen alten und jungen Menschen, Ledigen und Ver-

witweten, kirchennahen und kirchenfernen Personen und zwischen Frauen und Männern. Aufgrund der Kirchenferne der Ostdeutschen sind bei ihnen auch kirchliche Engagements eher selten. Bildung und soziale Schichtung wirken sich bezüglich der Trennlinie zwischen Kirche und Sport weniger aus.

Übersicht 22: Struktur der Engagementbereiche

Initiativen und Gruppen

- Tierschutz
- Gesundheitliche Selbsthilfe
- Dritte Welt, Menschenrechte
- Umwelt, Wohnen, Wohnumfeld
- (Soziale Selbsthilfe und Hilfen im Alltag)

Kirche versus Sport

- Kirche
- Soziale Selbsthilfe und Hilfen im Alltag
- (extrem negativ) Sport und Bewegung

Politik & Öffentliches Ehrenamt

- Politisches Engagement
- Öffentliche Ehrenämter

Schule & Kultur

- Schule und Jugend
- Kultur
- (Umwelt, Wohnen, Wohnumfeld)

Feuerwehr & Rettungsdienst

- Feuerwehr, Unfall- und Rettungsdienst

Politisches Engagement, Interessenvertretung oder öffentliches Ehrenamt sind bei höher Gebildeten wahrscheinlicher, ebenso in der gehobenen und höheren Beamtenschaft, bei Studenten und Freiberuflern, jedoch auch erhöht bei Landwirten. Schulisches und kulturelles Engagement ist zunächst abhän-

gig von der Haushaltsgröße (Vorhandensein schulpflichtiger Kinder) und außerdem vom (erhöhten) Bildungsniveau. Solche Engagements sind außerdem in der gehobenen und höheren Beamtenschaft, bei 31-45jährigen und bei Teilzeitbeschäftigten wahrscheinlicher, dagegen bei Verwitweten und in der Arbeiterschaft unwahrscheinlicher.

Freiwilliges Engagement im Bereich „Feuerwehr & Rettungsdienst“ trifft man verstärkt auf dem Lande, bei Landwirten, der Arbeiterelite und Auszubildenden. Engagements in „Initiativen & Gruppen“ sind eher eine Sache für Freiberufler und höhere Beamte, aber auch für Landwirte und Menschen in Single-Haushalten und in großen Haushalten weniger wahrscheinlich.

In Tabelle 23 muss auffallen, dass die Nachfrage der Nichtengagierten nach Engagements einer anderen quantitativen Logik folgt als die vorhandenen Engagements. Oft sind es eher gering besetzte Bereiche, die stärker nachgefragt werden, wie der Einsatz für die Dritte Welt, Menschenrechte, gesundheitliche Selbsthilfe, Umwelt, Wohnen, Wohnumfeld, Tierschutz. Der auf mittlerem Niveau besetzte Bereich „Soziale Selbsthilfe, Hilfen im Alltag“ wird dennoch kräftig nachgefragt, relativ schwach ist dagegen die Nachfrage in den Bereichen „Politik und Interessenvertretung“ und vor allem der „Kirche“. Der Großbereich „Schule und Jugend“ hat auch weiter kräftiges Potential, in eingeschränkterem Maße trifft das auch auf den Bereich „Sport und Bewegung“ zu.

Wir gehen allerdings davon aus, nicht unbedingte und sofort verfügbare Bereitschaften zum Engagement gemessen zu haben, sondern zunächst einmal das Image bestimmter Bereiche. Die meisten an Engagements Interessierten haben ohnehin angegeben, sich nicht etwa „bestimmt“ engagieren zu wollen, sondern nur „unter Umständen“.

b) Verbreitung des bürgerschaftlichen Engagements

Anhand unseres Messmodells lässt sich die Verbreitung bürgerschaftlichen Engagements in der erwachsenen Bevölkerung auf etwa 38 % schätzen, wenn das Kriterium gesetzt wird, dass die Befragungsperson sich in mindestens einem Bereich als freiwillig engagiert eingestuft hat. In dieser Quote steckt natürlich ein *subjektives* Moment, was nach dem Konzept des Bürgerschaftlichen auch kein Problem ist. Das subjektive Empfinden, sich als engagiert zu sehen, gehört in die Definition des Bürgerschaftlichen hinein, worin wir der Auffassung von Wendt 1996 folgen. Dennoch haben wir die Angaben zum freiwilligen Engagement nach einer Vielzahl von Kriterien kontrolliert und sind zu dem Ergebnis gekommen, dass hinter den „subjektivi-

ven“ Angaben ein plausibler „objektiver“ Hintergrund fixierbar ist.¹¹¹ Von den verbleibenden 62 % nichtengagierten Befragten äußerten 32 % Interesse an freiwilligen Engagements und nur 30 % kein Interesse.

Eine Möglichkeit, die Angaben zum Engagement zu kontrollieren, war die Frage nach der zeitlichen Frequenz und Intensität des Engagements. 29 % der Befragten gaben an, sich mehrmals in Woche bzw. sogar täglich (5 %) zu engagieren. Das Gros wird allerdings einmal in der Woche bzw. mehrmals monatlich tätig (46 %). Engagements, die einmal im Monat bzw. seltener vorkommen, waren mit 24 % vertreten. Nur 1.1 % machten in diesem Punkte keine Angaben. Die Streubreite ist also recht hoch, was auch der Vielfalt und Breite der Engagementbereiche entspricht. Noch stärker war die Streuung bei der Frage nach der monatlich investierten Stundenzahl. Selbst unter Herausrechnung von 2 Befragten, die eine extrem hohe Stundenzahl von 400 Stunden und von weiteren 2 Befragten, die 250 Stunden pro Monat angaben, ergab sich bei einem Mittelwert von 15.5 Stunden eine Standardabweichung von 17.9.

Die Verknüpfung beider Größen (Frequenz und Stundenzahl pro Monat) ist allerdings sehr plausibel, höhere Frequenzen gehen auch mit deutlich erhöhten Stundenzahlen einher.¹¹² Das zeitliche Angebot der potenziell Engagierten fällt nach einer ähnlichen Bereinigung mit 11.8 Stunden niedriger aus als das der bereits Engagierten, die Standardabweichung ist, relativ gesehen, nicht ganz so hoch. Die angebotene Engagementsfrequenz konzentriert sich noch stärker als bei den Engagierten auf den Bereich „einmal in der Woche/mehrmals im Monat“ (62 %).

Die Graphikserie „Engagiert?“ soll uns einen Überblick über eine Reihe von Determinanten des bürgerschaftlichen Engagements geben. Dabei haben wir die dreistufige Variable „Engagierte, Interessierte, Nichtinteressierte“ auf soziodemographische Charakteristika der Befragten, auf deren Bildung, Lebensweise, subjektive Schichteinstufung, soziale Herkunft, Haushaltseinkommen und den Kirchgang als besonders erklärungskräftige Variablen bezogen. Festzuhalten gilt es zunächst, dass Männer sich als engagierter als

111 Eine neuere Untersuchung im Auftrage des Bundesministeriums für Familie, Jugend, Frauen und Senioren, an der wir selbst innerhalb des „Projektverbundes Ehrenamt“ beteiligt sind und die den Auftrag hat, eine möglichst objektive Schätzung „freiwilliger und ehrenamtlicher Tätigkeiten“ in der Bevölkerung vorzunehmen, hat ergeben, dass die entsprechende Quote unter strengeren Auflagen etwas, aber nicht wesentlich niedriger als unsere liegt.

112 Vgl. Klages/Gensicke 1998b, S. 94 f.

Frauen und Westdeutsche sich als engagierter als Ostdeutsche einstufen. Es gibt jedoch Merkmale, die aussagekräftiger für Unterschiede im Engagement sind.

Insbesondere die Altersvariable erzeugt starke Differenzen. Der Höhepunkt aktiven Engagements wird in den Altersgruppen zwischen 31 bis 45 Jahren erreicht, insbesondere zwischen 36 und 45 Jahren. Ab dem Alter von 61 Jahren lässt das Interesse deutlich nach und ist auch aus natürlichen Altersgründen ab 76 Jahren besonders gering ausgeprägt. Allerdings werden mit Ausnahme der ältesten Gruppe in allen Altersgruppen Engagementquoten von mehr als 35 % erreicht. Besonders in den jüngeren Altersgruppen bis zu 35 Jahren ist erhöhtes Interesse am Engagement bei gleichzeitig bereits recht hohen Engagementquoten anzutreffen. Bis zum Alter von 30 Jahren gibt es sogar etwas mehr Interessierte als bereits Engagierte. Greift man sich nur das bereits etwas fortgeschrittene Pensionsalter heraus (ab 66 Jahre), dann erhält man mit 56 % eine besonders hohe Quote an Personen, die an einem eventuellen Engagement nicht interessiert sind. Hier findet allerdings auch eine gewisse Überlagerung mit dem für das Engagement ungünstigerem Merkmal des Geschlechts statt, da etwa 2/3 dieser Altersgruppe weiblich sind.

Aufschlussreich ist die Kontrolle des bürgerschaftlichen Engagements nach der *Lebensweise* (Haushaltsgröße und Familienstand). Eine weitgehende Ähnlichkeit zeigen die Verteilungsbilder der Gruppe der ab 66jährigen und der Verwitweten. Hintergrund ist ein erhöhter Überschneidungsgrad beider Merkmale (37 % Verwitwete in der Altersgruppe). Schon wesentlich eingeschränkter, aber noch erkennbar, gilt das auch für das Merkmal des Ein-Personen-Haushalts, ein Merkmal, das wiederum auf die große Mehrheit der Verwitweten zutrifft (80 % der Verwitweten leben allein, 39 % der über 65jährigen leben allein). Der Unterschied kommt zustande, weil jüngere Befragte vor allem unter 45 Jahren in Ein-Personen-Haushalten engagierter als ältere Befragte in Single-Haushalten sind. Allerdings bleiben die Singles bezüglich ihres bürgerschaftlichen Engagements in jeder Altersgruppe hinter den anderen Haushaltsgrößen mehr oder weniger zurück, ganz besonders im Alter zwischen 46 und 65 Jahren, wo sie etwa 10 % der Befragten ausmachen. In der Kombination von Alter und Haushaltsgröße wird der Höhepunkt der Engagementquote mit 50 % Engagierten bei nur 16 % Nichtinteressierten bei 31-45jährigen in Vier-Personen-Haushalten (bzw. größeren) erreicht. Hier sind es nicht zuletzt die vorhandenen schulpflichtigen Kinder, die die Brücke zum Engagement bilden, z.B. im Bereich „Schule und Jugend“. (Vgl. Graphik „Personen bis 17 Jahre pro Haushalt“) In der Alters-

gruppe von 36 bis 40 Jahren hat man sogar zu 56 % Kinder zwischen 6 und 13 Jahren im Hause.

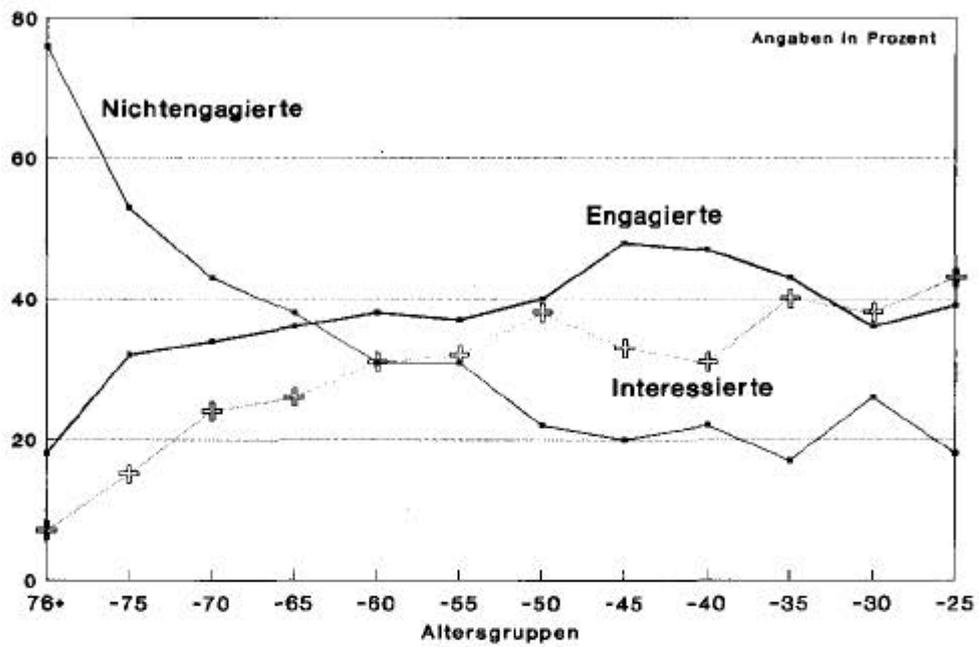
Die Haushaltsgrößen sind im Befragtenalter von 36 bis 40 Jahren und 41 bis 45 Jahre mit jeweils durchschnittlich 3.43 bzw. 3.35 Personen die ungleich höchsten unter allen Altersgruppen. (31-35: 2.96 Personen, 46 bis 50: 2.98 Personen). (Vgl. Graphik „Personen pro Haushalt“) Das Engagement im Bereich „Schule und Jugend“ ist in der Altersgruppe 31 bis 45 Jahre mit 14.2 % doppelt so hoch wie im Durchschnitt, begleitet von ebenso erhöhtem Engagement im Bereich „Sport und Bewegung“ (16.6 %). Greift man sich nur die Drei- und Vier-Personen-Haushalte heraus, steigert sich die Quote bei „Schule und Jugend“ noch einmal auf jeweils 18.3 %, die „Sportquote“ ist identisch. Die 31 bis 45jährigen stehen allerdings in *jeder* Haushaltsgruppe an der Spitze des Engagements, so dass in dieser Altersgruppe noch andere Faktoren dazu beitragen, diese Gruppe besonders zu aktivieren.

Bezüglich des Familienstandes zeigen die Ledigen ein fast identisches Verteilungsmuster des Engagements wie die 18 bis 30jährigen, was wiederum eine starke wechselseitige Überlagerung beider Merkmale zum Hintergrund hat (71 % Ledige in dieser Altersgruppe). Die Verheirateten nähern sich dagegen dem Durchschnitt der Befragten an. Eher ungünstiger sieht dagegen die Verteilung der Variable „Bürgerschaftliches Engagement“ bei den Geschiedenen aus. Dieses Verteilungsbild ähnelt sehr stark demjenigen von Ein-Personen-Haushalten in der Altersgruppe der 46 bis 65jährigen. Generell drücken die ungünstigeren Werte der kleineren Haushalte auf die Engagementquoten der Geschiedenen, die zu 41 % bzw. 30 % in Ein- bzw. Zwei-Personen-Haushalten wohnen.

Eine weitere wesentliche Determinante des bürgerschaftlichen Engagements ist die Höhe des Haushaltsnettoeinkommens, die bis zum Niveau ab 4500 DM ziemlich linear mit einer ansteigenden Quote des bürgerschaftlichen Engagements einhergeht, um dann etwa gleich zu bleiben. Zwar ist hier zunächst zu berücksichtigen, dass in der Regel größere Haushalte auch über größere Haushaltseinkommen verfügen, was in einer gewissen Parallelität auch auf der Altersachse zum Ausdruck kommt. Allerdings wird die Amplitude der Haushaltseinkommen erst in der Altersgruppe der 51-55jährigen erreicht. Hier wird von 61 % der Befragten ein Haushaltseinkommen ab 4500 DM angegeben, obwohl die Haushalte bereits wieder etwas kleiner werden. Dennoch liegen alle hochaktiven Jahrgänge sehr deutlich über dem Durchschnitt der Haushaltseinkommen. Bei den besonders geringen Einkommen liegt eine Überschneidung mit den ältesten Befragten über 76 Jahre vor, die zu 51 % in dieser Kategorie liegen. Bei den 71 bis 75jährigen trifft das immerhin noch auf 40 % der Fälle zu, gegenüber einem

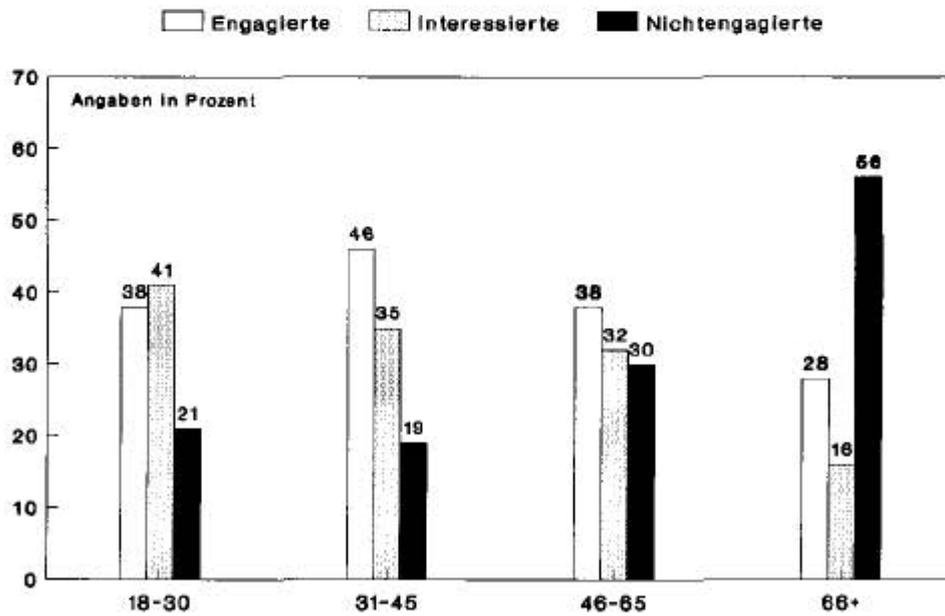
Durchschnitt von 24 % bei allen Befragten (bei 18 bis 25jährigen immerhin 33 %). (Vgl. Graphik „Haushaltseinkommen“)

Engagiert? nach Altersgruppen



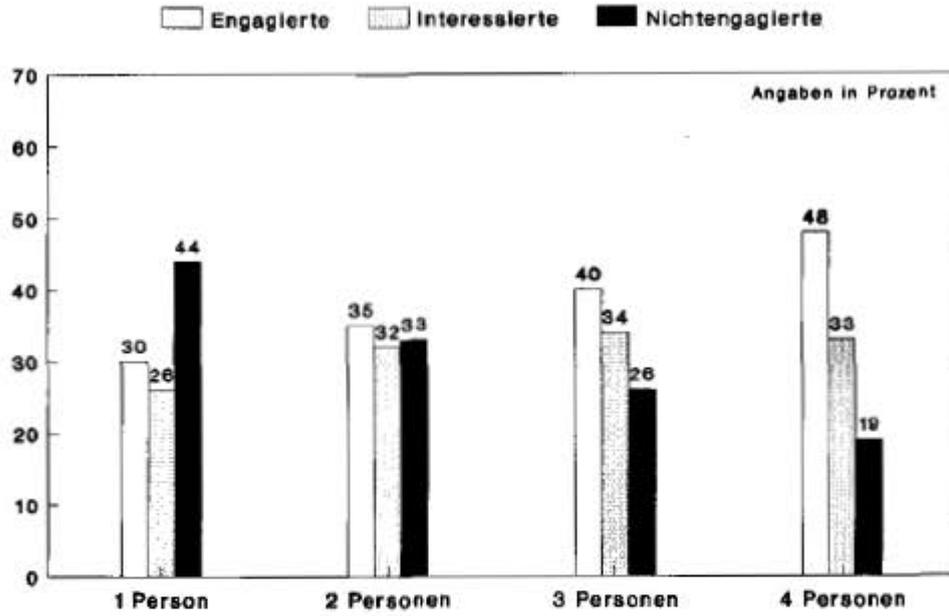
Quelle: Wertesurvey'97

Engagiert? nach Altersgruppen



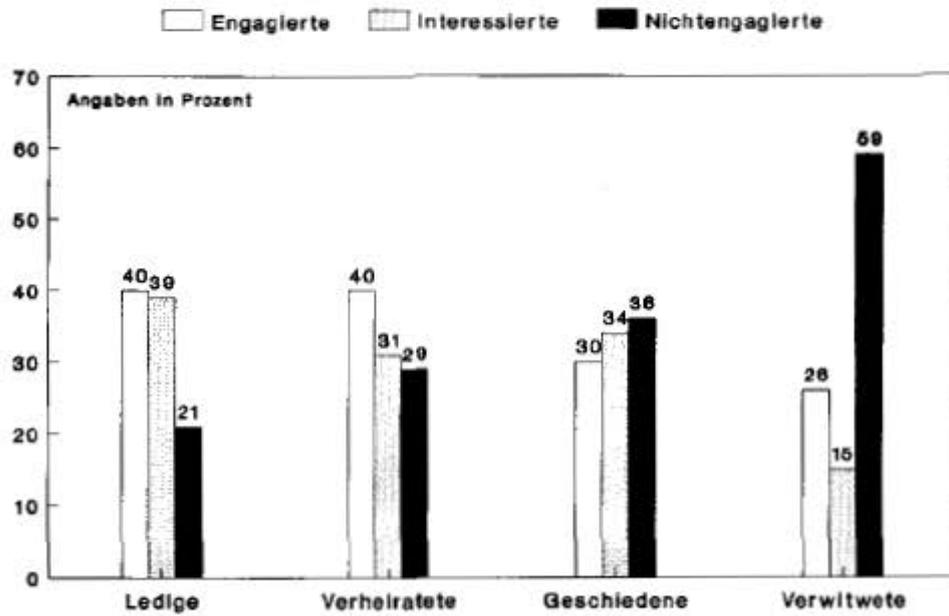
Quelle: Wertesurvey'97

Engagiert? nach Haushaltsgröße



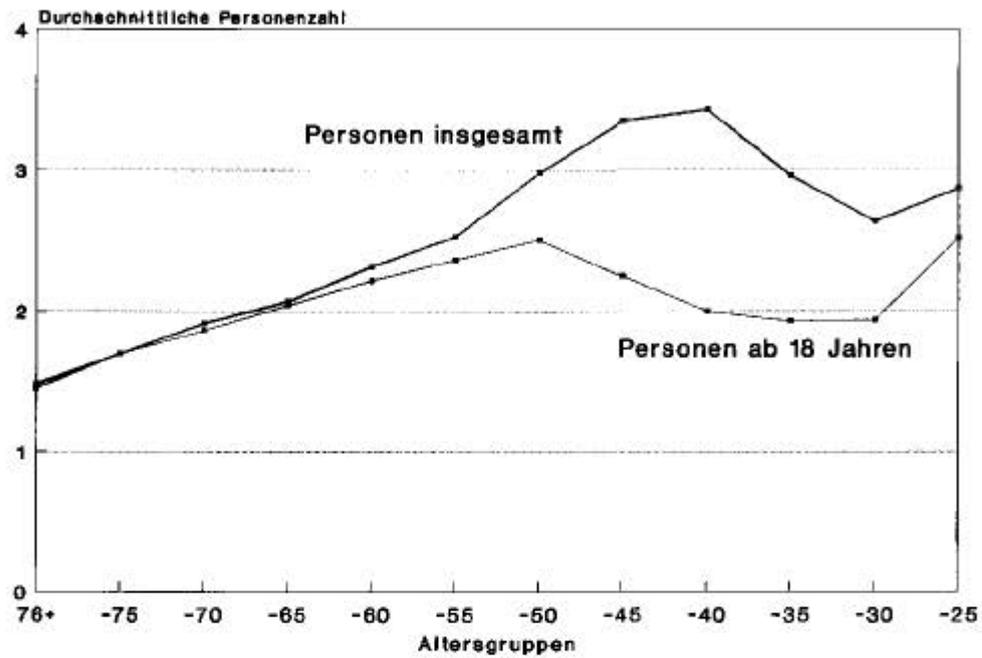
Quelle: Wertesurvey'97

Engagiert? nach Familienstand

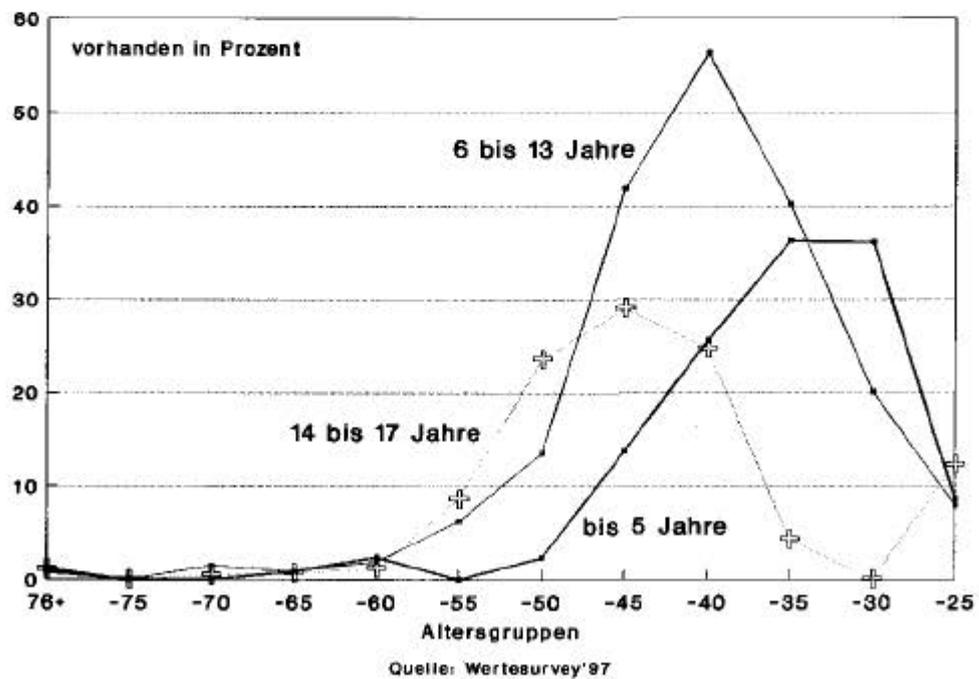


Quelle: Wertesurvey'97

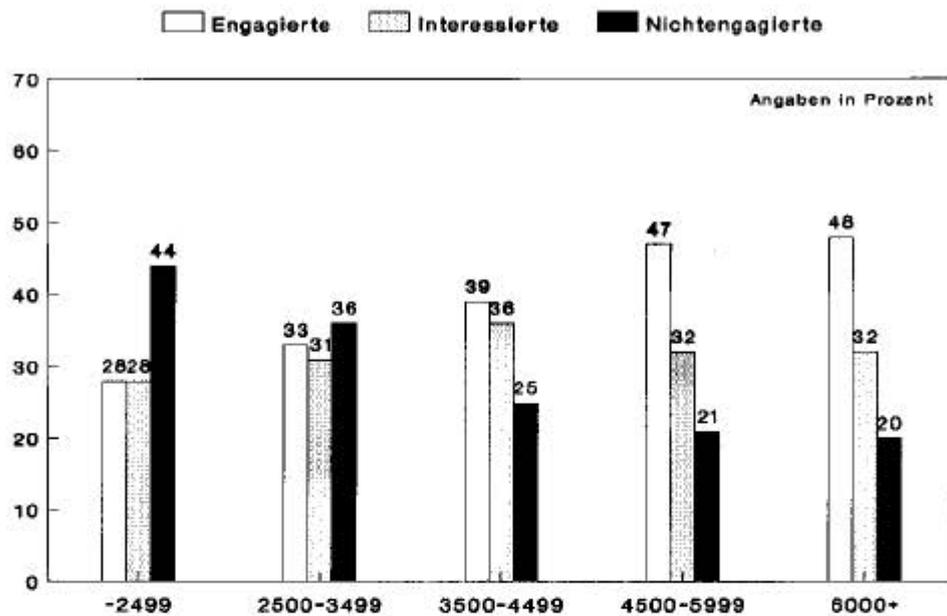
Personen pro Haushalt nach Altersgruppen



Personen bis 17 Jahre pro Haushalt nach Altersgruppen

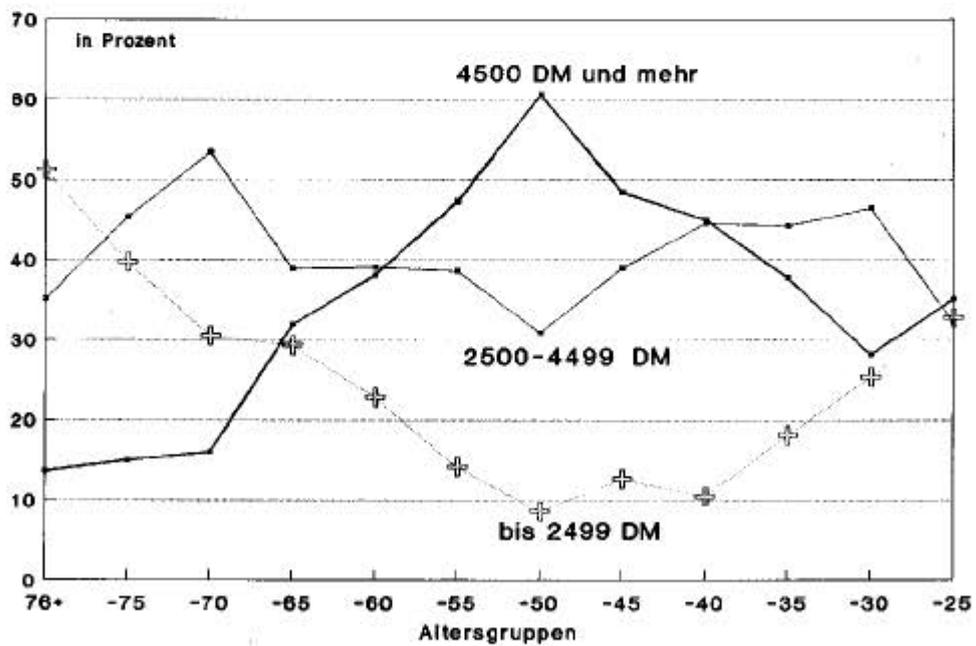


Engagiert? nach Haushaltsnettoeinkommen (DM)



Quelle: Wertesurvey'97

Haushaltseinkommen nach Altersgruppen



Quelle: Wertesurvey'97

Dass der Einkommenseffekt nicht nur ein Effekt größerer Haushalte ist, zeigt der gleichläufige Einfluss der Variable der subjektiven Schichteinstufung auf die Variable des bürgerschaftlichen Engagements. Allerdings dominiert hier eine durch die Schichtungskategorie nicht weiter zu differenzierende „mittlere Mittelschicht“ (61 %). In der kleinen „Oberschicht“, aber auch in der oberen Mittelschicht, ist das Verhältnis zum Engagement wesentlich günstiger als im Durchschnitt, etwas günstiger auch in der breiten mittleren Mittelschicht. In der unteren Mittelschicht bzw. der „Unterschicht“ ist bürgerschaftliche Aktivität wesentlich geringer ausgeprägt. Die subjektive Schichtung hängt ihrerseits wiederum eng mit dem Haushaltseinkommen zusammen. Fasst man die beiden „oberen“ Schichten zusammen (12 %), dann verfügen 71 % dieser Kategorie über die höchsten Haushaltseinkommen ab 4500 DM, die mittlere Mittelschicht liegt mit etwa 39 % im Durchschnitt, die beiden „unteren“ Kategorien (zusammen absolut 27 %) bewegen sich mit nur noch 19 % deutlich darunter. Die unteren Schichten müssen sich zu 38 % mit der untersten Einkommenskategorie bis zu 2499 DM begnügen (Durchschnitt: 23 %).

Untersucht man den Zusammenhang der sozialen Herkunft mit der Neigung der Befragten zum bürgerschaftlichen Engagement, dann ist diese bei Herkunft aus Beamten-Haushalten am größten, gefolgt von den Angestellten und den Selbständigen. Waren die Väter Arbeiter, insbesondere An- und Ungelernte, ist eine deutliche Zurückhaltung vom Engagement zu erkennen, wobei in der letzteren Gruppe wie auch bei bäuerlicher Herkunft wiederum ein Alterseffekt hineinspielt (ältere Befragte stammen erhöht aus einfachen Arbeiter- und aus bäuerlichen Haushalten). Eher polarisiert ist die Situation bei der Herkunft aus Haushalten von Landwirten, 45 % Engagierten stehen 38 % Nichtinteressierte gegenüber. Bei bäuerlicher Herkunft sind die Befragten überdurchschnittlich bei der freiwilligen Feuerwehr bzw. Rettungsdiensten engagiert (8.6 %) oder in öffentlichen Ehrenämtern (7.7 %).

Einen weiteren wesentlichen Akzent setzt die Variable *Bildung*, sowohl von der schulischen als auch der beruflichen Seite her. Von der Ebene „Lehrabschluss“ in Richtung der Ebene „Fachschule, Meister, Techniker“ springt die Engagementquote bereits von 35 % auf 46 %, um auf der Ebene der Hochschul- und Universitätsabschlüsse noch einmal auf 55 % anzusteigen. Abiturienten engagieren sich zu 51 %, Studenten zu 44 %. Studenten erreichen unter allen Gruppen mit 48 % die höchste *Potentialquote* und daher einen extrem geringen Anteil an Engagements Nichtinteressierter (nur 8 %). Bei Studenten ist die Beteiligung in den Bereichen „Sport und Bewegung“ mit 18.3 % besonders hoch, besonders auch im Bereich „Schule und

Jugend“ (17.4 %). Gesteigerte Anteile haben sie auch im Tierschutz- und Umweltbereich sowie bei „Dritte Welt, Menschenrechte“.

In der „oberen Schicht“ ist das Engagement im Sportbereich noch höher (20.7 %), nunmehr jedoch auch im Bereich „Politik und Interessen“ (11.2 %), „Öffentliche Ehrenämter“ (6.2 %), „Kultur“ (8.5 %), begleitet von „Schule und Jugend“ (15.3 %) und „Kirche“ (13.1 %). Die höchsten Anteile im politischen Bereich erzielen allerdings die Hochschul- und Universitätsabsolventen mit 13.2 %, begleitet von den höchsten Anteilen im Bereich „Kultur“ (10.8 %). Fachhochschulabsolventen sind im sozialen Bereich stärker vertreten (7.6 %).

Es muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass sich die Variablen Bildung und Haushaltseinkommen wiederum deutlich überschneiden. Die Bevölkerungsgruppe, die keinen beruflichen Abschluss hat, verfügt auch nur zu 20.1 % über die höchste Kategorie der Haushaltseinkommen (ab 4500 DM), bei Lehrabschluss sind das 30.1 %, auf der Ebene „Fachschule, Meister, Techniker“ 38.1 %. Ein deutlicher Sprung erfolgt auf der Ebene „Fachhochschulabschluss“, wo die Einkommen zu 62.7 % in der höchsten Klasse liegen, bei den Hochschul- und Universitätsabsolventen sind es dann 64.2 %. Der Bildungshierarchie entspricht also weitgehend auch eine finanzielle. Wir haben es daher mit einem eng in sich verflochtenen Komplex sozial günstiger Merkmale zu tun, die wiederum auch auf der Altersachse nicht gleich verteilt sind. Fehlende Berufsabschlüsse gibt es besonders in den eher weiblichen Jahrgängen ab 66 Jahren (31.3 % ab 76 Jahren) und bei den oft noch in der Ausbildung befindlichen 18 bis 25jährigen (20.3 %). Die Amplitude der Hochschul- und Universitätsabschlüsse wird mit 27.8 % in der Gruppe der 41 bis 45jährigen erreicht (36 bis 40 Jahre: 25.4 %, 46 bis 50 Jahre: 21.4 %). Im Bereich der 36 bis 50jährigen überlagern sich also die sozial günstigen Merkmale Einkommen und Bildung in starkem Maße. (Graphik „Berufliche Bildungsabschlüsse“)

Zum Verständnis des bürgerschaftlichen Engagements trägt auch die Variable „Erwerbstätigkeit“ bei (zur Verteilung auf der Altersachse siehe Graphik „Erwerbstätigkeit“). Erwerbstätige sind engagierter als Nichterwerbstätige. Hintergrund ist zunächst wieder die Altersvariable, da die allergrößte Gruppe unter den Nichterwerbstätigen, die Rentner und Pensionäre, bereits im fortgeschrittenen Alter sind. Zusammengenommen (Vollzeit plus Teilzeit) wird die Spitze der Erwerbsbeteiligung zwischen 31 und 50 Jahren erreicht. Die Amplitude liegt in der Gruppe der 41 bis 45jährigen. Allerdings sind auch Arbeitslose jünger als die Ruheständler und dennoch weniger bürgerschaftlich aktiv als Erwerbstätige. Hier wirkt sich zunächst die ungünstige finanzielle Situation und das geringere Bildungsniveau dämpfend aus,

wobei allerdings immerhin eine deutlich erhöhte *Bereitschaft* zum Engagement signalisiert wird, daher der Anteil der Nichtinteressierten genau durchschnittlich ist. Die große Masse der Arbeitslosen ist also durchaus bürgerschaftlich aktivierbar bzw. bereits aktiv.

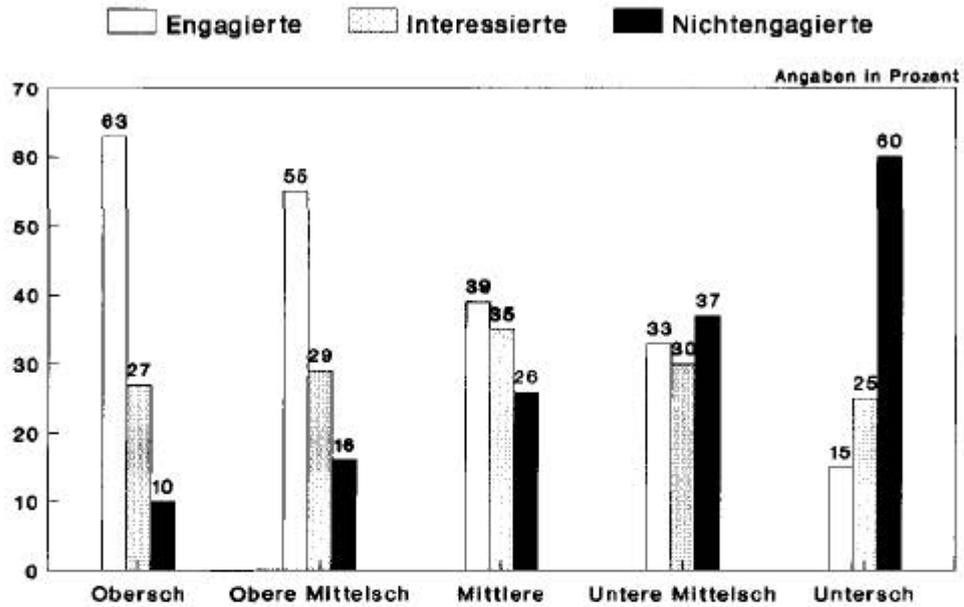
Unter den Erwerbstätigen sind es gerade die geringfügig Beschäftigten und die Teilzeitbeschäftigten, die besonders aktiv sind. Hier ist zunächst erst einmal mehr Zeit als bei Vollzeitberufstätigen gegeben (einmal abgesehen von der Hausarbeit). Beide weitgehend weiblichen Gruppen engagieren sich zum einen besonders stark im Bereich „Schule und Jugend“ (Teilzeitbeschäftigte: 19.9 %, geringfügig Beschäftigte: 20.0 %). Dazu kommt ein deutlich erhöhter Einsatz im kirchlichen Bereich (Teilzeitbeschäftigte: 14.4 %, geringfügig Beschäftigte: 20.4 %). Das hohe kirchliche Engagement der geringfügig Beschäftigten wird auch durch ein erhöhtes soziales Engagement begleitet (17.8 %). Mit 10.0 % ist in dieser Gruppe auch das kulturelle Engagement hoch.

Allgemein engagementsteigernd wirkt sich auch der *Kirchgang* der Befragten aus, insbesondere natürlich in Richtung des kirchlichen Engagements. Wer wenigstens „ab und zu“ in die Kirche geht, ist zu 21.7 % auch kirchlich engagiert, wenn der Kirchgang noch intensiver ist, sogar zu 43 %! Bei erhöhtem Kirchgang ist auch das kulturelle, schulische und Jugendengagement stärker ausgeprägt. Kirchgang ist allerdings in starkem Maße eine Angelegenheit der älteren Befragten und wird um so geringer, je jünger die Befragten sind. (Vgl. Graphik „Kirchgang“)

Kontrolliert man schließlich alle Strukturvariablen und Lebensweisevariablen in einem einheitlichen Regressionsmodell¹¹³, dann setzen sich *Kirchgang* (positiv) und *Lebensalter* (negativ) als erklärungskräftigste Variablen durch, begleitet vom Bildungsniveau und einem nicht mehr so hohen Einfluss der subjektiven Schichteinstufung. Der Einfluss der Haushaltgröße bleibt weit hinter dem des Bildungsniveaus zurück. Das heißt also, bürgerschaftliches Engagement muss man sich schon „leisten können“, im Zweifelsfall ist es jedoch entscheidender, ein hohes (vor allem berufliches) Bildungsniveau zu haben. Sind die Wohnorte der Befragten klein (bis 20.000 Einwohner), dann ist auch das bürgerschaftliche Engagement stärker.

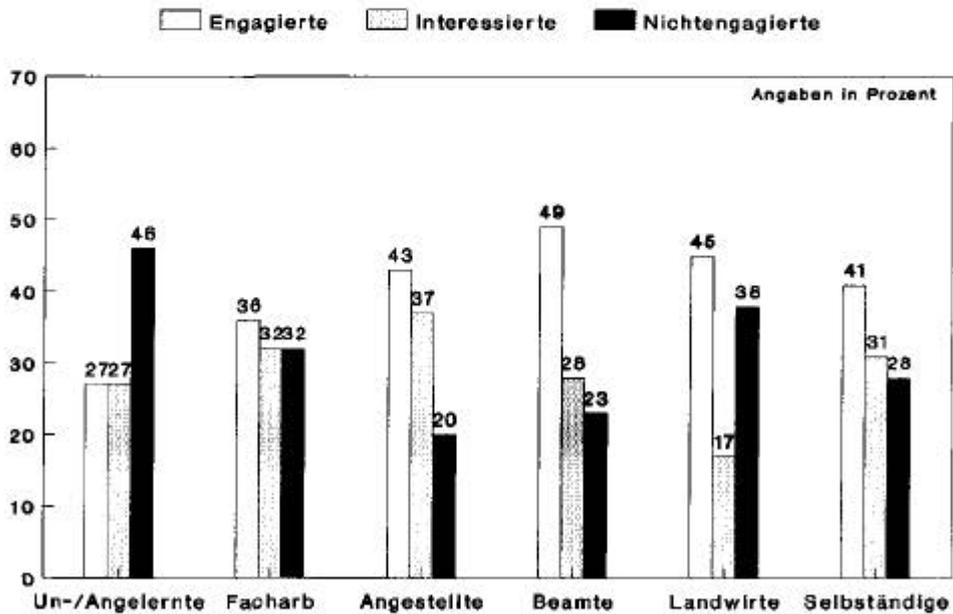
113 Vgl. Klages/Gensicke 1998b, S. 61 ff.

Engagiert? nach subjektiver Schicht



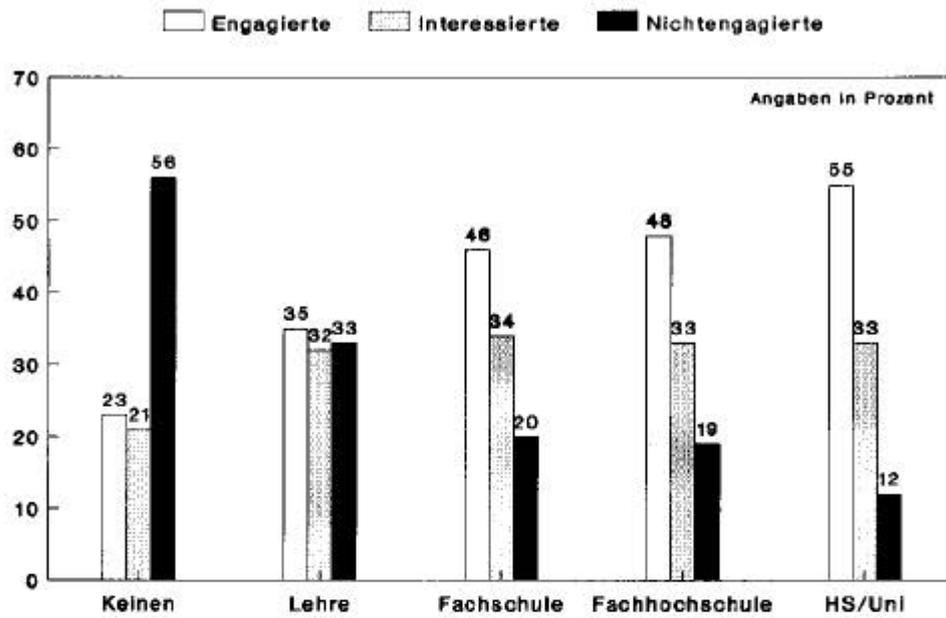
Quelle: Wertesurvey '97

Engagiert? nach Beruf des Vaters



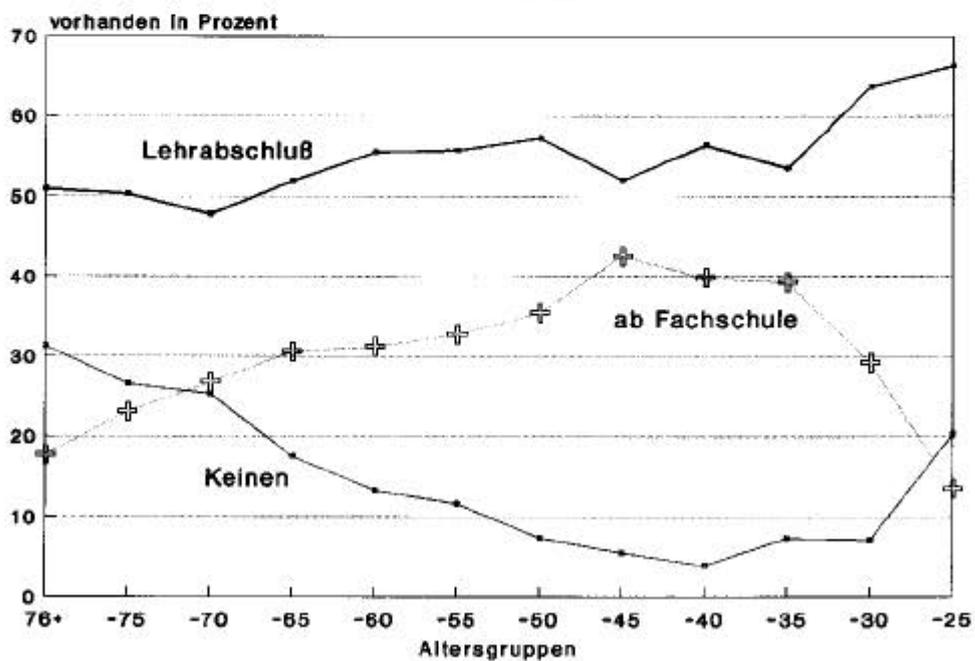
Quelle: Wertesurvey '97

Engagiert? nach beruflichem Abschluß



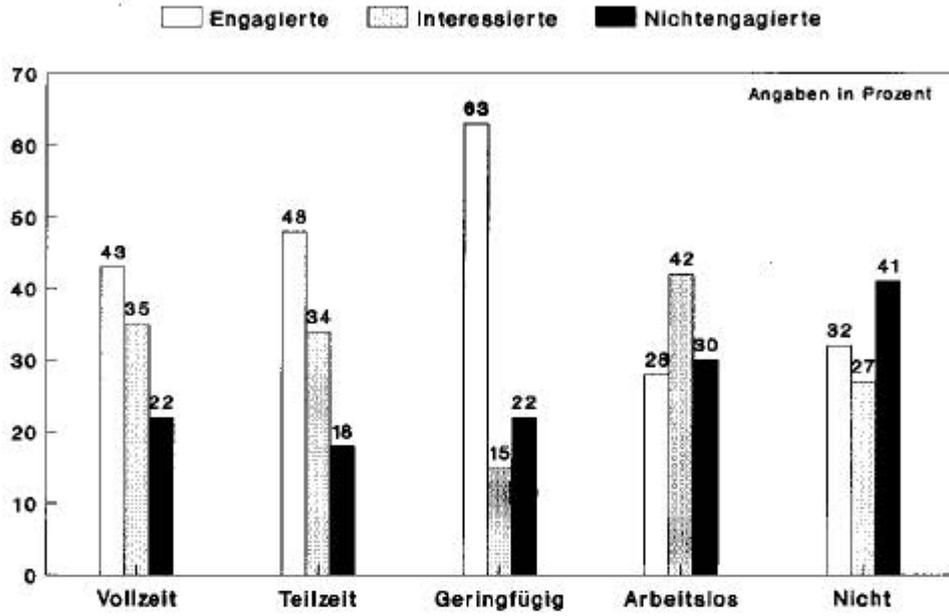
Quelle: Wertesurvey'97

Berufliche Bildungsabschlüsse nach Altersgruppen



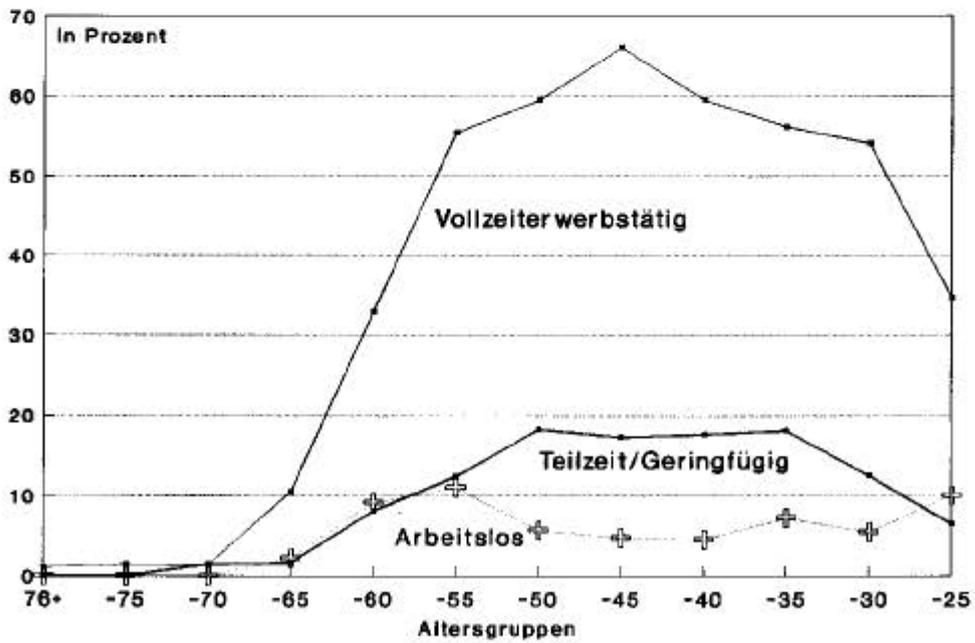
Quelle: Wertesurvey'97

Engagiert? nach Erwerbstätigkeit



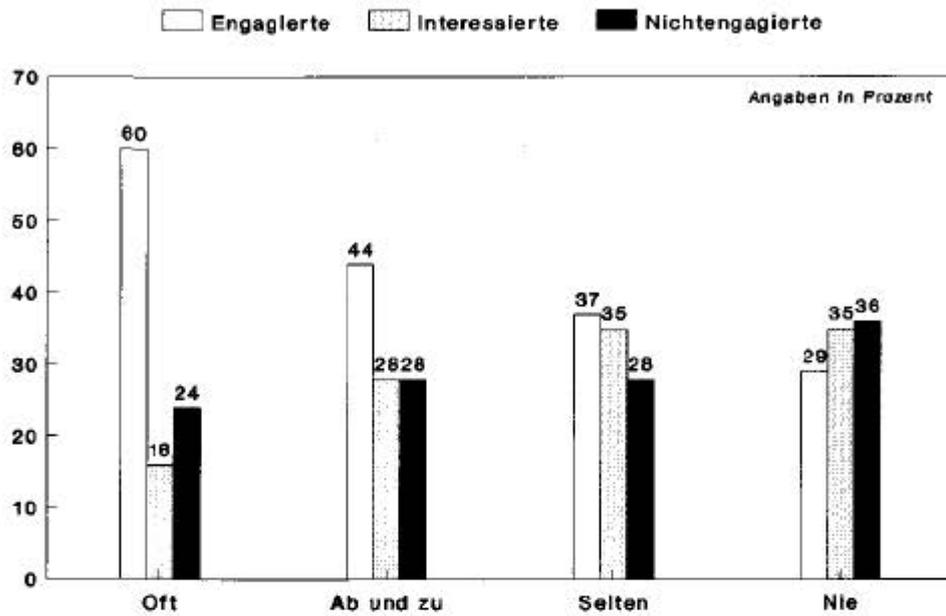
Quelle: Wertesurvey'97

Erwerbstätigkeit nach Altersgruppen



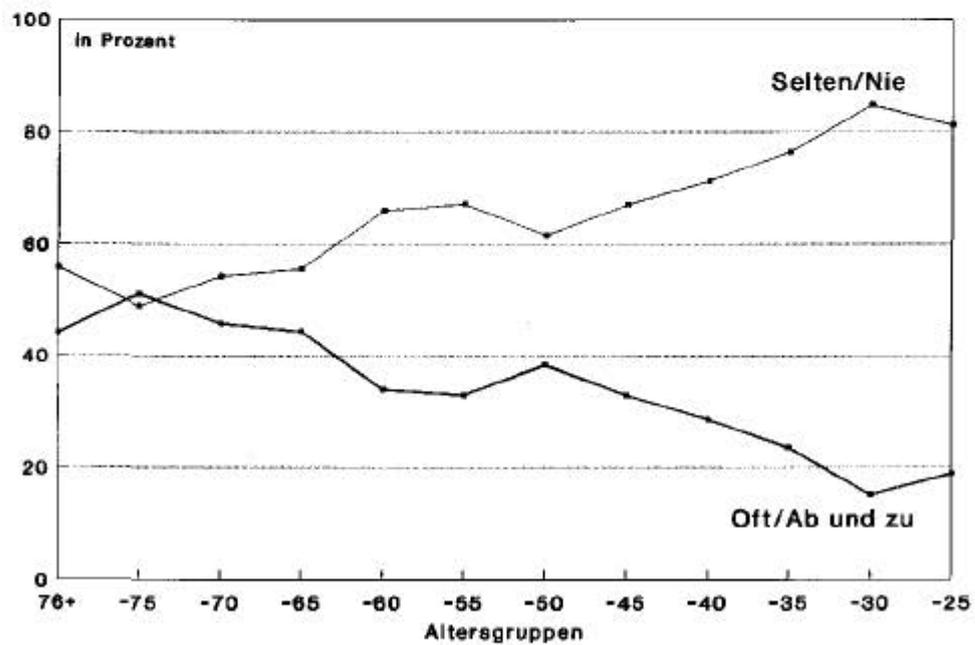
Quelle: Wertesurvey'97

Engagiert? nach Kirchengang



Quelle: Wertesurvey'97

Kirchengang nach Altersgruppen



Quelle: Wertesurvey'97

3. *Motivation des bürgerschaftlichen Engagements*

a) Ausprägung von Motiven

Nachdem wir die Verbreitung des bürgerschaftlichen Engagements untersucht haben, wollen wir uns den *Motiven* zuwenden, aus denen heraus sich Menschen freiwillig engagieren. Wir hatten postuliert, dass bürgerschaftliches Engagement zugleich als individuelle Wertrealisierung und als auch als idealistische „Investition“ durch die Person verstanden werden kann.

Die Befunde in Tabelle 24 scheinen solche Vermutungen zu bestätigen. Die Motivation zu freiwilligem Engagement ist tatsächlich eine *Melange* aus *idealistischen* Motiven und aus Motiven der *persönlichen Selbstentfaltung*. Sie ist sehr eingeschränkt von der Bürgerpflicht her zu verstehen und kaum daraus, dass hier etwa Menschen nach sozialem Prestige strebten oder sich zum Nothelfer der staatlichen Finanzen machen wollten. Obwohl das bürgerschaftliche Engagement mit Sicherheit eine erhebliche Entlastung für die öffentlichen Hände darstellt, wird diese finanzielle Entlastung von Staat und Kommunen als eigentliches Motiv, sich zu engagieren, durch die Engagierten dennoch abgelehnt.

Anhand dieser grundsätzlichen Motivationslage wird bereits erkennbar, dass es sich beim bürgerschaftlichen Engagement zwar um einen sozialen Integrationsmodus handelt, dieser Modus jedoch von einer gewissen mentalen Staatsferne gekennzeichnet ist und insgesamt mit einem herkömmlichen bürgerlichen Pflicht- und Reputationsethos wenig gemein hat. Bei den Engagierten ist ein loyales, aber gleichzeitig latent kritisches Verhältnis zum politischen und sozialen System vorhanden. Bezüglich des Vertrauens in öffentliche Institutionen ist man nur gegenüber dem BVG und in der Tendenz auch der Justiz vertrauensbereiter, ansonsten jedoch nicht mehr und nicht weniger vertrauensbereit als andere Befragte auch.

Tabelle 24: Was für die Befragten bedeutet, sich freiwillig zu engagieren

	eher un- wichtig	teils- teils	eher wichtig	Mittel- wert	Std.- abw.	sehr wichtig
Skalenpunkte	1-3	4	5-7	1-7		6-7
<i>Dass es mir Spaß macht</i>	7.5 %	7.9 %	84.6 %	5.69	1.41	63.8 %
<i>Damit anderen Menschen zu helfen</i>	8.9 %	13.3 %	77.7 %	5.47	1.47	55.6 %
<i>Damit etwas Nützliches für das Gemeinwohl zu tun</i>	10.2 %	13.5 %	76.4 %	5.34	1.43	50.5 %
<i>Damit mehr für den Zusammenhalt der Menschen tun</i>	14.1 %	17.2 %	68.7 %	5.03	1.56	41.7 %
<i>Damit meinem Leben mehr Sinn geben</i>	17.3 %	13.3 %	69.5 %	4.97	1.64	44.5 %
<i>Meine eigenen Fähigkeiten und Kenntnisse einzubringen und weiterentwickeln</i>	16.6 %	14.6 %	68.8 %	4.93	1.62	42.3 %
<i>Sich dadurch aktiv zu halten</i>	21.3 %	13.1 %	65.6 %	4.88	1.81	43.2 %
<i>Dringende Probleme in meine eigenen Hände zu nehmen</i>	22.7 %	17.1 %	60.2 %	4.68	1.76	37.8 %
<i>Interessante Leute kennen zu lernen</i>	24.1 %	15.6 %	60.3 %	4.64	1.77	37.3 %
<i>Praktische Nächstenliebe zu üben</i>	25.5 %	16.1 %	58.4 %	4.60	1.81	35.2 %
<i>Mich als Bürger selbst um etwas zu kümmern</i>	23.7 %	20.5 %	55.8 %	4.49	1.71	29.7 %
<i>Interessanter zu leben</i>	34.0 %	19.0 %	47.1 %	4.08	1.89	25.5 %
<i>Aus den eigenen vier Wänden herauszukommen</i>	44.0 %	14.5 %	41.5 %	3.80	2.04	24.4 %
<i>Meine eigenen Interessen besser durchzusetzen</i>	47.3 %	16.1 %	36.6 %	3.60	1.87	17.8 %
<i>Meiner Bürgerpflicht nachzukommen</i>	49.0 %	15.7 %	35.3 %	3.53	1.94	17.9 %
<i>Meine eigenen Probleme besser zu lösen</i>	55.2 %	16.2 %	28.7 %	3.29	1.89	16.2 %
<i>Mich neben Beruf und Freizeit mehr auszulasten</i>	62.3 %	14.4 %	23.3 %	2.90	1.88	12.0 %
<i>Mir soziales Ansehen erwerben</i>	67.2 %	15.7 %	17.1 %	2.73	1.67	6.6 %
<i>Dem Staat und den Gemeinden helfen, Geld zu sparen</i>	72.5 %	10.5 %	17.0 %	2.51	1.71	6.8 %

Quelle: Wertesurvey 1997, durch Rundungseffekte nicht immer genaue Addition auf 100 %.

Die Tabelle im ganzen drückt jedoch auch eine große *Vielfalt* der Motiven und Interessenlagen von Engagierten aus, was angesichts der Heterogenität der berichteten Engagements nicht verwundern kann. Man erkennt diesen Effekt an den vielen hohen Standardabweichungen und an einer Reihe in der Tendenz polarisierender Motive. Verwundern muss eher die Einheitlichkeit der Motivstruktur in einigen wesentlichen Punkten. Bezeichnend ist die hohe Bedeutung des Spaßmotives, das man sozusagen als eine übergreifende, fundamentale *Basisgröße* des Engagements betrachten kann. Für die allermeisten freiwilligen Engagements gilt, dass sie wohl nicht ausgeübt werden würden, wenn sie nicht „Spaß“ machten. Für fast zwei Drittel der Engagierten ist dieses Motiv sogar „sehr wichtig“ (Skalenpunkte 6 und 7), womit der weitaus höchste Wert erreicht wird. Die unter allen Items niedrigste Standardabweichung ist ein weiterer Beleg für den Basischarakter des Spaßes am Engagement.

Ein zweites, wenn auch nicht mehr ganz so konsensuelles Motiv, ist das allgemeine Bedürfnis mit dem Engagement „anderen Menschen zu helfen“. Es scheint die zweite Basisgröße des Engagierens zu sein. Als „Spaß am Helfen“ könnte man somit die am weitesten verbreitete Motivlage unter den Engagierten bezeichnen. In der Tendenz trifft der Basischarakter der Motivation zum Engagement auch auf das Interesse zu, sich für das „Gemeinwohl“ zu engagieren. Hier wird die zweitniedrigste und eine fast gleich hohe Standardabweichung wie beim Spaßmotiv erreicht, es herrscht also vergleichsweise hoher Konsens. Der Dissens verstärkt sich jedoch, wenn es um den direkten Beitrag zum „Zusammenhalt der Menschen“ und um das Engagementmotiv geht, seinem Leben mit dem Engagement „mehr Sinn“ zu geben. Dennoch gibt es hier immer noch eine durchschnittliche „Zustimmung“ über alle Befragten hinweg, wenn man den Skalenpunkt 5 als eindeutige Zustimmung interpretiert. Eine ganz ähnliche Verteilung und Streuung weist das Motiv auf, im Engagement „eigene Fähigkeiten und Kenntnisse einzubringen und weiterzuentwickeln“ zu können.

In den Bereich eines nochmalig erhöhten Dissenses gelangen wir mit dem Motiv, sich durch das Engagement „aktiv zu halten“. Jetzt gibt es bereits ein reichliches Fünftel der Engagierten, für die dieses Motiv eher unwichtig ist. Der zunehmende Dissens hat mit Sicherheit etwas mit den Besonderheiten der Engagementbereiche bzw. mit der unterschiedlichen Lebenslage der Befragten zu tun. Das wollen wir in der Folge überprüfen. Die Spitze der Meinungsverschiedenheiten wird mit der fast symmetrisch-polarisierenden Verteilung des Motivs „aus den eigenen vier Wänden herauszukommen“ erreicht (höchste Standardabweichung von 2.04). Eine erhöhte Polarisierung ist auch bei den Engagementmotiven „interessanter zu

leben“, „eigene Interessen durchsetzen“ und „der Bürgerpflicht nachkommen“ zu erkennen. Für immerhin 35.3 % der Engagierten ist die Erfüllung der Bürgerpflicht durchaus ein Motiv, für 36.6 % das Motiv, „eigene Interessen“ durchzusetzen. Für 34 % der Engagierten ist es eher kein Motiv, sich zu engagieren, um etwa „interessanter zu leben“, während das für 47.1 % durchaus relevant ist. Bei den am wenigsten angegebenen Motiven des Engagements nimmt der Konsens der Ablehnung wieder etwas zu, die Standardabweichungen bleiben jedoch relativ hoch.

b) Muster der Engagementmotive

Um den Differenzen der Motivlage etwas näher auf die Spur zu kommen, haben wir die Liste der Motive wiederum einer Faktorenanalyse unterzogen.¹¹⁴

Ein erster, quantitativ hoch ausgeprägter Motiv-Faktor „Hilfsbereitschaft & Gemeinwohl“ vereint Motive in sich wie „anderen Menschen helfen“, „etwas Nützliches für das Gemeinwohl tun“, „praktische Nächstenliebe üben“ und „etwas für den Zusammenhalt der Menschen tun“. Er ist sozusagen der idealistische „Basisfaktor“ der bürgerschaftlichen Motivation. Etwas weniger eindeutig verbindet sich mit diesem Faktor auch die Orientierung „sich als Bürger selbst um etwas kümmern“.

Ein zweiter, recht kräftig ausgeprägter Motivfaktor betont stärker die Interessen und Probleme der engagierten Person als Hintergrund des bürgerschaftlichen Engagements: Man will damit „eigene Fähigkeiten und Kenntnisse einbringen und weiterentwickeln“, „interessante Leute kennen lernen“, „eigene Interessen besser durchsetzen“ und „interessanter leben“. Die Entfaltung und Entwicklung der Person steht damit deutlich im Vordergrund. Verknüpfungen dieses Motivbündels bestehen auch zu den Motiven „eigene Probleme besser lösen“ und dem „Spaß“ im Engagement, der sich mit einer interessanteren Lebensführung und im Verbund mit interessanten Menschen einstellt bzw. einstellen soll.

Eine dritte Motivgruppe, die insgesamt nur eine mäßige Intensität aufweist, wird bestimmt von den Motiven der „Bürgerpflicht“, des „sozialen Ansehens“, das das Engagement verleiht oder verleihen könnte sowie von dem Motiv, „Staat und Gemeinden helfen, Geld zu sparen“. Assoziationen bestehen auch zu den Engagementgründen „dringende Probleme in die eige-

114 Aufgeklärte Varianz: 60.3 %, Faktor 1: 32.5 %, Faktor 2: 13.7 %, Faktor 3: 8.0 %, Faktor 4: 6.0 %.

nen Hände nehmen“, „eigene Probleme besser lösen“ und „sich als Bürger selbst um etwas kümmern“. Dieses eher konventionelle Leitbild des respektablen und sich seiner öffentlichen Pflichten bewussten Bürgers ist allerdings nur für Minderheiten der Engagierten prägend.

Übersicht 23: Struktur der Engagementmotive

Hilfsbereitschaft & Gemeinwohl

- Anderen Menschen helfen
- Etwas Nützliches für das Gemeinwohl tun
- Praktische Nächstenliebe
- Mehr für den Zusammenhalt der Menschen tun
- (Sich als Bürger selbst um etwas kümmern)

Persönliche Interessen

- Eigene Fähigkeiten und Kenntnisse einbringen und entwickeln
- Interessante Leute kennen lernen
- Eigene Interessen besser durchsetzen
- Interessanter leben
- (Eigene Probleme besser lösen)
- (Dass es Spaß macht)

Bürgerpflicht

- Der Bürgerpflicht nachkommen
- Sich soziales Ansehen erwerben
- Staat und Gemeinden helfen, Geld zu sparen
- (Dringende Probleme in die eigenen Hände nehmen)
- (Eigene Probleme besser lösen)
- (Sich als Bürger selbst um etwas kümmern)

Aktiv bleiben

- Sich aktiv halten
- Aus den eigenen Wänden herauskommen
- Sich neben Beruf und Freizeit mehr auslasten
- Seinem Leben mehr Sinn geben
- (Dass es Spaß macht)
- (Interessanter zu leben)

Ein viertes Bündel von Engagementmotiven betont die Aufrechterhaltung eines hohen Aktivitätsniveaus der Person und das offensichtlich sowohl im körperlichen wie geistigen Sinne. Die Befriedigung von Aktivitätsbedürfnissen außerhalb der eigenen vier Wände und über Beruf und Freizeit hinaus soll auch mental für die Person sinnstiftend wirken. Das Motivmuster „Aktiv bleiben“ betont außerdem in gewissem Maße auch den Spaß und die Interessantheit, die ein Engagement bringt bzw. bringen sollte. Das eher „hedonistische“ Basismotiv des „Spaßes“ am Engagement hat also sowohl eine Beziehung zur *Selbstentwicklung* der engagierten Person als auch zur *Lebenssinn stiftenden Aktivierung*, die sich die engagierte Person verspricht.

Zwar lässt sich mit unserer Untersuchung nicht prüfen, ob die genannten Motive nur Wünsche darstellen und in welchem Maße diese Wünsche in der Realität des Engagements auch befriedigt werden. Unsere neuere, bereits zitierte Befragung für das Bundesfamilienministerium zeigt jedoch, dass letzteres in hohem Maße der Fall ist. Die am stärksten betonten Erwartungen an das bürgerschaftliche Engagement werden auch am besten befriedigt, weniger artikuliert weniger. Die Zufriedenheit Engagierter mit ihrem Engagement ist vergleichsweise hoch, obwohl die Untersuchung zeigt, dass solche positiv bewerteten Engagements durchaus mit einer ganzen Reihe von alltäglichen *Schwierigkeiten* einhergehen und durch eine Vielfalt von Unterstützungsmaßnahmen gefördert werden müssen. Dennoch scheint sich zu bestätigen, dass die Identifikation mit der aus freien Stücken ausgeübten Tätigkeit und deren ideelle „Gratifikation“ bei vielen Engagierten über die alltägliche Problemagenda hinweghelfen und das Engagement stabilisieren.

Letztlich lässt sich festhalten, dass in der Bevölkerung weit verbreitete idealistische Motive sich im Verbund mit einer aktiven, lebensfreudigen Einstellung im bürgerschaftlichen Bereich ein breites Betätigungsspektrum geschaffen haben. Das Vertrauenskapital, das viele Menschen den „großen“ öffentlichen (vor allem politischen) Institutionen tendenziell entziehen, wird außer in den rein privaten Bereich offensichtlich auch hier investiert. Nur ein knappes Drittel der Bevölkerung entzog sich in unserer Befragung demonstrativ diesem sozial kleinräumigen, bürgerschaftlichen Modus der sozialen Integration, wobei dabei Vorurteile, Zeitknappheit, mangelnde allgemeine Lebensmotivation, fehlende Aktivierung sowie auch egozentrische Haltungen den Hintergrund abgaben.

Natürlich muss sich die Politik fragen, wie sie das ihr entzogene Vertrauen wiedergewinnen will. Sie wird nicht umhinkommen, Glaub- und Vertrauenswürdigkeit erst wieder beweisen zu müssen, die sie in der Bevölke-

rung vor allem durch Skandale und das Betreiben des wechselseitigen parteipolitischen „Vertrauensvernichtungsspiels“ (Klages) verloren hat.¹¹⁵ Bis dahin bleibt der Modus des Bürgerschaftlichen der einzige vertrauensbildende Modus der sozialen Integration, der über die privaten Kreise hinausgeht und nicht auf Zwang und Strafandrohung bzw. primär auf der marktformigen Interessenaushandlung beruht.

115 Aktuelle Tiefpunkte des Vertrauens in die Politik zeigen zwei Umfragen vom Oktober und Dezember 1999 an. In der bereits zitierten repräsentativen FORSA-Umfrage für die Woche (22.10.99, N=1085) gaben nur 9 % der Befragten „großes Vertrauen“ in die „deutsche Politik“ an, 34 % „mittleres Vertrauen“, jedoch die Mehrheit von 53 % nur „geringes Vertrauen“. Dabei wurde der Einfluss der Politik mit 75 % durchaus als „hoch“ angesehen. Allerdings wurde deren Problemlösungs- und Reformfähigkeit niedrig eingeschätzt. Die Wirtschaftswoche veröffentlichte nach Bekanntwerden der Spendenaffäre der CDU am 9.12.99 eine repräsentative Umfrage von EMNID (N=ca. 1000), nach der „Politikern“ nur noch zu 20 % Vertrauen geschenkt wurde („großes“ bzw. „größtenteils“ im Gegensatz zu „größtenteils nicht“ und „überhaupt nicht“). Die Vertrauensquote der Parteien lag nur bei 23 % (1997: 24 %), die der Bundesregierung bei 34 % (1997: 42 %) und diejenige des Bundestags bei 38 % (1997: 49 %). Die „Unternehmen“ schnitten mit 53 % erstaunlich gut ab (1997: 36 %).

Literatur

ALLBUS 1991, 1992, 1994, 1996: Codebücher und Datensätze.

Anheier, Helmut K./Priller, Eckhard/Seibel, Wolfgang/Zimmer, Anette: Der Dritte Sektor in Deutschland. Organisationen zwischen Staat und Markt im gesellschaftlichen Wandel, Berlin 1997.

AWA 1990-1998: Allensbacher Marktanalyse, Werbeträgeranalyse, Allensbach.

Bamberg, Sebastian/Kühnel, Steffen: Überzeugungssysteme in einem zweistufigen Modell rationaler Handlungen. Das Beispiel umweltgerechten Verkehrsverhaltens, in: Zeitschrift für Soziologie Nr. 4, 1998, S. 256-270.

Beck, Ulrich (Hrsg.): Kinder der Freiheit, Frankfurt 1997.

Bertram, Hans/Hradil, Stefan/Kleinhenz, Gerhard (Hrsg.): Sozialer und demographischer Wandel in den neuen Bundesländern, Berlin 1995.

Bertram, Hans (Hrsg.): Ostdeutschland im Wandel: Lebensverhältnisse – politische Einstellungen, Opladen 1995.

Blank, Thomas: Wer sind die Deutschen? Nationalismus, Patriotismus, Identität, in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 13, 1997, S. 38-46.

Bögenhold, Dieter: Das Dienstleistungsjahrhundert. Kontinuitäten und Diskontinuitäten in Wirtschaft und Gesellschaft, Stuttgart 1996.

Braun, Joachim/Becker, Ingo: Selbsthilfe und Selbsthilfeunterstützung in der Bundesrepublik Deutschland, Institut für Sozialwissenschaftliche Analysen Köln (ISAB), Band 136 der Schriftenreihe des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Senioren, Stuttgart/Berlin/Köln 1997.

Braun, Joachim/Röhrig, Peter: Praxis der Selbsthilfeförderung. Das freiwillige soziale Engagement am Beispiel von vier Städten, Frankfurt/New York 1987.

Brock, Ditmar/Junge, Matthias: Die Theorie gesellschaftlicher Modernisierung und das Problem gesellschaftlicher Integration, in: Zeitschrift für Soziologie Nr. 3, 1995, S. 165-182.

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend: Familie und Erziehung in Deutschland. Kritische Bestandsaufnahme der sozialwissenschaftlichen Forschung, Stuttgart/Berlin/Köln 1995.

- Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend: Bedeutung ehrenamtlicher Tätigkeit für unsere Gesellschaft. Antwort der Bundesregierung auf die große Anfrage der Fraktionen der CDU/CSU und der FDP, Bundestagdrucksache 123/5674, Bonn 1996.
- Bundesverband deutscher Banken: Deutschland vor der Zukunft. Der Wirtschaftsstandort im Zeichen des Euro. Ergebnisse einer repräsentativen Meinungsumfrage, Köln 1998a.
- Bundesverband deutscher Banken: Deutschland nach dem Regierungswechsel. Ergebnisse zweier repräsentativen Meinungsumfragen, Köln 1998b.
- Bundesverband deutscher Banken: 50 Jahre Bundesrepublik. Ergebnisse einer repräsentativen Meinungsumfrage, Köln 1999.
- Bürklin, Wilhelm/Klein, Markus/Ruß, Achim*: Dimensionen des Wertewandels. Eine empirische Längsschnittanalyse zur Dimensionalität und der Wandlungsdynamik gesellschaftlicher Wertorientierungen, in: Politische Vierteljahresschrift Nr. 4, 1994, S. 579-606.
- Das Sonntagsblatt: Was glauben die Deutschen? Tabellarische Auswertung der demoskopischen Untersuchung, Hamburg 1997.
- van Deth, Jan W.* (Ed.), Comparative politics: the problem of equivalence, London/New York 1998
- van Deth, Jan W./Kreuter, Frauke*: Membership of voluntary associations, in: Jan W. van Deth (Ed.) 1998, S. 135-155.
- Dogan, Mattei*: The decline of religious beliefs in Western Europe, in: International Social Science Journal Nr. 145, 1995, S. 405-417.
- von Dohnanyi, Klaus*: Im Joch des Profits? Eine deutsche Antwort auf die Globalisierung, Stuttgart 1997.
- Föste, Wilga/Janßen, Peter*: Finanzierungs- und Belastungsgrenzen des Sozialstaates im Urteil der Bevölkerung, Schriftenreihe zur Ordnungspolitik 3, Bonn 1997.
- Franz, Gerhard/Herbert, Willi*: Werte, Bedürfnisse, Handeln: Ansatzpunkte politischer Verhaltenssteuerung, Frankfurt/New York 1986.
- Fuchs, Dieter*: Welche Demokratie wollen die Deutschen? Einstellungen zur Demokratie im vereinigten Deutschland, in: Oscar W. Gabriel (Hrsg.), 1997, S. 81-114.
- Gabriel, Oscar W.* (Hrsg.): Politische Orientierungen und Verhaltensweisen im vereinigten Deutschland, Opladen 1997.

- Gaskin, Katharine/Smith, Justin Davis*: Ein neues bürgerschaftliches Europa. Eine Untersuchung zur Verbreitung und Rolle von Volunteering in zehn Ländern (EUROVOL-Studie), Freiburg 1996.
- Gensicke, Thomas*: Mentalitätswandel und Revolution. Wie sich die DDR-Bürger von ihrem System abwandten, in: Deutschland Archiv Nr. 12, 1992, S. 1266-1282.
- Gensicke, Thomas*: Modernisierung, Wertewandel und Mentalitätsentwicklung in der DDR, in: Hans Bertram/Stefan Hradil/Gerhard Kleinhenz (Hrsg.), 1995a, S. 101-140.
- Gensicke, Thomas*: Pragmatisch und optimistisch: Über die Bewältigung des Umbruchs in den neuen Bundesländern, in: Hans Bertram (Hrsg.), 1995b, S. 127-154.
- Gensicke, Thomas*: Ostdeutschland im Wandel 1989-1995. Objektive und subjektive Umbrüche, in: Journal für Sozialforschung Nr. 1, 1996a, S. 43-72.
- Gensicke, Thomas*: Sozialer Wandel durch Modernisierung, Individualisierung und Wertewandel, in: „Aus Politik und Zeitgeschichte“, Beilage zur Wochenzeitung „Das Parlament“ B42, 1996b, S. 3-17.
- Gensicke, Thomas*: Deutschland am Ausgang der neunziger Jahre. Lebensgefühl und Werte, in: Deutschland Archiv Nr. 1, 1998a, S. 19-36.
- Gensicke, Thomas*: Sind die Deutschen reformscheu? Potentiale der Eigenverantwortung in Deutschland, in: „Aus Politik und Zeitgeschichte“, Beilage zur Wochenzeitung „Das Parlament“ B18, 1998b, S. 19-30.
- Gensicke, Thomas*: „Gesundheitsbewußt leben“ Soziologie der Gesundheit, in: Universitas 4, 1998c, S. 352-368.
- Gensicke, Thomas*: Die neuen Bundesbürger. Eine Transformation ohne Integration, Opladen/Wiesbaden 1998d.
- Gensicke, Thomas*: Wertewandel an der Schwelle zum 3. Jahrtausend – Trends und Perspektiven, in: Norbert F. Seibert/Helmut J. Serve/Roswitha Terlinden (Hrsg.), 2000a, S. 21-56.
- Gensicke, Thomas*: Das bürgerschaftliche Engagement der Deutschen. Image, Intensität und Bereiche, erscheint in: Rolf G. Heinze/Thomas Olk (Hrsg.) 2000b.
- Goleman, Daniel*: Emotionale Intelligenz, München 1998.
- Greiffenhagen, Martin/Greiffenhagen, Sylvia/Prätorius Rainer* (Hrsg.), Handwörterbuch zur politischen Kultur Deutschlands, 1981.

- Habich, Roland*: Wohlfahrtsentwicklung und subjektive Indikatoren im Zeitverlauf, in: Reinhard Hujer/Hilmar Schneider/Wolfgang Zapf (Hrsg.), 1992, S. 469-498.
- Halman, Loek*: Is there a moral decline? A crossnational inquiry into morality in contemporary society, in: International Social Science Journal Nr. 145, S. 419-439.
- Heidenreich, Martin*: Die subjektive Modernisierung fortgeschrittener Arbeitsgesellschaften, in: Soziale Welt Nr. 1, 1996, S. 24-43.
- Heinze, Rolf G./Olk, Thomas* (Hrsg.): Bürgerengagement in Deutschland: Bestandsaufnahme und Perspektiven, Opladen 2000.
- Hepp, Gerd*: Wertewandel. Politikwissenschaftliche Grundfragen, München/Wien 1994.
- Herbert, Willi*: Wandel und Konstanz von Wertstrukturen, in: Beiträge zur Politikwissenschaft, Band 52, Frankfurt a. Main/Berlin/Bern/New York/Paris/Wien 1993.
- Herbert, Willi*: Wertewandel in den 80er Jahren. Entwicklung eines neuen Wertmusters, in: Heinz Otto Luthe/Heiner Meulemann (Hrsg.), 1988, S. 140-160.
- Hollerbach, Kerstin*: Stabilität und Wandel von Wertstrukturen. Magisterarbeit am Lehrstuhl von Max Kaase an der sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Mannheim, Mannheim 1992.
- Hradil, Stefan*: Die „objektive“ und die „subjektive“ Modernisierung. Der Wandel der westdeutschen Sozialstruktur und die Wiedervereinigung, in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 29-30, 1992, S. 3-14.
- Hradil, Stefan/Immerfall, Stefan* (Hrsg.): Die westeuropäischen Gesellschaften im Vergleich, Opladen 1997.
- Hujer, Reinhard/Schneider, Hilmar/Zapf, Wolfgang* (Hrsg.): Herausforderungen an den Wohlfahrtsstaat im strukturellen Wandel, Frankfurt a. Main/New York 1992.
- Hummel, Konrad*: Bürgerengagement. Seniorengenossenschaften, Bürgerbüros und Gemeinschaftsinitiativen, Freiburg 1995.
- Immerfall, Stefan*: Soziale Integration in den westeuropäischen Gesellschaften - Werte, Mitgliedschaften, Netzwerke, in: Stefan Hradil/Stefan Immerfall (Hrsg.), 1997, S. 139-176.

- Inglehart, Ronald*: Changing values, economic development and political change, in: *International Social Science Journal* Nr. 145, 1995, S. 379-403.
- Inglehart, Ronald*: Modernisierung und Postmodernisierung. Kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften, Frankfurt/New York 1998.
- Janssen, Edzard/Möhwald, Ulrich/Ölschleger, Hans Dieter* (Hrsg.): Gesellschaften im Umbruch? Aspekte des Wertewandels in Deutschland, Japan und Osteuropa, München 1996.
- Kistler, Ernst/Noll, Heinz-Herbert/Priller, Eckhard* (Hrsg.): Perspektiven des gesellschaftlichen Zusammenhalts. Empirische Befunde, Praxiserfahrungen, Messkonzepte, Berlin 1999.
- Klages, Helmut/Gensicke, Thomas*: Bürgerschaftliches Engagement 1997, in: Heiner Meulemann 1998a, S. 177-196.
- Klages, Helmut/Gensicke, Thomas*: Wertewandel und bürgerschaftliches Engagement an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, Speyerer Forschungsberichte Nr. 193, Forschungsinstitut für öffentliche Verwaltung, Speyer 1998b.
- Klages, Helmut*: Wertewandel, in: Martin Greiffenhagen/Sylvia Greiffenhagen/Rainer Prätorius (Hrsg.), 1981, S. 528-533.
- Klages, Helmut*: Wertorientierungen im Wandel. Rückblick, Gegenwartsanalyse, Prognosen, Frankfurt/New York 1984.
- Klages, Helmut*: Der Wertewandel in der Bundesrepublik Deutschland. Eine problemorientierte Hinführung zu Fakten und Deutungen, in: Edzard Janssen/Ulrich Möhwald/Hans Dieter Ölschleger (Hrsg.), 1996, S. 65-87.
- Klages, Helmut*: Gesellschaftlicher Wertewandel als Bezugspunkt der Ordnungspolitik, in: Hans-Günther Schlotter (Hrsg.), 1997, S. 171-198.
- Klages, Helmut*: Werte und Wertewandel, in: Bernhard Schäfers/Wolfgang Zapf (Hrsg.), 1997, S. 698-709.
- Klages, Helmut*: Engagement und Engagementpotential in Deutschland. Erkenntnisse der empirischen Forschung, in: „Aus Politik und Zeitgeschichte“, Beilage zur Wochenzeitung „Das Parlament“ B38, 1998, S. 29-38.
- Klages, Helmut*: Standorte und Strukturen des Engagementpotentials in Deutschland, erscheint in: Rolf G. Heinze/Thomas Olk (Hrsg.), 2000.

- Klein, Markus:* Wieviel Platz bleibt im Prokustesbett. Wertwandel in der Bundesrepublik Deutschland zwischen 1973 und 1992 gemessen anhand des Inglehart-Index, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie Nr. 2, 1995, S. 207-230.
- Kmieciak, Peter:* Wertstrukturen und Wertewandel in der Bundesrepublik Deutschland, Göttingen 1976.
- Köcher, Renate/Noelle-Neumann, Elisabeth* (Hrsg.): Allensbacher Jahrbuch der Demoskopie 1993-1997, Allensbach 1997.
- Köcher, Renate/Schild, Joachim* (Hrsg.): Wertewandel in Deutschland und Frankreich. Nationale Unterschiede und europäische Gemeinsamkeiten, Opladen 1998.
- Köcher, Renate:* Das Umweltthema hat seinen Zenit überschritten. Dokumentation eines Beitrags in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 14.5.1997, Allensbach.
- Köcher, Renate:* Kommen die Grünen aus der Mode? Dokumentation eines Beitrags in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 25.3.1998a, Allensbach.
- Köcher, Renate:* Herausforderungen für die CDU. Dokumentation eines Beitrags in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 14.8.1998b, Allensbach.
- Köcher, Renate:* Renaissance der Sozialstaatsgläubigkeit. Die Bevölkerung sieht sich als Nutznießer der neuen Politik. Dokumentation eines Beitrags in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 16.12.1998c, Allensbach.
- Köcher, Renate:* Der Kanzler und seine Basis. Dokumentation eines Beitrags in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 18.8.1999a, Allensbach.
- Köcher, Renate:* Patriotismus im Zeitalter der Globalisierung. Die Bevölkerung hält Unternehmer für vaterlandslose Gesellen. Dokumentation eines Beitrags in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 13.10.1999b, Allensbach.
- Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen: Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland. Entwicklung, Ursachen und Maßnahmen. Teil III: Maßnahmen zur Verbesserung der Beschäftigungslage, Bonn 1997.
- Kühnlein, Irene/Mutz, Gerd:* Individualisierung und bürgerschaftliches Engagement in der Tätigkeitsgesellschaft, in: Ernst Kistler/Heinz-Herbert Noll/Eckhard Priller (Hrsg.), 1999, S. 392-306.

- Lohmann, Karl Reinhard/Schmidt, Thomas* (Hrsg.): Werte und Entscheidungen im Management, Marburg 1996.
- Luthe, Heinz Otto/Meulemann, Heiner* (Hrsg.), Wertewandel - Faktum oder Fiktion. Bestandsaufnahmen und Diagnosen aus kultursoziologischer Sicht, Frankfurt a. Main/New York 1988.
- Maag, Gisela/Kaase, Max/Bisson, Susanne*: Stabilität und Zentralität von Werten - Quantitative und qualitative Analysen zur empirischen Überprüfung eines theoretischen Konzepts, in: Reinhard Hujer/Hilmar Schneider/ Wolfgang Zapf (Hrsg.), 1992, S. 499-525.
- Meulemann, Heiner*: Werte und Wertewandel, Weinheim/München 1996.
- Meulemann, Heiner*: Wertewandel in modernen Gesellschaften. Erwartungen und Entwicklungen am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland vor 1990, in: Edzard Janssen/Ulrich Möhwald/Hans Dieter Ölschleger (Hrsg.), 1996, S. 41-63.
- Meulemann, Heiner* (Hrsg.): Werte und nationale Identität im vereinten Deutschland. Erklärungsansätze der Umfrageforschung, Opladen 1998.
- Münch, Richard*: Elemente einer Theorie der Integration moderner Gesellschaften. Eine Bestandsaufnahme, in: Berliner Journal für Soziologie Nr. 1, 1995, S. 5-24.
- Nefiodow, Leo A.*: Der sechste Kondratieff. Wege zur Produktivität und Vollbeschäftigung im Zeitalter der Information, Sankt Augustin 1996.
- Noelle-Neumann, Elisabeth*: Öffentliche Meinung. Die Entdeckung der Schweigespirale, Frankfurt a. Main/Berlin 1991.
- Noelle-Neumann, Elisabeth*: Globalisierung. Dokumentation eines Beitrags in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 29.4.1998, Allensbach.
- Noelle-Neumann, Elisabeth*: Ein Riß teilt das Land. Abschied vom sozialen Klima der Nachkriegszeit. Dokumentation eines Beitrags in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 18.11.1998, Allensbach.
- Noelle-Neumann, Elisabeth/Petersen, Thomas*: Alle, nicht jeder. Einführung in die Methoden der Demoskopie, München 1996.
- Paulwitz, Irmtraut*: Freiwillige in sozialen Diensten. Volunteers und Professionelle im Wohlfahrtssektor der USA, Weinheim/München 1988.
- Rauschenbach, Thomas/Sachße, Christoph/Olk, Thomas* (Hrsg.): Von der Wertgemeinschaft zum Dienstleistungsunternehmen. Jugend- und Wohlfahrtsverbände im Umbruch, Frankfurt/Main 1996.

- Reese-Schäfer, Walter*: Kommunitarismus in Deutschland. Ein Überblick, in: Politische Studien Nr. 363, 1999, S. 33-45.
- Reuband, Karl-Heinz*: Autoritarismus und Familie - Zum Wandel familialer Sozialisationsbedingungen Jugendlicher in Ost- und Westdeutschland, in: Karl-Heinz Reuband/Franz Urban Pappi/Heinrich Best (Hrsg.), 1995, S. 221-242.
- Reuband, Karl-Heinz/Pappi, Franz Urban/Best, Heinrich* (Hrsg.), Die deutsche Gesellschaft in vergleichender Perspektive, Opladen 1995.
- Rokeach, Milton*: Understanding Human Values. Individual and Societal, New York 1979.
- Rosar, Ulrich*: Policy-Orientierung und Systemloyalität 1991-1995. Die Bedeutung der politischen Agenda für das Vertrauen in rechtsstaatliche und politische Institutionen, in: Heiner Meulemann (Hrsg.), 1998, S. 129-145.
- Schäfers, Bernhard/Zapf, Wolfgang* (Hrsg.): Handwörterbuch zur Gesellschaft Deutschlands, Opladen 1997.
- Schlotter, Hans-Günther* (Hrsg.): Ordnungspolitik an der Schwelle des 21. Jahrhunderts, Baden-Baden 1997.
- Schmidtchen, Gerhard*: Die Moral der Lebenspläne, in: Die politische Meinung Nr. 334, 1997, S. 29-37.
- Schneewind, Klaus A./Ruppert, Stefan*: Familien gestern und heute: ein Generationenvergleich über 16 Jahre, München 1995.
- Schupp, Jürgen*: Gibt es Unterschiede in den Ergebnissen zwischen PAPI und CSAPI? Erste Ergebnisse zu Unterschieden in der Erhebungsmethodik auf Basis der 98er Querschnitterhebung des SOEP, Paper, DIW, Berlin 1999.
- Seibert, Norbert F./Serve, Helmut J./Terlinden, Roswitha* (Hrsg.), Problemfelder der Schulpädagogik, Bad Heilbrunn 2000.
- Spellerberg, Anette*: Soziale Differenzierung durch Lebensstile, Berlin 1996.
- Tacke, Walter*: Trends als Wegweiser in die Zukunft? Allgemeine und schulische Erziehungsziele, in: Umfrage und Analyse 11/12 (EMNID-Institut), 1998, Bielefeld, S. 25-33.
- Veenhoven, Ruut*: Developments in Satisfaction-Research, in: Social Indicators Research, Nr. 37, 1996, S. 1-46.
- Walz, Dieter*: Einstellungen zu den politischen Institutionen, in: Oscar W. Gabriel (Hrsg.), 1997, S. 147-166.

- Wendt, Wolf Rainer* (Hrsg.): *Zivilgesellschaft und soziales Handeln. Bürger-schaftliches Engagement in eigenen und gemeinschaftlichen Belangen*, Freiburg 1996.
- Wertesurvey 1997: Wertewandel in den neunziger Jahren. Pretestbericht und Methodenbericht von Infratest/Burke München, Daten und Datenbände, Speyer 1997.
- Wuthnow, Robert*: Handeln aus Mitleid, in: Ulrich Beck (Hrsg.), 1997, S. 34-50.
- Zapf, Wolfgang/Habich, Roland* (Hrsg.): *Wohlfahrtsentwicklung im vereinig-ten Deutschland. Sozialstruktur, sozialer Wandel und Lebensqualität*, Berlin 1996.
- Zulehner, Paul M./Denz, Hermann*: *Wie Europa lebt und glaubt. Europäi-sche Wertestudie*, Düsseldorf 1994.

I. SPEYERER FORSCHUNGSBERICHTE

(institutseigene Reihe, über das Institut zu beziehen)

- Nr. 181 *Helmut Klages*, Verwaltungsmodernisierung: „harte“ und „weiche“ Aspekte II., März 1998.
- Nr. 182 *Michael Harold Stierle*, Volkswirtschaften in der Globalisierung. Konzeptionelle Analyse der zentralen Indikatoren der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften, März 1998.
- Nr. 183 *Klaus König/Natascha Füchtner* (Hrsg.), „Schlanker Staat“ - Verwaltungsmodernisierung im Bund, Zwischenbericht, Praxisbeiträge, Kommentare, Mai 1998; 2., unveränderte Aufl. Juli 1999.
- Nr. 184 *Klaus König* (Hrsg.), Gesetzgebung und Regierung, Forschungssymposium anlässlich der Emeritierung von Waldemar Schreckenberger, September 1998.
- Nr. 185 *Willi Blümel* (Hrsg.), Straßenplanungen und Gesamtplanungen, Juni 1998.
- Nr. 186 *Eberhard Bohne/César Colino/Andrea E. Pandolfini*, The Evolution of Integrated Permitting and Inspections of Industrial Installations in the European Union: An Empirical Comparative Analyses of Existing and Emerging Integrated Permitting Procedures, Structures and Decisions in EU Member States, First Interim Report to the European Commission, Juli 1998 (vergriffen).
- Nr. 187 *Götz Konzendorf* unter Mitarbeit von *Tobias Bräunlein*, Verwaltungsmodernisierung in den Ländern - Überblick und Einblicke, September 1998; 2., unveränderte Aufl. November 1998; 2., unveränderte Aufl. Juli 1999.
- Nr. 188 *Hans Helbing*, Alternative Möglichkeiten der Neuordnung von Mittelbehörden, September 1998.
- Nr. 189 *Detlef Merten/Rainer Pitschas/Matthias Niedobitek*, Neue Tendenzen im öffentlichen Dienst, September 1998; 2., unveränderte Aufl. Februar 1999.
- Nr. 190 *Willi Blümel/Hans-Jürgen Köhlwetter* (Hrsg.), Aktuelle Probleme des Eisenbahnrechts III, Oktober 1998.
- Nr. 191 *Detlef Merten* (Hrsg.), Der Staat am Ende des 20. Jahrhunderts, Forschungssymposium anlässlich der Emeritierung von Helmut Quaritsch, November 1998.
- Nr. 192 *Carl Böhret/Götz Konzendorf*, Rechtsoptimierung mittels Gesetzesfolgenabschätzung: Waldgesetz Rheinland-Pfalz, Dezember 1998.

- Nr. 193 *Helmut Klages/Thomas Gensicke*, Wertewandel und bürgerschaftliches Engagement an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, Januar 1999.
- Nr. 194 *Olaf Schaefer*, Energiewirtschaftliche Betätigung der Kommunen. Eine Literaturstudie zur Stellung der Kommunen in einem liberalisierten Energiemarkt, März 1999.
- Nr. 195 *Willi Blümel* (Hrsg.), Umweltgesetzbuch - Klagebefugnis, März 1999.
- Nr. 196 *Klaus König/Natascha Füchtner* (Hrsg.), Verwaltungsmodernisierung im Bund - Schwerpunkte der 13. Legislaturperiode, April 1999.
- Nr. 197 *Klaus König/R. Scott Foster* (Hrsg.), Regionalization below State-Level in Germany and the United States, Juni 1999.
- Nr. 198 *Birte English/Rudolf Fisch*, Projektgruppen in der öffentlichen Verwaltung - Aktuelle Verbreitung, Chancen, Modernisierungsaspekte, September 1999; 2., unveränderte Aufl. Dezember 1999.
- Nr. 199 *Michael Harold Stierle*, Die Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen Deutschlands mit Südostasien im internationalen Vergleich: Eine empirische Analyse, Juli 1999.
- Nr. 200 *Willi Blümel/Hans-Jürgen Kühlwetter/Ralf Schweinsberg* (Hrsg.), Aktuelle Probleme des Eisenbahnrechts IV (in Vorbereitung).
- Nr. 201 *Gisela Färber/Silvia Stiller/Wolfgang Schaft*, Zur Einstellungspräferenz von BeamtenInnen und Angestellten unter besonderer Berücksichtigung des Schulbereichs, Gutachten im Auftrag der Behörde für Schule, Jugend und Berufsbildung der Freien und Hansestadt Hamburg, August 1999.
- Nr. 202 *Jurij Starilow*, Gerichtliche Verwaltungskontrolle im System des russischen Staats- und Verwaltungsrechts, Oktober 1999.
- Nr. 203 *Willi Blümel*, Fragen der Entwidmung von Eisenbahnbetriebsanlagen, Januar 2000.
- Nr. 204 *Thomas Gensicke*, Deutschland im Übergang - Lebensgefühl, Wertorientierungen, Bürgerengagement, März 2000.
- Nr. 205 *Heinrich Reiner mann/Jörn von Lucke* (Hrsg.), Portale in der öffentlichen Verwaltung, Internet · Call Center · Bürgerbüro, Februar 2000.
- Nr. 206 *Heinrich Reiner mann*, Der öffentliche Sektor im Internet - Veränderungen der Muster öffentlicher Verwaltungen -, März 2000.
- Nr. 207 *Klaus König/Elke Löffler* (Eds.), Accountability Management in Intergovernmental Partnerships, März 2000.

II. Selbständige Verlagspublikationen

(nur im Buchhandel erhältlich)

134. *Klaus König/Angelika Benz* (Hrsg.), *Privatisierung und staatliche Regulierung: Bahn, Post und Telekommunikation, Rundfunk, Schriftenreihe Verwaltungsorganisation, Staatsaufgaben und Öffentlicher Dienst, Bd. 39, Baden-Baden 1997.*
135. *Karl-Peter Sommermann*, *Staatsziele und Staatszielbestimmungen, Jus Publicum, Bd. 25, Tübingen 1997.*
136. *Willi Blümel/Rainer Pitschas* (Hrsg.), *Verwaltungsverfahren und Verwaltungsprozeß im Wandel der Staatsfunktionen, Schriftenreihe der Hochschule Speyer, Bd. 121, Berlin 1997.*
137. *Ralph-Peter Rembor*, *Controlling in der Kommunalverwaltung. Koordination dezentraler Verantwortung, Wiesbaden 1997.*
138. *Rainer Pitschas/Juan Mozzicafreddo/José Manuel P. Leite Viegas/Rosemarie Peters/João S. Batista*, *Policies on Labour Relations and Social Dialogue in European Countries - The Portuguese and German Cases -, Baden-Baden 1997.*
139. *Willi Blümel/Klaus König* (Hrsg.), *Verantwortung für die Forschung, Vorträge anlässlich des Festaktes zum 20jährigen Bestehen des Forschungsinstituts für öffentliche Verwaltung bei der Hochschule für Verwaltungswissenschaften Speyer am 23. September 1996, Schriftenreihe der Hochschule Speyer, Bd. 125, Berlin 1998.*
140. *Klaus Lüder/Christiane Behm/Ulrich Cordes*, *Praxiseinführung des Neuen Kommunalen Rechnungswesens (Speyerer Verfahren) – Dokumentation des Modellprojekts „Wiesloch“ –, Schriftenreihe des Innenministeriums Baden-Württemberg zum kommunalen Haushalts- und Rechnungswesen, Heft 4, Stuttgart 1998.*
141. *Klaus Lüder*, *Konzeptionelle Grundlagen des Neuen Kommunalen Haushaltswesens, Schriftenreihe des Innenministeriums Baden-Württemberg zum kommunalen Haushalts- und Rechnungswesen, Heft 5, Stuttgart 1998.*
142. *Hans Herbert von Arnim*, *Diener vieler Herren. Die Doppel- und Dreifachversorgung von Politikern, München 1998.*
143. *Bernd Pfeifer*, *Probleme des spanischen Föderalismus, Schriften zum Europäischen Recht, Bd. 51, Berlin 1998.*
144. *Thomas Gensicke*, *Die neuen Bundesbürger - Eine Transformation ohne Integration, Studien zur Sozialwissenschaft, Bd. 207, Opladen/Wiesbaden 1998.*

145. *Elke Löffler*, Verwaltungsmodernisierung im internationalen Vergleich - Meßkriterien und Implementationsstrategien in Deutschland, Großbritannien und den USA, Stuttgart/Berlin/Bonn/Budapest/Düsseldorf/Heidelberg/Prag/Sofia/Warschau/Wien/Zürich 1998.
146. *Detlef Barth*, Brasiliens Verfassung und die Agrarreform: Agrarstruktur und Entwicklung. Die Agrarreform in Brasilien im Prozeß der Transformation unter besonderer Berücksichtigung der Verfassunggebung von 1987/88, Mettingen 1998.
147. *Heike Amos*, Die Westpolitik der SED 1948/49 - 1961. „Arbeit nach Westdeutschland“ durch die Nationale Front, das Ministerium für Auswärtige Angelegenheiten und das Ministerium für Staatssicherheit, Berlin 1999.
148. *Rainer Pitschas* (Hrsg.), Die Reform der Verwaltungsgerichtsbarkeit, Schriftenreihe der Hochschule Speyer, Bd. 129, Berlin 1999.
149. *Christine Ahlgrim*, Neugestaltung des öffentlichen Haushaltswesens auf der Grundlage des Ressourcenverbrauchs, Nomos Universitätschriften: Recht, Bd. 317, Baden-Baden 1999.
150. *Klaus König*, Verwaltungsstaat im Übergang. Transformation, Entwicklung, Modernisierung, Schriftenreihe Verwaltungsorganisation, Staatsaufgaben und Öffentlicher Dienst, Bd. 41, Baden-Baden 1999.
151. *Klaus Lüder*, Konzeptionelle Grundlagen des Neuen Kommunalen Rechnungswesens (Speyerer Verfahren), 2., überarbeitete und ergänzte Auflage, Schriftenreihe des Innenministeriums Baden-Württemberg zum kommunalen Haushalts- und Rechnungswesen, Heft 6, Stuttgart 1999.
152. *Hans-Christof Kraus*, Theodor Anton Heinrich Schmalz (1760-1831), Jurisprudenz, Universitätspolitik und Publizistik im Spannungsfeld von Revolution und Restauration, Studien zur Europäischen Rechtsgeschichte: Ius Commune, Bd. 124, Frankfurt am Main 1999.
153. *Wito Schwanengel*, Die Wiedereinführung des Berufsbeamtentums in den neuen Ländern, Beiträge zum Beamtenrecht, Bd. 6, Berlin 1999.
154. *Alexander Willand*, Besoldungs- und Versorgungsstrukturen des Ministeramtes. Eine Untersuchung zu den Ministergesetzen in Bund und Ländern, Berlin 2000.
155. *Michael Harold Stierle*, Globalisierungsdefizite Deutschlands in den Wirtschaftsbeziehungen mit Südostasien. Ein internationaler Vergleich, Berlin 2000.
156. *Hellmut Wagner* (Hrsg.), Rechtliche Rahmenbedingungen für Wissenschaft und Forschung - Forschungsfreiheit und staatliche Regulierung -, Bd. 1: Freiheit von Wissenschaft und Forschung, Bd. 2: Allgemeine forschungsrelevante Regelungen, Bd. 3: Forschungsbereiche, Bd. 4: Ergebnisse und Materialien, Baden-Baden 2000.

- 
- Bürger, Staat und Aufgaben
 - Öffentlicher Dienst und Organisation
 - Planung und Entscheidung
 - Öffentliche Finanzen und Wirtschaftspolitik
 - Gesetzgebung und Rechtspolitik

● FORSCHUNGSINSTITUT FÜR ÖFFENTLICHE VERWALTUNG
bei der Deutschen Hochschule für Verwaltungswissenschaften Speyer
Freiherr-vom-Stein-Straße 2 • 67324 Speyer • Postfach 1409
Tel.: 0 62 32/65 43 86 • Fax: 0 62 32/65 42 90
e-mail: foev@dhv-speyer.de • Internet: <http://foev.dhv-speyer.de>