INHALTSÜBERSICHT

Einleitung

Gunnar Otte und *Jörg Rössel*
Lebensstile in den Soziologie 7

I. Theorien, Methoden und Anwendungspraxis der Lebenstilforschung

Jörg Rössel
Soziologische Theorien in der Lebensstilforschung 35

Peter H. Hartmann
Methodische und methodologische Probleme der Lebensstilforschung 62

Konrad Götz, Jutta Deffner und *Immanuel Stieß*
Lebensstilansätze in der angewandten Sozialforschung – am Beispiel der transdisziplinären Nachhaltigkeitsforschung 86

II. Produktion und Diffusion von Lebensstilangeboten

Timothy Dowd
Production and Producers of Lifestyles: The Fields of Popular and Classical Music in the United States 113

Susanne Janssen, Marc Verboord und *Giselinde Kuipers*
Comparing Cultural Classification: High and Popular Arts in European and U.S. Elite Newspapers, 1955-2005 139

Andreas Gebesmair
Die kulturellen Konsequenzen der Globalisierung. Eine produktionsbezogene Perspektive 169

III. Entstehung und Entwicklung von Lebensstilen auf der Individualebene

Alice Sullivan
The Intergenerational Transmission of Lifestyles 196

Konstanze Jacob und *Frank Kalter*
Die intergenerationale Transmission von hochkulturellen Lebensstilen unter Migrationsbedingungen 223

Koen van Eijck
Vertical Lifestyle Differentiation: Resources, Boundaries, and the Changing Manifestations of Social Inequality 247

Nina Baur und *Leila Akremi*
Lebensstile und Geschlecht 269

Bettina Isengard
Die Prägung von Lebensstilen im Lebensverlauf: Eine alters- und kohortenanalytische Perspektive 295

Annette Spellerberg
Kultur in der Stadt – Autopflege auf dem Land? Eine Analyse sozialräumlicher Differenzierungen des Freizeitverhaltens auf Basis des SOEP 1998-2008 316

Tally Katz-Gerro
Cross-National Cultural Consumption Research: Inspirations and Disillusions 339

IV. Bereichsspezifische Wirkungen von Lebensstilen

Gunnar Otte
Die Erklärungskraft von Lebensstil- und klassischen Sozialstrukturkonzepten . 361

Jörg Blasius und *Jürgen Friedrichs*
Die Bedeutung von Lebensstilen für die Erklärung von sozial-räumlichen Prozessen 399

Ineke Nagel, Harry Ganzeboom und *Matthijs Kalmijn*
Bourdieu in the Network: The Influence of High and Popular Culture on Network Formation in Secondary School 424

Die Autorinnen und Autoren 447

Summaries 452

Einführung

LEBENSSTILE IN DER SOZIOLOGIE

Gunnar Otte und Jörg Rössel

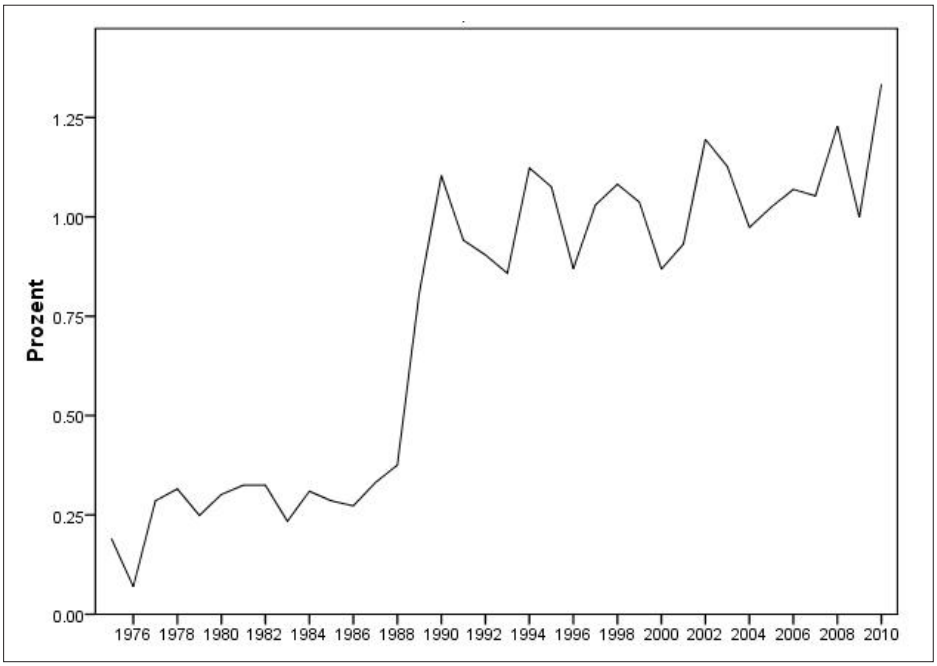
Zusammenfassung: Der Beitrag skizziert die Entstehungsgeschichte und die Probleme der Lebensstilforschung. Dabei werden unter anderem auch die Besonderheiten der deutschsprachigen im Vergleich zur internationalen Forschung hervorgehoben. Vor diesem Hintergrund werden eine Definition und eine Typologie der empirischen Konzeptualisierungen von Lebensstilen entwickelt. Insbesonders wird das Verhältnis zum Wertbegriff und zum Milieukonzept präzisiert. Im Anschluss werden die zukunftsweisenden Erträge der Beiträge zu diesem Band zur Erklärung von Lebensstilen, zur Bedeutung der angebotsseitigen Produktion von Lebensstilen und zu den Konsequenzen von Lebensstilen zusammengefasst. Es wird nicht nur eine Bilanz der Resultate gezogen, sondern es werden auch zentrale Fragen für die zukünftige Lebensstilforschung aufgeworfen.

I. Einleitung

Nachdem vor einigen Jahren mehrere Autoren eine Bilanz der bisherigen Entwicklung der Lebensstilforschung gezogen haben (Hermann 2004; Meyer 2001; Otte 2005; Rössel 2005), scheint es ein wenig stiller um das Forschungsfeld geworden zu sein. Dass dem nicht so ist, zeigt *Abbildung 1.* Auf der Grundlage der Datenbank Solis wird dort der Anteil der Treffer an allen Einträgen ausgewiesen, den man unter dem Schlagwort „Lebensstil" erhält. Die Grafik belegt, dass das Interesse seit dem Aufschwung der deutschsprachigen Lebensstilforschung um das Jahr 1990, in dem der paradigmatische Sammelband „Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile" (Berger und Hradil 1990) erschien, relativ konstant geblieben ist oder sogar einer leichten Aufwärtsentwicklung folgt. Die Lebensstilforschung hat sich offenbar als ein eigenständiges, wenn auch intern sehr heterogenes Forschungsfeld etabliert. Da allerdings in den angesprochenen Bilanzierungen deutlich wurde, dass sich viele Erwartungen an das Feld nicht erfüllt haben, sollen mit diesem Sonderheft – neben einigen „state of the art"-Berichten zu speziellen Fragen – konzeptuelle, theoretische und methodische Anregungen für die künftige Entwicklung vorgelegt werden.

In unserem einleitenden Beitrag möchten wir diese Punkte umreißen, die Erträge des Bandes resümieren und auch die mit der Publikation des Bandes fortbestehenden Forschungsdesiderate benennen. Im nächsten Abschnitt werden zunächst Entwicklungslinien und Probleme der Lebensstilforschung skizziert. Danach thematisieren wir, was

Abbildung 1: Häufigkeit der Verwendung des Lebensstilbegriffs in sozialwissenschaftlichen Publikationen, 1975-2010



eigentlich Lebensstile sind, wie sie von Wertorientierungen abzugrenzen sind und welchen Stellenwert das Milieukonzept hat. Auch zeigen wir auf, welche konzeptionellen Varianten der Lebensstilforschung es gibt und welche Vor- und Nachteile damit verbunden sind *(Abschnitt III)*. Anschließend gehen wir der Frage nach, durch welche – insbesondere sozialstrukturellen – Bedingungen Lebensstile geprägt werden, welches die wichtigsten Entstehungskontexte sind und wie die beobachteten Einflüsse theoretisch zu erklären sind *(Abschnitt IV)*. Bei der Diskussion dieses Schwerpunktes der deutschsprachigen Forschung verfolgen wir das Ziel, die empirischen Analysen weiter zu differenzieren und theoretische Erklärungen zu präzisieren. In *Abschnitt V* stellen wir heraus, dass es nicht ausreichend ist, allein die Prägung der „Nachfrage" nach Lebensstilen zu betrachten, sondern dass auch das kulturelle Angebot Lebensstile strukturiert. Schließlich gehen wir der Relevanz der Lebensstilforschung nach, thematisieren ihre Einsatzmöglichkeiten und fragen nach der Erklärungskraft von Lebensstilkonzepten *(Abschnitt VI)*.

II. Entwicklungslinien der Lebensstilforschung

Den Ausgangspunkt für die Lebensstilforschung bildete eine umfassende Diskussion über die Grundlagen der Sozialstrukturanalyse und Ungleichheitsforschung in den 1970er und 1980er Jahren, in der die Relevanz von Schicht- und Klassenmodellen in

einer differenzierten, pluralisierten oder gar individualisierten Gesellschaft in Frage gestellt wurde (Beck 1983, 1986; Berger 1986; Bertram 1981; Hradil 1987). In dieser Umbruchphase gab es Raum für wissenschaftliche Innovationen in mehrere Richtungen. Ein Teil der Sozialstrukturforscher ging den Weg der Professionalisierung. Bessere Datensätze und fortgeschrittene statistische Analyseverfahren, die die Modellierung sozialer Kontexte (Mehrebenenanalyse) und zeitlicher Prozesse (Ereignisdaten- und Panelanalyse) erlauben, haben strengere empirische Tests von Erklärungen für Ungleichheitsphänomene ermöglicht. Zudem wurde die empirische Forschung mit theoretischen Überlegungen aus der allgemeinen Soziologie verbunden, insbesondere mit entscheidungstheoretischen und mechanismischen Erklärungsmodellen (Breen und Goldthorpe 1997; Blossfeld und Prein 1998; DiPrete und Eirich 2006; im Überblick Rössel 2009).

Ein anderer Teil der Forscher in diesem Feld wandte sich neuen Konzepten zu: Lagen, Milieus, Wertorientierungen und Lebensstilen (vgl. Hradil 1987). Auch die Herausbildung der Lebensstilforschung ist vor dem Hintergrund technischer Entwicklungen zu verstehen. Sie erhielt Auftrieb durch die Verbesserung der Rechnerkapazitäten, das Aufkommen des PCs und die Weiterentwicklung explorativer Datenanalyseverfahren, speziell der Cluster- und Korrespondenzanalyse. Dadurch wurde es möglich, große Variablenmengen statistisch auf ihre Zusammenhänge zu untersuchen und in typologischen und räumlichen Modellen abzubilden. Als Vorreiter kann die Markt- und Konsumforschung gelten, in der „psychographische" Segmentierungsansätze schon früh neben „soziodemographische" Modelle traten (Hartmann 1999: Kap. 3). Für die akademische Lebensstilforschung in Deutschland ist das Anfang der 1980er Jahre erstmals präsentierte Milieu-Modell des Sinus-Instituts ein wichtiger Bezugspunkt geworden. Seine Bedeutsamkeit erwuchs daraus, dass das Institut nicht nur herkömmliche Marktforschung betrieb, sondern gerade in seiner Anfangszeit soziologisch relevante Themenfelder bearbeitete, etwa zu Jugend und Politik, und dies mit einem soziologisch inspirierten „Lebenswelt"-Ansatz tat (vgl. Flaig et al. 1993: 51 ff.). Die Arbeitsgruppe um Vester (2001) unterhielt regen Kontakt mit dem Institut und griff das Sinus-Modell prominent auf. Betrachtet man das konzeptionelle und methodische Grundverständnis, mit dem Lebensstilforschung in verschiedenen Ländern betrieben wird, so entsteht der Eindruck, dass die für Deutschland charakteristische Verwendung clusteranalytisch gewonnener Typologien auf den Einfluss der frühen Arbeiten des Sinus-Instituts zurückgeht.

Neben den Wurzeln in der angewandten Forschung ist zweifellos Pierre Bourdieu als wesentlicher Impulsgeber der Lebensstilforschung zu nennen. Die Wiederentdeckung des Lebensstilkonzepts, das als „Stil des Lebens" bei Georg Simmel und als „Lebensführung" bei Max Weber auftaucht, ist durch sein Werk „Die feinen Unterschiede" beflügelt worden, das 1979 auf Französisch als „La distinction" erschien und dessen erste Übersetzung die deutschsprachige Veröffentlichung im Jahr 1982 war (Sapiro 2010). Mit seinem Anspruch, das Verhältnis von Klasse und Stand neu zu durchdenken und eine traditionelle Klassentheorie um Elemente des kulturellen Kapitals, Geschmacks, Lebensstils, der Distinktion und der symbolischen Gewalt zu erweitern, hat Bourdieu entscheidende theoretische Anstöße für das neue Forschungsfeld geliefert (vgl. den einflussreichen Aufsatz von Müller 1986). Die erste englische Übersetzung erschien 1985 und übte auch in den angelsächsischen Ländern enormen Einfluss aus

(Sallaz und Zavisca 2007). Bourdieus Werk ist auch dafür verantwortlich, eine bis dahin weitgehend auf Frankreich beschränkte Art der Datenanalyse zu popularisieren: die mit geometrischen Verfahren und graphischen Visualisierungen arbeitende Korrespondenzanalyse. Cluster- und Korrespondenzanalysen haben sich seither als die methodischen Hauptalternativen der Lebensstilforschung im deutschsprachigen Raum etabliert (vgl. Hartmann in diesem Band).

Die Rezeption des Werks von Pierre Bourdieu im deutschen und englischen Sprachraum weist allerdings deutliche Unterschiede auf. Erstens ist in der angelsächsischen Forschung und in der am internationalen Fachzeitschriftendiskurs orientierten Forschung, etwa in den Niederlanden, eine starke Orientierung auf die Kapitalsorten, Klassenstrukturen und Herrschaftsfragen auszumachen. In der empirischen Forschung spielen Themen wie die kulturelle Reproduktion von Klassenstrukturen (de Graaf et al. 2000; DiMaggio und Mohr 1985; DiMaggio und Mukhtar 2004; Mohr und DiMaggio 1995; Sullivan 2001, in diesem Band) und die klassenstrukturellen Grundlagen des Kulturkonsums (DiMaggio und Useem 1978; Katz-Gerro 2002; Peterson und Kern 1996) eine zentrale Rolle. Dagegen war die deutschsprachige Diskussion stärker von der These bestimmt, dass Lebensstile sich von Sozial- und Klassenstrukturen weitgehend gelöst hätten (Hörning und Michailow 1990; Schulze 1992). Insofern spricht Geißler (1996: 324) nicht zu Unrecht von einem „westdeutschen Sonderweg", bei dem Aspekte der sozialen Ungleichheit etwas ins Hintertreffen geraten sind.

Zweitens zeigen sich in der Konzeptualisierung von Lebensstilen deutliche Unterschiede: Sie werden in der angelsächsischen Forschung oft auf Bourdieus Konzept des kulturellen Kapitals verengt, sodass in der empirischen Literatur ein starker Fokus auf Hochkulturpartizipation und eine dimensionale, nicht typologische, Betrachtung des Lebensstils dominiert. Selbst in der neueren Literatur über „kulturelle Allesfresser" („Omnivores") bleibt diese Perspektive dominant (Peterson und Kern 1996). Dagegen wurde in der deutschsprachigen Forschung versucht, Lebensstile als ganzheitliche Handlungsmuster in verschiedenen Lebensbereichen zu erfassen. Dies geschah meist induktiv über Cluster- und Korrespondenzanalysen (Blasius und Winkler 1989; Lüdtke 1989; Spellerberg 1996; Georg 1998). Inzwischen scheint eine gewisse Sättigung an dieser „Explorationslust" eingekehrt zu sein.[1]

Drittens zeigt sich in der Bourdieu-Rezeption im angelsächsischen Raum eine stärkere Orientierung auf seine Analyse kultureller Produktionsfelder (Bourdieu 1999) und damit auf Angebotsbedingungen der Entstehung von Lebensstilen (DiMaggio 1982a, 1982b, 1987; Dowd in diesem Band). Sie schließt an den in der amerikanischen Kultursoziologie verbreiteten, organisationssoziologisch fundierten „Production of Culture"-Ansatz an (Peterson 1976; Sallaz und Zavisca 2007).

Die deutschsprachige Lebensstilforschung hat ihren Vorzug also in einem breiten Lebensstilkonzept, das über hochkulturelle Partizipation weit hinausgeht und eine um-

1 In den USA hat Richard Peterson zu Beginn der 1980er Jahre eine Initiative gestartet, „cultural choice patterns" typologisch zu identifizieren (Hughes und Peterson 1983), ist davon aber wieder abgerückt, weil ihm eine zu große Nähe zur kommerziellen Marktforschung gegeben zu sein schien (Santoro 2008: 49 f.). Daneben versucht die überwiegend neuere Literatur, die an Bourdieus korrespondenzanalytische Vorgehensweise anknüpft, in stärkerem Maße Lebensstilmuster zu beschreiben (Bennett et al. 2009; Prieur et al. 2008).

fassende empirische Forschung zu sozialstrukturellen Determinanten des Lebensstils angeregt hat; allerdings sind diese Studien meist auf einer deskriptiven Ebene stehen geblieben. Die angelsächsische Forschung verknüpft Lebensstile systematischer mit Fragen sozialer Ungleichheit und Reproduktion und beleuchtet stärker die Angebotsseite als Determinante von Lebensstilmustern. Da ein Anliegen dieses Bandes in der Zusammenführung beider Diskurse besteht, werden diese Fragen in mehreren Beiträgen aufgegriffen.

Die zum Teil sehr spezifische Agenda der deutschsprachigen Lebensstilforschung wurde bei Otte (2004, 2005) erörtert. Davon möchten wir einige Punkte nochmals hervorheben, um Erträge und Lücken der bisherigen Forschung auszuloten. Erstens wurden immer wieder die individuelle Gestaltbarkeit von Lebensstilen und ihre Autonomie von der Sozialstruktur betont. Die empirische Forschung zeigt aber, dass diese These in ihrer Grundsätzlichkeit verworfen werden muss, denn Lebensstile haben sich in erheblichem Ausmaß als durch sozialstrukturelle Bindungen geprägt erwiesen; sei es durch Alter, Bildung, Geschlecht, Klassenzugehörigkeit oder Familien- und Haushaltsform (Rössel 2005: 310-322). Weniger geklärt ist die Frage nach der relativen Wichtigkeit dieser Determinanten, wobei sich Alters- und Bildungseinflüsse in vielen Studien als besonders stark erwiesen haben. Unbefriedigend ist, dass statistische Zusammenhänge meist nur festgestellt, viel zu selten aber theoretischen Erklärungen unterworfen werden (van Eijck in diesem Band). Anknüpfungspunkte könnten dafür die klassentheoretischen Arbeiten Bourdieus sowie Entwürfe mit handlungs- oder entscheidungstheoretischer Grundlage sein (Lüdtke 1989; Otte 2004; Rössel 2006a; vgl. Rössel in diesem Band; Schulze 1992).

Zweitens wurde vielfach die These aufgeworfen, dass Klassen- und Schichtmodelle wie auch andere klassische Sozialstrukturkonzepte, etwa Lebenszyklusmodelle, zur Erklärung individueller Einstellungen und Verhaltensweisen kaum noch taugten und dass Lebensstiltypologien eine erklärungskräftigere Alternative seien. Nach vorliegenden Erkenntnissen lässt sich dieser Anspruch kaum halten. In einer Metaanalyse zahlreicher Studien zeigte sich, dass Lebensstilmodelle lediglich eine Ergänzung darstellen und zumeist nur 2 bis 4 Prozent zusätzliche Varianz in den abhängigen Variablen erklären (Otte 2004, 2005). Eine differenziertere These, die erst selten überprüft wurde, besagt, dass Lebensstilansätze in Niedrigkostensituationen und in ästhetisierbaren Verhaltensbereichen besonders erklärungskräftig sind (Rössel 2006a, 2008; Otte in diesem Band).

Drittens wurde argumentiert, dass Lebensstile die Entstehung neuer Vergemeinschaftungsformen und gruppenbasierter symbolischer Konflikte begründen könnten. Hierzu ist die empirische Evidenz noch dünn. Zwar existieren einige Studien über die Prägung sozialer Beziehungen und Netzwerke durch Lebensstile (Arránz Becker und Lois 2010; Lizardo 2006a; Otte 2004), doch kann ihre Relevanz im Vergleich zu anderen Grundlagen der Beziehungs- und Netzwerkformation kaum eingeschätzt werden. Der Szeneforschung, in deren Fokus ästhetisch begründete Gemeinschaften im Freizeitkontext stehen (Hitzler et al. 2001), kann man vorwerfen, dass sie sich überwiegend auf jugendkulturelle Phänomene beschränkt, sozialstrukturelle Lagerungen nicht gründlich untersucht und die Neuartigkeit ihres Gegenstands überschätzt; stilistisch selektive Treffpunkte und themenzentrierte Freizeitvereinigungen gibt es schon seit langem. Auch die Entstehung lebensstilbasierter Gruppenkonflikte ist kaum systematisch untersucht, geschweige denn in ihrer Bedeutung nachgewiesen worden.

Schließlich wird oft mit der Annahme operiert, dass es sich bei Lebensstilen sowohl um holistische als auch stabile Phänomene handele. Unterstellt wird, dass Lebensstile nicht, wie Giddens (1991: 83) meint, in unterschiedliche „Sektoren" segmentiert sind, sondern dass sie in allen Verhaltensbereichen einem einheitlichen Prinzip folgen. So behauptet Bourdieu (1982: 278): „Der Habitus bewirkt, dass die Gesamtheit der Praxisformen eines Akteurs … als Produkt der Anwendung identischer … Schemata zugleich systematischen Charakter tragen und systematisch unterschieden sind von den konstitutiven Praxisformen eines anderen Lebensstils." Doch nicht nur die innere Kohärenz des Lebensstils wurde angenommen (das Gegenteil behauptet Lahire 2008), sondern auch dessen Stabilität im Lebenslauf. Angesichts fehlender empirischer Studien handelt es sich um weithin ungeklärte Grundfragen der Lebensstilforschung (vgl. zur Stabilität Isengard und Spellerberg in diesem Band).

Zusammengenommen zeigt sich, dass die Forschung einige im Raum stehende Thesen hat klären können, dass aber nach wie vor große Forschungslücken bestehen. Bevor wir ihnen weiter nachgehen, bedarf es begrifflicher und konzeptueller Erörterungen.

III. Was sind Lebensstile?

1. Begriffe und Definitionen

Als ein zentrales Problem der Lebensstilforschung erweist sich die Tatsache, dass selbst über den konstituierenden Leitbegriff Unklarheit herrscht. Greift man eine Lehrbuchdefinition Hradils (1999: 431) auf, so trifft man auf einige auch andernorts genannte Punkte: „Unter ‚Lebensstil' versteht man eine bestimmte Organisationsstruktur des individuellen Alltagslebens … Ein Lebensstil ist demnach ein regelmäßig wiederkehrender Gesamtzusammenhang von Verhaltensweisen, Interaktionen, Meinungen, Wissensbeständen und bewertenden Einstellungen eines Menschen …" Daran ist auffällig, dass Lebensstile durch die Komponenten des Verhaltens wie auch der zugrunde liegenden Einstellungen und Meinungen definiert werden. Eine ähnliche Auffassung findet sich bei Spellerberg (1996: 57): „Lebensstile sind gruppenspezifische Formen der Alltagsorganisation und -gestaltung, die auf der Ebene des kulturellen Geschmacks und der Freizeitaktivitäten symbolisch zum Ausdruck kommen." Diese Zusammenfügung von Einstellungen und Verhalten im Lebensstilkonzept erscheint uns problematisch. Folgt man klassischen, insbesondere in der Sozialpsychologie verbreiteten Handlungs- und Entscheidungstheorien, so sind es gerade die Einstellungen, die das Verhalten einer Person in situativen Kontexten erklären (Ajzen und Fishbein 1980; Fazio 1990). Deren Verknüpfung in einem Konzept ist problematisch, da Ursache und Wirkung nicht mehr voneinander zu trennen sind. Daher wird in diesem Buch nahezu durchgängig nur dann von Lebensstilen gesprochen, wenn es um das *Verhalten* von Personen geht.[2]

2 Den Verhaltensfokus bringt auch Veal (2000: 16) in seiner Minimaldefinition klar zum Ausdruck, die er im Anschluss an eine umfassende Sichtung der interdisziplinären Literatur formuliert: „Lifestyle is the pattern of individual and social behaviour characteristic of an individual or a group."

Offensichtlich implizieren aber beide Definitionen, dass es bei Lebensstilen nicht um einzelne Handlungen geht, sondern um *Muster* der Alltagsorganisation, die einen Zusammenhang bilden. Auch Hartmann (1999: 15 ff.) hebt in seiner Diskussion von Definitionsmöglichkeiten die *formalen* Ähnlichkeiten verschiedener miteinander verbundener Verhaltensweisen als Definitionskriterium hervor. Dies trifft sicher die Vorstellung, die ein kompetenter Sprecher der deutschen Sprache mit dem Begriff verbindet, da der Terminus ja auf den Stil des gesamten Lebens abzielt. Dabei sind zwei Einschränkungen zu bedenken: Erstens ist das konkrete Ausmaß der formalen Ähnlichkeit zwischen einzelnen Lebensstilelementen empirisch offen. Ihrer *Form* nach können Lebensstile von stilistisch völlig einheitlichen bis zu stark fragmentierten Ensembles reichen; allerdings ist bei letzteren zu fragen, ob es sich überhaupt noch um etwas handelt, das als Lebensstil *erkennbar* ist. Zweitens muss die Forschung nicht zwangsläufig den gesamten Lebensstil einer Person in den Blick nehmen; es können gezielt Dimensionen herausgegriffen werden – sei es der räumliche Aktionsradius, sei es die Hochkulturaffinität.

Neben der in beiden Definitionen angesprochenen formalen Ähnlichkeit wird insbesondere in Spellerbergs Definition ein weiterer Aspekt deutlich: Lebensstile haben einen *expressiven* Charakter, sie bringen etwas zum Ausdruck. Damit wird der Blick auf die mentalen Orientierungen gerichtet, die Lebensstilen zugrunde liegen. Im Einklang mit Spellerbergs Definition, die auf kulturellen Geschmack und Freizeitaktivitäten verweist, liegt der Schwerpunkt der empirischen Forschung auf *ästhetischen* Orientierungen, die in Konsum und Freizeit zum Ausdruck kommen. Dies ist aber nicht zwangsläufig so, denn Lebensstile können auch in *ethischen* Orientierungen verwurzelt sein. Beispiele sind religiös motivierte (Huber et al. 2006; Vögele et al. 2002) oder ökologisch nachhaltige Lebensstile (Reusswig 1994). Von zentraler Bedeutung ist aber die analytische Trennung zwischen mentalen Orientierungen und objektiven Verhaltensmustern.

Neben der formalen Ähnlichkeit der Lebensstilelemente und ihrer Expressivität nennt Hartmann (1999) als drittes Merkmal die *Identifizierbarkeit* des Lebensstils. Damit verweist er auf einen wichtigen Aspekt, der mit den erstgenannten Kriterien verknüpft ist. In der Lebensstilforschung wird davon ausgegangen, dass der Lebensstil einer Person durch ihr Verhalten nach außen sichtbar und damit identifizierbar ist. Insofern können Lebensstile Zugehörigkeiten signalisieren, symbolische Grenzen ziehen und distinktiv wirken. Der Grad der Identifizierbarkeit hängt davon ab, in welchem Ausmaß eine Person ihre Orientierungen in verschiedenen Verhaltensbereichen tatsächlich zum Ausdruck bringen kann und wie stark die formale Ähnlichkeit zwischen den einzelnen Ausdrucksweisen ist. In diesem Kontext hebt Hradils Definition hervor, dass es sich bei einem Lebensstil um ein regelmäßig *wiederkehrendes* Muster handelt, das den Charakter einer Routine hat und somit im Leben *relativ stabil* ist. Auch die Frage der Stabilität ist letztlich empirisch zu beantworten, doch werden Verhaltensweisen einer Person, die heute kommen und morgen wieder gehen, nicht als Element ihres Lebensstils wahrgenommen.

Demnach lässt sich folgende Definition vorschlagen: Bei einem Lebensstil handelt es sich um ein Muster verschiedener Verhaltensweisen, die eine gewisse formale Ähnlichkeit und biographische Stabilität aufweisen, Ausdruck zugrunde liegender Orientierungen sind und von anderen Personen identifiziert werden können.

Die Definition lässt offen, welchen Inhaltsdomänen die Verhaltensweisen und Orientierungen angehören. Eine häufig vorgenommene Verengung der Definition stellt auf Muster der Kulturnutzung, Freizeitgestaltung und Konsumaktivität sowie die zugrunde liegenden ästhetischen Vorlieben und Präferenzen ab. Dieses Verständnis findet sich in vielen Beiträgen dieses Bandes. Allerdings existiert auch eine Forschungslinie, die breiter angelegt ist. So betonen Baur und Akremi (in diesem Band) ausdrücklich die Notwendigkeit, Lebensstile an der Schnittstelle von Erwerbsarbeit, Familien- und Haushaltsarrangements und Freizeit zu verorten. Ob Arbeit und Freizeit rigoros getrennt werden oder inhaltlich, räumlich und sozial eng miteinander verwoben sind, ist demnach eine grundlegende Facette des Lebensstils. Aber auch Praktiken wie der Lebensmittelkonsum sind nicht bloß Ausdruck ästhetischer Vorlieben, sondern können durch gesundheitliche, ökologische, religiöse und andere Grundüberzeugungen (z. B. Vegetarismus) beeinflusst sein. Dieses Verständnis reduziert den Lebensstil nicht auf alltagsästhetische Aspekte, sondern betrachtet ihn (auch) als Ausdruck alltagsethischer Überzeugungen. Dies wirft die Frage nach den Grenzen der Lebensstilforschung und ihren Berührungspunkten mit anderen Gebieten auf, etwa der Werteforschung, der politischen Soziologie oder der Religionssoziologie.

Werte werden klassisch als abstrakte, relativ stabile „Vorstellungen des Wünschenswerten“ definiert, die einem Akteur als Wegweiser des Handelns dienen und moralische wie ästhetische Beurteilungsmaßstäbe umfassen können (Kluckhohn 1951). Individuelle Muster von Einstellungen gegenüber solchen Werten werden als Wertorientierungen bezeichnet (van Deth und Scarbrough 1995). Wenn man latente Orientierungen als dem manifesten Lebensstil kausal vorausgehend betrachtet, gewinnt die Werteforschung für die Lebensstilforschung erhebliche Relevanz. Deren Theorien könnten zur systematischen Operationalisierung von Lebensstilen beitragen und an Lebensstilen überprüft werden – „postmaterialistische“ Wertorientierungen sollten sich in einem entsprechenden Lebensstil niederschlagen (Inglehart 1998). Umgekehrt könnte die Werteforschung empirische Regularitäten zum Zusammenhang von Sozialstruktur und Lebensstil in ihren Klassifikationen und Theorien aufgreifen. Erstaunlicherweise sind die beiden Gebiete aber bis heute stark voneinander abgeschottet. Aus der Warte der Werteforschung mag das daran liegen, dass diese dominant auf Fragen der politischen Kultur, politischen Partizipation und des Wahlverhaltens gerichtet ist (Bürklin und Klein 1998; Welzel 2009). Große Teile der Lebensstilforschung zeigen wiederum ein geringes Interesse an Fragen der Politisiertheit von Lebensstilen (vgl. zu Ausnahmen Bryson 1996; Vester et al. 2001). Die geringe Beachtung der Werte in der Lebensstilforschung ist umso verwunderlicher, als nicht selten Einstellungsindikatoren zur Typenkonstruktion dienen. Eine Verhältnisbestimmung der beiden Forschungsfelder kann in diesem Band nicht realisiert werden; sie bleibt eine dringende Zukunftsaufgabe.

Die Trennung des Lebensstils von zugrunde liegenden Orientierungen ist unumgänglich für ein Forschungsprogramm, das am deutlichsten im Beitrag von Jörg Rössel ausgearbeitet wird. Es hat zum Ziel, den je nach Situation *variablen* Einfluss von Werten und Präferenzen einerseits sowie Ressourcen und Restriktionen andererseits auf die Lebensstilpraxis zu erklären. Nicht für alle Forschungsfragen ist aber diese *empirische* Trennung derart zentral. Wird untersucht, wie und warum sich beispielsweise Hochkulturinteresse oder Religiosität biographisch ausbilden, ist der Fokus auf grundlegende Orientierungen und Verhaltensweisen gleichermaßen gerichtet. Als Terminus für *über-*

greifende Zusammenhänge zentraler Wertorientierungen und Lebensstilmuster schlagen wir den Begriff der Lebensführung vor (vgl. Hradil 1992: 193 f.; Otte 2004: Kap. 4). Damit wird die Begriffsverwendung bei Weber (1972: 320 f.) aufgegriffen, der die „Systematisierung des praktischen Handelns in Gestalt seiner Orientierung an einheitlichen Werten" als Kern der Lebensführung erachtet und sie entlang religiöser, ethnischer und beruflicher Linien diskutiert. So ist die „protestantische Ethik" durch die enge Verwobenheit religiöser Heilserwartungen und methodischer Verhaltensreglementierungen gekennzeichnet.

Auf Verbindungen der Werte- und Lebensstilebene trifft man auch dort, wo von „sozialen Milieus" die Rede ist. Der Milieubegriff wird noch uneinheitlicher als der Lebensstilbegriff gebraucht und ist zu einem Verlegenheitsbegriff avanciert, der für soziale Großgruppen und Vergemeinschaftungen aller Art verwendet wird. Eindeutig ist, dass ein Milieu, anders als ein Lebensstil, kein Individualmerkmal ist. In der klassischen französischen Soziologie verwies das „Milieu" auf die *Umgebung* eines Menschen, das soziale Milieu auf die *soziale* Umgebung (Hradil 1987: 165). Für Durkheim übte ein solches Milieu „soziale Zwänge" auf das Individuum aus und prägte sein Denken und Handeln. Die Komplikation des Milieubegriffs entsteht dadurch, dass Akteure regelmäßig *verschiedene* Kontexte aufsuchen, z. B. Arbeitsplatz, Nachbarschaft, Verein, Szene, Kirche, Freundeskreis, Verwandtschaft, Familie. Nur unter sehr restriktiven Bedingungen sind diese Kontexte derart einheitlich (oder sogar personell identisch), dass sie ein homogenes Milieu konstituieren. Es ist daher unwahrscheinlich, dass ein Akteur *exakt einem* Milieu angehört (Rössel 2005: 252). In aktuellen Milieuansätzen (Schulze 1992; Flaig et al. 1993; Vester et al. 2001) wird aber genau das unterstellt, indem eine Person empirisch nur einem Milieu zugeordnet wird. Diese Arbeiten entfernen sich noch weiter vom ursprünglichen Begriff, indem sie Personen nicht nach Umgebungsmerkmalen klassifizieren, sondern nach individuellen Wertorientierungen und/oder Verhaltensweisen (oder anderen Individualmerkmalen).[3] Ein soziales Milieu ist damit faktisch ein Aggregat von Personen ähnlicher Wertorientierungen und/oder Verhaltensweisen. Es handelt sich um Werte- oder Lebensstiltypen – zwei in der Forschung ebenfalls geläufige Konzepte. Definitorisch wird sozialen Milieus aber neben geteilten Wertorientierungen und Verhaltensweisen häufig ein weiteres Merkmal zugewiesen, nämlich die „erhöhte Binnenkommunikation" (Schulze 1992: 174) oder „soziale Kohäsion" (Vester et al. 2001: 24 f.). Damit ist gemeint, dass Personen, die Wertorientierungen und Lebensstile teilen, überzufällig stark miteinander interagieren und soziale Beziehungen führen. Diese durchaus plausible Annahme lässt sich theoretisch und empirisch sehr präzise im Rahmen der soziologischen Netzwerkforschung bearbeiten, ohne dass dafür das Milieukonzept nötig wäre (vgl. Otte 2004: Kap. 9; Rössel 2005: Kap. 4.4). Dass die Netzwerkeinbettung von Akteuren nicht auf ein homogenes Milieu reduziert werden kann, wird daran deutlich, dass die Lebensstilähnlichkeit zwischen Ehe- und Lebenspartnern

3 Der Sinus-Milieuindikator besteht aus Statements, die zum Teil Wertorientierungs- oder Einstellungs-, zum Teil Verhaltenscharakter haben (vgl. Hartmann 1999: 75 ff.). Schulze (1992) fasst alltagsästhetischen Stil, Alter und Bildung als milieukonstituierende Merkmale auf, operationalisiert die individuelle Milieuzugehörigkeit aber ausschließlich über Alter und Bildung; es handelt sich somit eher um eine Typologie der sozialen Lage.

wesentlich größer ist als zwischen Verwandten; Freunde nehmen eine Mittelstellung ein (Otte 2004: 240).

Der Milieubegriff scheint uns demnach nur einen begrenzten Nutzen für die Lebensstilforschung zu haben. Aggregate ähnlicher Personen lassen sich als Werte-, Lebensstil- oder Lebensführungstypen bezeichnen; die soziale Umgebung von Akteuren kann mit Netzwerkanalysen adäquat untersucht werden. Entsprechend findet der Milieubegriff in diesem Band selten Verwendung (vgl. aber Baur und Akremi). In der politischen Soziologie steht eine gründliche Verhältnisbestimmung von Werten, Lebensstilen und Milieus noch aus (vgl. Mochmann und El-Menouar 2005).

2. Konzeption und Operationalisierung

Neben der Definition stellen sich Fragen der Konzeptualisierung und Messung von Lebensstilen. Es gibt vier konzeptuelle Varianten der Lebensstilforschung, die sich in der typologischen vs. dimensionalen Ausrichtung und in der bereichsübergreifenden vs. bereichsspezifischen Orientierung unterscheiden (vgl. *Abbildung 2*).

Im deutschsprachigen Raum ist ein typologisches Vorgehen besonders verbreitet. *Allgemeine Lebensstiltypologien* erfassen Elemente des Lebensstils über verschiedene Bereiche hinweg (z. B. Freizeit-, Konsum-, Kultur- und Medienverhalten) und klassifizieren die Verhaltensmuster typologisch (Variante A). Als typenbildende Verfahren kommen meist Clusteranalysen zum Einsatz. Ähnliche Konstruktionsprinzipien gelten für Wertetypologien. Diesem Ansatz folgen viele einschlägige Arbeiten (z. B. Lüdtke 1989; Flaig et al. 1993; Spellerberg 1996; Georg 1998). Eine Abwandlung sind *bereichsspezifische Typologien* (Variante B). Hier wird die Typenbildung allein auf der Grundlage solcher Indikatoren vorgenommen, die dem Gegenstandsbereich einer Untersuchung entstammen. Beispiele sind Umwelt-, Medien- oder Mobilitätstypologien. Ein Problem, das in dieser Variante leicht entstehen kann, besteht in tautologischen Aussagen. Beispielsweise produziert eine medienzentrierte Lebensstiltypologie, die *verhaltensbasiert* operationalisiert und dann zur Erklärung der Mediennutzung eingesetzt wird, derartige Aussagen. In diesem Fall wäre darauf zu achten, die Typologie anhand medialer *Orientierungen* zu operationalisieren. Sie wäre aber gemäß unserer Definition keine *Lebensstil*typologie mehr, sondern eine *Werte-* oder *Einstellungs*typologie. In diesem Sinne konstruieren Götz et al. (in diesem Band) eine Typologie der Urlaubsorientierungen, die sie zur Vorhersage der Urlaubszielwahl einsetzen. Das Hauptproblem typologischer Ansätze scheint uns darin zu bestehen, dass derart viele Facetten des Lebens in die Typenbildung eingehen, dass kausalanalytisch kaum zurechenbar und theoretisch kaum erklärbar ist, *warum* spezifische soziale Lagen mit spezifischen Typen zusammenhängen

Abbildung 2: Varianten der Lebensstilforschung

	allgemein, bereichsübergreifend	themenzentriert, bereichsspezifisch
typologisch	A	B
dimensional	C	D

und *warum* Angehörige dieser Typen sich in den untersuchten Feldern in spezifischer Weise verhalten (vgl. Otte in diesem Band).

Von typologischen Konzeptionen sind Ansätze abzugrenzen, die *Lebensstildimensionen* erfassen. Dies kann wiederum bereichsübergreifend oder -spezifisch geschehen. *Bereichsübergreifend* konzipiert sind die „alltagsästhetischen Schemata" bei Schulze (1992) und das „kulturelle Kapital" bei Bourdieu (1982), denn entsprechende Orientierungen und Verhaltensweisen lassen sich an Indikatoren zu Musik, Fernsehen, Literatur, Freizeit und anderen Bereichen festmachen (Variante C). Derartige Ansätze können *bereichsspezifisch* verengt werden, indem etwa „kulturelles Kapital" bei der Untersuchung von Jugendszenen als „szenespezifisches Musikkapital" spezifiziert wird (Otte 2011). Variante D sind auch variablenbasierte Ansätze der themenzentrierten Lebensstilforschung zuzuordnen, wie man sie in der Soziologie der Gesundheit findet (vgl. Abel 2004). Klein et al. (2001) analysieren etwa den Einfluss gesundheitsrelevanter Lebensstilaspekte wie Tabak- und Alkoholkonsum, Sportverhalten und Schlafdauer auf das Mortalitätsrisiko. Anders als bei Typologien (dort wird jede Person genau *einem* Typus zugewiesen) beruhen dimensionale Ansätze meist auf ordinal oder metrisch skalierten Variablen, d. h. jede Person weist auf *jeder* Dimension einen Skalenwert auf. Dimensionale Messungen lassen sich bei Bedarf in Typologien überführen. So liefern multiple Korrespondenzanalysen mehrdimensionale Räume und die Individuen können anhand ihrer Koordinaten gruppiert werden; Skalen können kombiniert werden, sodass Typologien resultieren (vgl. Hartmann in diesem Band). Dem Vorteil dimensionaler Ansätze, durch die Herauslösung einzelner Lebensstildimensionen klar interpretierbare Ergebnisse hervorzubringen, steht der Nachteil gegenüber, die Befunde nicht auf den Lebensstil insgesamt generalisieren zu können. Notwendig sind zahlreiche Analysen von Einzelaspekten, die kumulativ zu einem Gesamtbild verdichtet werden müssen.

Ein zentrales Problem der Lebensstilforschung besteht in der geringen Anzahl validierter Messinstrumente, die eine kumulative Forschung ermöglichen. Clusteranalytisch gewonnene Typologien sind schwer reproduzierbar, weil die Typenabgrenzungen stichprobensensibel sind oder weil, wie im Fall der meisten Marktforschungsinstrumente, die Algorithmen intransparent sind. Hinzu kommt die explorative und deskriptive Anlage der meisten cluster- und korrespondenzanalytischen Studien. Diesem Problem begegnet die von Otte (2004) entwickelte, eingehend validierte und effizient einsetzbare Lebensführungstypologie (vgl. Otte in diesem Band). Erstaunlicherweise mangelt es auch in der *dimensionalen* Forschung an validierten Messkonzepten. Zwar wurden Schulzes alltagsästhetische Schemata in mehreren Studien aufgegriffen und in ihrer Alters- und Bildungsabhängigkeit grundsätzlich bestätigt (Müller-Schneider 2000; Hermann 2004: 160), doch hat sich keine einheitliche Messung etabliert. Ähnliches gilt für das Konzept kulturellen Kapitals. Auch hier gibt es, ausgehend vom inkonsistenten Begriffsgebrauch bei Bourdieu selbst, unterschiedliche Auffassungen darüber, ob dazu wertvolle kulturelle Ressourcen im Allgemeinen zählen oder nur solche hochkultureller Art; ob Wissensbestände, Kompetenzen, Präferenzen, Verhaltensaspekte oder Objektausstattungen die Grundlage bilden; und welche Inhaltsbereiche bei der Messung einzubeziehen sind (vgl. Kingston 2001; Lareau und Weininger 2003; Yaish und Katz-Gerro 2010). Die in der Literatur nicht selten anzutreffende Operationalisierung kulturellen Kapitals über den formalen Bildungsabschluss greift jedenfalls zu kurz.

Vor dem Hintergrund der Vielzahl vorliegender empirischer Studien haben wir vermieden, in diesem Band weitere Typologien zu versammeln oder „neue" Lebensstile zu explorieren. Da wir im Forschungsfeld aktuell keine Bemühungen zur Entwicklung von Messinstrumenten haben beobachten können, bleibt dieses Desiderat mit einem dringenden Aufruf an die weitere Forschung bestehen. Mehrere Beiträge des Bandes mögen dabei behilflich sein. Aus methodologischer und methodischer Perspektive gibt Peter H. Hartmann eine kritische Bestandsaufnahme gegenwärtiger Arbeitsweisen der Lebensstilforschung und ihrer Probleme. Sein Beitrag kann zugleich als eine „Gebrauchsanweisung" für die Planung empirischer Studien gelesen werden. Mehrere Kapitel geben Literaturüberblicke zu speziellen Fragen der Lebensstilforschung, auf deren Grundlage systematische Untersuchungsdesigns entworfen werden können (vgl. die Beiträge von Sullivan, van Eijck, Baur und Akremi, Katz-Gerro, Blasius und Friedrichs). Exemplarisch finden sich auch Einblicke in die oben unterschiedenen Varianten der Lebensstilforschung. Der Beitrag von Gunnar Otte setzt sich aus theoretischer, methodologischer und angewandter Perspektive mit der Erklärungskraft *allgemeiner Typologien* auseinander und führt Sekundäranalysen mehrerer Studien durch, in denen die angesprochene Lebensführungstypologie zum Einsatz gekommen ist. Der von Konrad Götz, Jutta Deffner und Immanuel Stieß verfasste Beitrag gibt ein Beispiel für eine *bereichsspezifische Typologie* und ihre Anwendung in der transdisziplinären Nachhaltigkeitsforschung. *Dimensional* orientierte Ansätze finden sich zum kulturellen Kapital (Jacob und Kalter; Nagel et al.) und zum Freizeitverhalten (Isengard; Spellerberg). Diese Arbeiten, die Lebensstile nicht holistisch untersuchen, sondern einzelne Elemente gezielt herausgreifen, scheinen uns wegweisend für die Beantwortung analytischer Detailfragen. So machen Bettina Isengard und Annette Spellerberg die Lebensstilinformationen, die das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) bietet, nutzbar, um die Stabilität des Freizeitverhaltens im Lebensverlauf und seine Abhängigkeit von sich wandelnden Lebensbedingungen zu untersuchen.

IV. Sozialstruktur und Lebensstil: Differenzierte Analysen und theoretische Erklärungen

Die deutschsprachige Lebensstilforschung war lange auf die Frage fokussiert, ob Lebensstile im Sinne Bourdieus als klassenstrukturierte Phänomene betrachtet werden können oder ob sie posttraditionale, individualisierte Gestaltungsbereiche individuellen Handelns sind, die kaum bis gar nicht von der Zugehörigkeit zu sozialen Kategorien oder sozioökonomischen Positionen abhängen. Mittlerweile liegen zahlreiche Studien vor, die durchgängig zeigen, dass Lebensstile durch ein komplexes Bündel sozialstruktureller Faktoren geprägt werden. Dabei erweisen sich Alter und Bildung oft als die stärksten Determinanten, gefolgt von Geschlecht, Haushalts- und Lebensform sowie, je nach abhängiger Variable, Einkommen. Die Prägung von Lebensstilen durch strukturelle Variablen wird in diesem Band in zwei Hinsichten unter die Lupe genommen. Zum einen werden spezifische Determinanten von Lebensstilen in je einem Kapitel betrachtet (vgl. die Beiträge in Teil III). Zum anderen werden theoretische Erklärungen für die empirischen Zusammenhänge diskutiert.

1. Relevanz einzelner Lebensstildeterminanten

In den meisten bisherigen Studien hat sich gezeigt, dass Lebensstile eine hohe Korrelation mit dem *Alter* aufweisen (vgl. z. B. Konietzka 1995). Da diese überwiegend auf Querschnittsdaten fußen, ist die Interpretation dieses Befunds unklar. Handelt es sich um Lebenszykluseffekte, d. h. Veränderungen des Lebensstils im Lebenslauf, oder handelt es sich um Kohorteneffekte, d. h. Unterschiede zwischen Personengruppen, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten geboren und sozialisiert wurden und deren Lebensstil nach der formativen Phase relativ stabil bleibt? Mit dieser Frage befasst sich der Beitrag von Bettina Isengard. Sie kommt mit den Längsschnittdaten des SOEP zu dem Ergebnis, dass sowohl der Lebenszyklus als auch die Kohortenzugehörigkeit das Freizeitverhalten prägen, dass aber Lebenszykluseffekte meist stärker sind. Bei erlebnisorientierten und kulturellen Beschäftigungen wie auch bei der Pflege sozialer Kontakte geht das Aktivitätsniveau im Laufe des Lebens mehr und mehr zurück. Anders ist das beim ehrenamtlichen Engagement, das in mittleren Altersgruppen besonders verbreitet ist. Der Besuch von Hochkultureinrichtungen unterliegt, bis zur Grenze der Hochaltrigkeit, linear positiven Alterseffekten. Erlebnisorientierte, d. h. auf Aktivsport, Sportveranstaltungen, Kino, Pop-/Rockkonzerte und gastronomische Einrichtungen bezogene Freizeitaktivitäten stellen ein Muster dar, bei dem die Kohorten- die Lebenszykluseffekte an Relevanz übertreffen: Nachwachsende Generationen sind zunehmend auf diese populären Freizeitbeschäftigungen hin orientiert. Dagegen zeigen sich bei den anderen untersuchten Aktivitäten keine oder schwache lineare Entwicklungen über die Kohorten hinweg. Für die weitere Forschung wirft der Beitrag zwei Fragen auf. Zum einen ist bemerkenswert, dass die Lebenszykluseffekte auch bei Kontrolle von Lebensform- und Erwerbsstatusveränderungen stark ausgeprägt bleiben, d. h. es scheint „genuine Alterungsprozesse" zu geben, denen genauer nachzugehen wäre. Zum anderen sind die Ergebnisse nur beschränkt auf andere Bereiche generalisierbar, da Freizeitaktivitäten oft in sozialen Netzwerken stattfinden, die sich im Lebenszyklus verändern können, während der kulturelle Geschmack, also die *Inhalte* der Aktivitäten, stärker sozialisationsbedingt ist (vgl. am Beispiel Musik Otte 2008).

In einer Reihe empirischer Studien wurde geprüft, ob Lebensstile von den Eltern auf die Kinder vererbt werden. In diesen Untersuchungen zeigte sich, dass die *soziale Herkunft* wichtig für die Ausbildung von Lebensstilen ist; allerdings beschränken sich die meisten Studien auf hochkulturelle Orientierungen (Georg 2004; Nagel 2010; Nagel und Ganzeboom 2002; Rössel und Beckert-Zieglschmid 2002; Sullivan 2001; van Eijck 1997). Alice Sullivan widmet sich in diesem Band der Frage, ob man die Lebensstilvererbung auch für andere Bereiche feststellen kann. Sie zeigt in einem detaillierten Literaturüberblick, dass neben den schönen Künsten und dem Lesen auch in Bereichen wie der Ernährung, des Fernsehkonsums und des Sports eine deutliche intergenerationale Transmission existiert. Unklarer ist die Forschungslage im Bereich der populären Musik und der Medien. Zudem erweist es sich auf der Grundlage der uneinheitlichen Datengrundlagen als schwierig, die Stärke der Transmission zu quantifizieren. Hier besteht weiterer Forschungsbedarf, der schließlich in die Erklärung der bereichsspezifischen Unterschiede in der intergenerationalen Reproduktion oder Mobilität von Lebensstilen münden sollte. Sullivan betont, dass die intergenerationale Transmission nicht (nur) unbewusst abläuft, sondern von den Eltern oft mit Investitionen in ihre

Kinder verbunden wird, um ihren sozialen Status zu sichern. Sie zeigt aber auch auf, dass sich die von Bourdieu postulierten Effekte der Weitergabe kulturellen Kapitals auf den Bildungserfolg bisher nur bedingt bestätigen ließen. Der Umgang mit Büchern fördert schulische Lesekompetenzen, während die Vertrautheit mit den schönen Künsten weniger ungleichheitswirksam ist.

Ein stark vernachlässigtes Thema sind *ethnische Differenzierungen* von Lebensstilen. Damit beschäftigt sich der Beitrag von Konstanze Jacob und Frank Kalter, der die intergenerationale Reproduktion hochkultureller Lebensstile in verschiedenen ethnischen Gruppen untersucht und dafür Theorien der Migrations- und Integrationsforschung mit der Lebensstilforschung verbindet. Auch hier bestätigt sich, dass Lebensstile von Jugendlichen durch das Elternhaus geprägt werden. Darüber hinaus ist die Bildungskomposition des Freundschaftsnetzwerkes hochgradig relevant. Die Weitergabe hochkultureller Orientierungen erweist sich allerdings als abhängig vom ethnischen Kontext. In deutschen Familien ist sie stärker ausgeprägt als in Familien mit türkischem Hintergrund oder in Aussiedlerfamilien, d. h. in Migrantenfamilien findet die Reproduktion kulturellen Kapitals in geringerem Maße statt. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass ethnische Differenzierungslinien ernst genommen werden müssen. Die künftige Forschung sollte allerdings auch über Indikatoren europäischer Hochkultur hinaus Lebensstile in ihren ethnischen Variationen betrachten.

Auch für *geschlechterspezifische* Lebensstilunterschiede gilt, dass sie in der bisherigen Forschung eine untergeordnete Rolle eingenommen haben. Dies mag daran liegen, dass sich das Geschlecht in mehreren Studien als nachrangiger Prägefaktor erwiesen hat (Otte 2004; Schulze 1992; Spellerberg 1996). Allerdings hat sich im Hinblick auf die Hochkulturpartizipation eine Debatte über die höhere Beteiligung von Frauen entwickelt (Bihagen und Katz-Gerro 2000; Lizardo 2006b). So wird diskutiert, ob Frauen ein besonderes Hochkulturinteresse haben, weil sie in kulturnahen Berufen überrepräsentiert sind. Die Reichweite der These ist jedoch beschränkt, denn schon vor Beginn der Erwerbsphase zeigen sich Geschlechterdifferenzen im kulturellen Interesse. Daneben ist festzuhalten, dass das Geschlecht auch bei der Hochkulturpartizipation nicht die dominante Strukturierungsgröße darstellt (Rössel et al. 2002). Nina Baur und Leila Akremi entwickeln in ihrem Beitrag die These, dass die zwar oft geringfügigen, aber dennoch zahlreichen Geschlechterunterschiede in ganz unterschiedlichen Verhaltensbereichen vom Sport über die Mode bis zur Ernährung *äußerliche* Variationen von Lebensstilen sind, die aber auf der *Bedeutungsebene* von Männern und Frauen innerhalb eines sozialen Milieus konsensuell geteilt werden. In manchen Milieus sind komplementäre, in anderen egalitäre Männlichkeits- und Weiblichkeitsvorstellungen verbreitet. Damit verweist der Beitrag auf eine wichtige Erweiterung der Lebensstilforschung, die oft Vorlieben und Verhaltensweisen erfasst, ohne deren Bedeutung und Interpretation hinreichend Beachtung zu schenken. Im Unterschied zu den meisten anderen argumentiert dieser Beitrag in doppelter Weise ganzheitlich, indem er Lebensstile zum einen in historische Traditionslinien sozialer Milieus einbettet und sie zum anderen, im Sinne geschlechtersoziologischer Auffassungen, an der Schnittstelle von Erwerbsarbeit, Hausarbeit und Freizeit platziert.

Freilich werden Lebensstile nicht nur durch individuelle Merkmale geprägt, sondern auch durch die *räumlichen Kontexte*, in denen Menschen leben. Sozialräume unterscheiden sich in den verfügbaren Angeboten und in den Hürden für deren Nutzung.

So findet man in Deutschland in nahezu jeder Großstadt Theater, Konzert- und Opernhäuser sowie ein vielfältiges Angebot an populären Einrichtungen wie Clubs, Kinos und Kneipen. Derartige Angebote sind im ländlichen Raum weniger vielfältig oder fehlen gänzlich. Die Verhaltensrelevanz von Angebotsstrukturen sollte auch im Ländervergleich gelten. Die politische Förderung und die marktförmige Bereitstellung von Kultur variieren international erheblich (vgl. Gebesmair sowie Janssen et al. in diesem Band). Divergierende Angebotsstrukturen können wiederum einen Einfluss auf die Ausprägung von Lebensstilen haben. So zeigt Gerhards (2008), dass hochkulturelle Aktivitäten in Ländern mit einem großen Kultursektor verbreiteter sind. In diesem Band widmen sich zwei Beiträge dieser Frage. Annette Spellerberg betrachtet räumliche Unterschiede der Lebensstile in Deutschland, während Tally Katz-Gerro dem internationalen Vergleich nachgeht. Spellerberg zeigt, dass der Wohnstandort entlang des Stadt-Land-Kontinuums den Lebensstil nur nachrangig beeinflusst. Zentraler sind sozialstrukturelle Merkmale. Dennoch weist sie Unterschiede zwischen Personen in eher ländlichen bzw. städtischen Räumen nach. Mit abnehmender Ortsgröße sinkt die Häufigkeit jugend- und hochkultureller Aktivitäten, während Tätigkeiten rund um Haus und Garten und sinnbildlich die Autopflege an Bedeutung gewinnen. Betrachtet man Effekte des Ortswechsels, so zeigt sich vor allem, dass beim Umzug in eine größere Stadt die Hochkulturnutzung zunimmt. Insgesamt bestätigt sich aber im Sinne der Stabilitätsannahme die relative Invarianz des Lebensstils gegenüber räumlichen Veränderungen. Die international vergleichende Lebensstilforschung steckt, wie Katz-Gerro herausarbeitet, noch in den Kinderschuhen. Dies hat zum einen damit zu tun, dass die ohnehin schwierige Messung von Lebensstilen in komparativer Perspektive zusätzlichen Herausforderungen gegenübersteht, zum anderen damit, dass es bisher nur wenige Bemühungen gab, empirische Studien von vornherein komparativ anzulegen. So wurden in den letzten Jahren in vielen Ländern, in Anlehnung an die Arbeiten Bourdieus und Petersons, Analysen zur Homologie von Klassen und Lebensstilen sowie zur Omnivores-These durchgeführt. Da aber Operationalisierungen, Stichproben und Methoden erheblich variieren, bleibt offen, ob Ländervariationen durch methodische Vorentscheidungen zustande kommen oder ob sie Unterschiede in den Sozialstrukturen, Opportunitäten des Kulturkonsums und kulturellen Orientierungen widerspiegeln (Peterson 2005).[4]

2. Theoretische Erklärungen

Den empirisch immer wieder bestätigten Zusammenhang zwischen der Ressourcenausstattung von Personen und ihrer Vorliebe für Hochkultur greift Koen van Eijck in seinem Beitrag auf. Er arbeitet heraus, dass insbesondere die Bildung eine zentrale Rolle spielt, während dem Einkommen eine geringere Bedeutung zukommt. Der Zusammenhang zeigt sich nicht nur für die Hochkulturorientierung, sondern auch für die viel diskutierten „kulturellen Allesfresser", die nicht nur eine Präferenz für Hochkultur aufweisen, sondern auch für populäre Genres. Dafür diskutiert er zwei theoretische Erklä-

4 Diesen Eindruck hinterließ die Tagung „Thirty Years after 'Distinction'" in Paris im November 2010; vgl. zu diesen Problemen auch die Beiträge in Poetics 35 (Issues 2-3), 2007.

rungen, die schon von Ganzeboom (1982) kontrastiert wurden. Die erste lautet, dass mit zunehmenden Bildungsressourcen eine verbesserte Fähigkeit zur Informationsverarbeitung einhergeht und damit die Vorliebe für die eher komplexen Werke der Hochkultur steigt. Die zweite These besagt, dass statushohe Personen deshalb Hochkultur rezipieren, weil dies mit Distinktion und Statusgewinn verbunden ist. Die beiden Erklärungen können mit den üblichen Daten allerdings nicht separiert werden, sondern es bedarf differenzierter Daten über Motive und Situationen der Partizipation. Einen interessanten Ansatz haben Roose und Vander Stichele (2010) entwickelt: Sie vergleichen die Determinanten des kulturellen Konsums im Haushalt und in öffentlichen Situationen und zeigen, dass die Ressourcenausstattung im öffentlichen Kontext eine deutlich größere Rolle spielt; dies spreche dafür, dass die Statuskomponente zumindest partiell den kulturellen Konsum von Personen erkläre.

In umfassender Weise lotet Jörg Rössel in seinem Aufsatz aus, welche Theorien aus der Soziologie und Sozialpsychologie einen Erklärungsbeitrag zu unterschiedlichen Fragen der Lebensstilforschung leisten können, nämlich zur Herausbildung kultureller Orientierungen, zu deren Einflüssen auf das Verhalten sowie zur Bündelung verschiedener Verhaltensweisen zu Lebensstilmustern. Demnach existiert eine ganze Reihe relevanter, aber in der Lebensstilforschung meist unbeachteter Theorien, deren Hypothesen gegeneinander getestet werden können. Gerade zu spezifischen Aspekten liegen Theorien vor, die die Formulierung präziser Hypothesen erlauben, z. B. über den Grad der Routinisierung oder der Kohärenz von Lebensstilen. Damit können Fragen, die bisher eher spekulativ behandelt wurden, hypothesengesteuert geprüft werden.

Insgesamt tragen die angesprochenen Aufsätze zu einem besseren Verständnis der Genese und Prägung von Lebensstilen in ihren sozialen und räumlichen Kontexten bei. Allerdings entstehen auch neue Fragen für die künftige Forschung. In deskriptiver Hinsicht wäre eine Verbreiterung unseres Kenntnisstandes über ethnische Dimensionen von Lebensstilen in Deutschland wünschenswert. Darüber hinaus ist die Erfassung von Lebensstilähnlichkeiten und -unterschieden im Ländervergleich ein Desiderat der Forschung. Neben deskriptiven Studien bedarf es jedoch wesentlich mehr Analysen, die konkreten Erklärungsmechanismen nachgehen. So wirft Isengards Beitrag die Frage auf, warum für viele Freizeitaktivitäten die Partizipation mit zunehmendem Alter zurückgeht. An Spellerbergs Analysen schließt sich die Frage an, wie räumliche Gelegenheitsstrukturen Lebensstile prägen: Geschieht dies schon im Kontext der Sozialisation, die zu bestimmten Präferenzen bei den Akteuren führt, oder wirken die Gelegenheitsstrukturen nur als situative Restriktionen des Handelns? Zur Beantwortung dieser Fragen kann zum Teil auf die von van Eijck und Rössel vorgeschlagenen Theorien zurückgegriffen werden. Zur Untersuchung dieser Fragen ist allerdings eine Abkehr von holistischen Analysen und ein Schritt hin zu differenzierten Analysen einzelner Elemente des Lebensstils nötig, da sonst spezifische Erklärungsmechanismen nicht aufgedeckt werden können. Dies wird an Isengards Ergebnissen ersichtlich, denen zufolge eben nicht für alle Freizeitmuster eine identische Veränderung im Lebensverlauf stattfindet. Daher wird eine systematische Analyse auf Einzelaspekte von Lebensstilen fokussieren müssen.

V. Lebensstile zwischen Angebot und Nachfrage

Die deutschsprachige Forschung hat die Entstehung von Lebensstilen vorwiegend aus einer personenzentrierten Perspektive betrachtet, die Individualmerkmale in den Vordergrund rückt. Dagegen wird in der angelsächsischen und französischen Forschungslandschaft auch das Angebot potenzieller Lebensstilelemente breiter diskutiert. Der Hintergrund sind zwei Forschungstraditionen, die dort stärker präsent sind. Zum einen ist der „Production of Culture"-Ansatz gemeint (Peterson 1976; vgl. auch Gebesmair 2008), der die Funktionsweise von Organisationen und Märkten in der Kulturwirtschaft analysiert. Paradigmatisch sind die Studien über die Unternehmenskonzentration im Markt für populäre Musik und deren Auswirkungen auf die künstlerische Vielfalt und Innovation (Dowd 2004; Peterson und Berger 1975). Andererseits ist erneut Pierre Bourdieu zu erwähnen, der eben nicht nur eine Klassentheorie entwickelt hat, die die Ausprägungen von Lebensstilen nachfrageseitig erklärt, sondern der auch eine Theorie kultureller Produktionsfelder entworfen hat, die die Funktionsweise gesellschaftlicher Teilbereiche, wie des Kunstfeldes, stärker von der Anbieterseite her durchleuchtet. Bourdieu analysiert die Prozesse, die dazu führen, dass ein Objekt, ein Text oder eine Folge von Geräuschen überhaupt von den im Feld anerkannten Akteuren als Kunst betrachtet und verbreitet wird. Dabei erweist sich wiederum die Ausstattung von Akteuren mit Ressourcen als zentral für deren Fähigkeit zur Definition, Auswahl und Verbreitung von Kunstwerken.

In diesem Sinne behandeln drei Beiträge die Angebotsseite der kulturellen Produktion und Vermittlung (Teil II des Bandes). Andreas Gebesmair fokussiert auf die Frage, ob Prozesse der Globalisierung und Transnationalisierung zu einem weltweit einheitlichen und homogenen Angebot von kulturellen Gütern geführt haben. Sein Beitrag ist insofern wegweisend, als er zwischen mehreren Ebenen der Globalisierung differenziert: erstens der Verbreitung rechtlicher Institutionen, zweitens der Diffusion kultureller Güter selbst, drittens der Verbreitung von Symbolgehalten und viertens der Rezeption dieser Symbolgehalte. Insbesondere die dritte und vierte Ebene wurden bisher kaum systematisch untersucht, sodass eindeutige Schlüsse kaum möglich sind. Im Hinblick auf die ersten beiden Ebenen kann festgehalten werden, dass es zu einer Transnationalisierung von Institutionen und kulturellen Gütern gekommen ist, wobei vor allem die großen OECD-Länder als Exporteure fungieren. Dies hat aber nicht zwangsläufig zur Verdrängung einheimischer Produkte geführt, sondern meist zu einer größeren Vielfalt des Angebots. Zudem sind es keinesfalls allein die USA, die als Exporteur auftreten, wie dies Thesen der Amerikanisierung behaupten. Auf den Märkten für kulturelle Güter sind, je nach betrachtetem Kulturgut, auch andere Länder wie Großbritannien, Schweden und Brasilien aktiv. Die Vereinigten Staaten sind jedoch herausgehoben, weil sie auf allen diesen Märkten eine wichtige Rolle spielen.

Fokussiert Gebesmair auf die Verbreitung von kulturellen Gütern und Symbolen, so geht es Susanne Janssen, Marc Verboord und Giselinde Kuipers um die Rolle von Tageszeitungen, die mit ihrer Berichterstattung zur Verbreitung und Bewertung kultureller Objekte beitragen und damit Grenzen zwischen legitimer und illegitimer Kultur, zwischen Kunst und Kitsch ziehen. Dies gilt insbesondere für die untersuchte Qualitätspresse in vier Ländern (USA, Frankreich, Niederlande, Deutschland). In allen Ländern kann eine Erosion traditioneller kultureller Grenzziehungen beobachtet werden.

Die Zeitungen berichten immer weniger über Hochkultur, vor allem Theater und klassische Musik, und immer stärker über Populärkultur, insbesondere Popmusik, und signalisieren damit, dass letztere der Aufmerksamkeit einer qualitätsorientierten Zeitung und eines ernsthaften Lesers würdig ist. Diese Entwicklung hat in den USA und teilweise in Frankreich deutlich früher begonnen als in den Niederlanden und insbesondere in Deutschland, das von den betrachteten Ländern die stärkste Grenzziehung zwischen Hoch- und Populärkultur beibehalten hat. Bemerkenswert am französischen Fall ist, dass mit Verweis auf Bourdieus Werk in der Forschungsliteratur immer wieder die elitären Abgrenzungsbemühungen in der französischen Gesellschaft betont werden, dass sich aber die dortige Qualitätspresse sehr früh für ausgewählte Bereiche populärer Kultur öffnete, gerade für Film und Mode. Während für die Erklärung des allgemeinen Trends in den vier Ländern Merkmale sozialstrukturellen Wandels angeführt werden können, maßgeblich die Zunahme der Heterogenität der Zeitungsleserschaft in Folge von Bildungsexpansion, sozialer Mobilität und ethnischer Diversität, scheinen für die Unterschiede zwischen den Ländern Eigenheiten des journalistischen Feldes wichtiger zu sein, etwa die Konkurrenzsituation am Medienmarkt oder Einflüsse der Kulturwirtschaft.

Timothy Dowd betrachtet historische Entwicklungsprozesse aus neo-institutionalistischer Perspektive. Er nimmt den Wandel des kulturellen Angebots für zwei Felder der Kulturproduktion in den USA in den Blick, nämlich das der klassischen und das der Popularmusik. Für die klassische Musik demonstriert er, dass das Feld in den USA erst im 19. Jahrhundert die uns heute selbstverständliche Form angenommen hat, die durch den Organisationstypus des Symphonieorchesters und einen Kanon großer Werke klassischer Meister beschrieben werden kann. In der Längsschnittanalyse zeigt sich allerdings, dass mehrere Prozesse die Logik der Kanonisierung untergraben und eine Angebotsvervielfältigung, z. B. durch den Einschluss amerikanischer und zeitgenössischer Komponisten, herbeigeführt haben. Eine Verbreiterung des Angebots lässt sich auch in der Popularmusik feststellen, wo zudem eine Spezialisierung und Ausdifferenzierung nach Genres beobachtet werden kann. In beiden Fällen kann die Entwicklung auf feldimmanente Prozesse zurückgeführt werden, seien es die veränderten Marktstrukturen, die Ausbreitung von Radiostationen oder die Etablierung von Studiengängen der klassischen Musik. Mit dieser Angebotsveränderung werden auch die Klassifikationssysteme neu strukturiert, die die Grenzen und Identitäten von Lebensstilen prägen.

Diese Studien über kulturelle Produktionsfelder verdeutlichen sehr anschaulich, dass sich das kulturelle Angebot nach eigenen Gesetzmäßigkeiten wandelt und länderspezifische Unterschiede aufweist. Wie in den Beiträgen von Spellerberg und Katz-Gerro angesprochen, können solche Angebotsunterschiede zur Entstehung räumlich spezifischer Lebensstilmuster beitragen. Im Hinblick auf die genaue Relevanz des kulturellen Angebots und der Strategien von Akteuren im kulturellen Produktionsfeld für die Entstehung von Lebensstilen bestehen jedoch große Wissenslücken, sodass der künftigen Forschung hier viele Möglichkeiten offen stehen. Auch hier wird man vermutlich stärker auf einzelne Aspekte von Lebensstilen fokussieren müssen. Wenn man beispielsweise den Einfluss professioneller Kritiker auf die Verkaufszahlen von Büchern, Filmen oder Weinen betrachtet, müssen diese Elemente aus dem ganzheitlichen Lebensstil herausgelöst werden.

Die skizzierten Wandlungsprozesse erfordern Korrekturen der Praxis der Lebensstilforschung. Gerade in der internationalen, an Bourdieu anknüpfenden Forschung lässt sich eine starke Orientierung auf die Erforschung von Vorlieben feststellen, die man traditionell der „Hochkultur" zurechnet (DiMaggio und Mukhtar 2004; Katz-Gerro 2002; Nagel 2010). Hochkultur gilt als „legitime" Kultur, die Prozesse der Klassenreproduktion und -herrschaft antreibt. Aus dieser Perspektive ist die Erforschung populärer Aktivitäten kaum relevant, da sie für Fragen der Klassenreproduktion nicht bedeutsam sind. Dagegen wurde in der deutschen Lebensstilforschung schon früh ein breiterer Fokus eingenommen (Lüdtke 1989; Schulze 1992), denn Lebensstile wurden als alternative Sozialstrukturkonzepte mit geringen Bindungen an Klassenpositionen betrachtet. Sollen solche Konzepte zu Erklärungszwecken eingesetzt werden, so ist eine Beschränkung auf hochkulturelle Aktivitäten wenig sinnvoll, da diese nur von einem Bruchteil der Bevölkerung regelmäßig verfolgt werden. Will man die Alltagsgestaltung in ihrer Breite erfassen, sind populärkulturelle Vorlieben also zwingend zu berücksichtigen. Exemplarisch zeigt sich dieser breite Fokus in Schulzes (1992) alltagsästhetischen Schemata, die neben dem traditionellen Hochkulturschema auch triviale Beschäftigungen (Trivialschema) sowie spannungsreiche, bewegungsorientierte Aktivitäten (Spannungsschema) abbilden. Auch die internationale Diskussion öffnet sich seit den 1990er Jahren mit Petersons Omnivores-These der Analyse populären Konsums, betont aber auch dabei weiterhin die Statusfunktion des Kulturkonsums (Gebesmair 1998; Peterson und Kern 1996; Rössel 2006b). Das zentrale Argument lautet, dass exklusiver Hochkultursnobismus in den differenzierten Gegenwartsgesellschaften nicht länger erfolgreich sei. Um sich in heterogenen sozialen Netzwerken erfolgreich bewegen zu können, sei neben dem Hochkulturinteresse ein breites populärkulturelles Wissen nötig. Auch aus einer herrschaftstheoretischen Perspektive sei daher die Analyse von Hoch- *und* Populärkultur wichtig (DiMaggio 1987). Diese Veränderungen werden von Janssen, Verboord und Kuipers demonstriert: Selbst in der Qualitätspresse hat die Populärkultur an Bedeutung gewonnen, während die Hochkultur etwas von ihrem sakrosankten Status eingebüßt hat.

Mit diesem Bedeutungswandel ist eine Abschwächung traditioneller Grenzziehungen verbunden (DiMaggio 1987). Grenzüberschreitungen und Melangen zwischen Hoch- und Populärkultur werden einfacher. Stars der klassischen Musik, die sich wie Popstars verhalten, bürgen für diese Entwicklung, aber auch die Aufnahme populärer Werke in das Repertoire klassischer Orchester. Vor allem *innerhalb* des großen Feldes populärer Kulturformen lassen sich Differenzierungen feststellen, die mit Begriffen wie „Massenkultur", „Volkskultur" und „Jugendkultur" nicht sinnvoll zu fassen sind, da sich quer durch diese Bereiche sowohl kulturelle Angebote und Lebensstilelemente finden, die in gehobenen Schichten Legitimität genießen (z. B. die Krimiserie „Tatort"; bäuerliche Kochtraditionen; Indie-Rock), als auch solche, die dort Abwertungsprozessen unterliegen (z. B. Hamburger-Ketten; deutsche Volksmusik; die Reality-TV-Serie „Big Brother"). Die empirische und auch begrifflich adäquate Segmentierung des Marktes des Populären ist eine anspruchsvolle, aber dringende Aufgabe, denn schließlich basieren Lebensstile auf Mustern ähnlich klassifizierter Produkte und Verhaltensweisen. Hier gibt es erste Schritte, aber einen noch längeren Weg, der zurückzulegen ist (vgl. für Dimensionen der Popmusik Gebesmair 2008: Kap. 2; für den Club- und

Diskothekenmarkt Otte 2011; für Bewertungskriterien gehobener Küche Johnston und Baumann 2007).

VI. Die Relevanz von Lebensstilen

Ein letztes Grundproblem betrifft die Frage, wozu man Lebensstilforschung überhaupt betreibt. Die Frage stellt sich angesichts der verhaltensbasierten Definition von Lebensstilen. Denn während man die Relevanz der Werteforschung damit begründen kann, dass Werte als grundlegende Vorstellungen des Wünschenswerten das individuelle Handeln kausal vorstrukturieren, liegt eine solche Begründung für Lebensstile weniger nahe. Wir attestieren Lebensstilen eine dreifache Relevanz: 1. Der Lebensstil zum Zeitpunkt t_0 hat individuelle Verhaltenskonsequenzen zum Zeitpunkt t_1; 2. Lebensstile dienen durch ihre Symbolik Akteuren zur wechselseitigen Koorientierung; 3. Lebensstile stellen globale Verhaltenssyndrome dar, die Akteuren einen Rahmen zur Einpassung neuer Elemente in konkreten Handlungssituationen bieten.

Für *intertemporale* Lebensstilkonsequenzen gibt es verschiedene Beispiele dimensionaler, oftmals themenzentrierter Forschungsansätze. Viele von ihnen folgen der Vorstellung, dass habituelles Verhalten über einen längeren Zeitraum kumulative Wirkungen zeitigt, sich zu einem „Kapitalstock" verdichtet und Konsequenzen zu einem späteren Zeitpunkt hat. Hier lassen sich gesundheitssoziologische Arbeiten anführen, denen zufolge gesundheitsrelevante Aspekte des Lebensstils – Ernährung, Alkohol- und Tabakkonsum, Sport – das spätere Morbiditäts- und Mortalitätsrisiko beeinflussen. Genauso sind hier Bourdieus (1983) Vorstellungen zur Akkumulation und Inkorporierung kulturellen Kapitals einzuordnen: Die anhaltende Auseinandersetzung mit Kunst führt zu einem umfangreichen Wissensstand, zu verbesserten Kompetenzen, zur erleichterten Decodierung komplexer Werke und damit zu dauerhafter Zuwendung (vgl. auch Stigler und Becker 1977). Relevant ist überdies die Forschung zur Transmission kulturellen Kapitals von der Eltern- zur Kindergeneration und seinen Einflüssen auf den Schulerfolg (vgl. Sullivan sowie Jacob und Kalter in diesem Band). Zu denken ist aber auch an andere Lebensstilelemente und ihre Konsequenzen. So zeigt Lois (2008), dass die Berufs-, Familien- und Freizeitorientierung der Lebensstile nichtehelich kohabitierender Paare deren Übergang in die Ehe beschleunigen oder verzögern.

Interpersonelle Lebensstilwirkungen kommen durch die äußere Wahrnehmbarkeit und den symbolischen Gehalt von Lebensstilen zustande. Gemäß der allgemeinen Homophilie- oder Homogamiethese ist zu erwarten, dass bei Freundschafts- und Partnerwahlen Personen mit ähnlichen Lebensstilen bevorzugt werden. Nachdem diese These lange Zeit vornehmlich an soziodemographischen Merkmalen überprüft wurde, liegen auf der Basis einzelner Experimente, Umfragen und nichtreaktiver Daten inzwischen Bestätigungen auch für ausgewählte Lebensstilindikatoren vor. In diesem Band präsentieren Ineke Nagel, Harry B. G. Ganzeboom und Matthijs Kalmijn Ergebnisse einer umfangreichen Befragung niederländischer Jugendlicher zur Selektion ihrer bevorzugten Interaktionspartner in Schulklassen. Dabei zeigt sich zum einen, dass geteilte Hochkulturorientierungen die Netzwerkformation noch stärker begünstigen als populärkulturelle Vorlieben; zum anderen, dass elterliche Bildung und Hochkulturpartizipation, jenseits des kulturellen Geschmacks der Schüler, unabhängige Einflüsse auf die Freund-

schaftswahlen ausüben. Die Autoren erklären letzteren Befund damit, dass die Eltern steuernd in das Gesellungsverhalten ihrer Kinder eingreifen, dass aber auch die Jugendlichen selbst ihre Freunde nach der Maxime einer Statusübereinstimmung ihrer Eltern aussuchen. Die Bedeutsamkeit von Lebensstilen geht aber über derartige Selektionsprozesse hinaus und betrifft auch die Beziehungsstabilität. Arránz Becker und Lois (2010) weisen auf der Basis des SOEP Prozesse der Lebensstilanpassung im Verlauf von Partnerschaften nach und demonstrieren zudem, dass starke partnerschaftsinterne Diskrepanzen gegenüber dem Spannungsschema das Trennungsrisiko in *nichtehelichen* Partnerschaften erhöhen, während fehlende Übereinstimmungen im Hochkulturinteresse das Auflösungsrisiko von *Ehen* erhöhen.

Symbol- und konflikthafte Wirkungen von Lebensstilen können in ihrer Reichweite dyadische Interaktionen überschreiten: Markiert werden durch Lebensstile manchmal soziale Gruppen oder Räume *in toto*. Vor allem in der Stadtsoziologie, Geographie und Raumforschung wurde die Relevanz von Lebensstilen für sozialräumliche Prozesse schon früh diskutiert (Beauregard 1986; Blasius 1993; Dangschat und Blasius 1994; Klee 2003; Schneider und Spellerberg 1997). Die Grundannahme ist, dass Personen bei der Suche nach einem geeigneten Wohnstandort die Entfaltungsmöglichkeiten für ihren Lebensstil berücksichtigen und dass die vollzogenen Standortwahlen vieler Haushalte im Aggregat einem Quartier ein bestimmtes, durch Lebensstilhomogenität oder -heterogenität gekennzeichnetes „Gesicht" geben, das wiederum die Standortwahlen weiterer Akteure beeinflusst. Blasius und Friedrichs diskutieren in ihrem Beitrag die Relevanz von Lebensstilen für Prozesse der Suburbanisierung, Gentrifizierung und Segregation. In ihrem von der Rational-Choice-Theorie und Bourdieus Klassentheorie angeleiteten Modell postulieren sie, dass vor allem ressourcenstarke Haushalte der Ober- und Mittelklasse Lebensstilerwägungen in ihrer Standortwahl treffen können, während dies Haushalten der Arbeiterklasse verwehrt bleibt. Als zentrales Entscheidungskriterium der Haushalte jenseits des ökonomischen Kapitals rücken sie im Einklang mit dem Homophilieprinzip die Nähe zu Nachbarn mit ähnlichem Lebensstil in den Mittelpunkt. Bei ihrer Literatursichtung finden sie allerdings relativ wenige Belege für die Relevanz von Lebensstilen – mit Ausnahme der Gentrifizierungsprozesse. Derartige Dynamiken werden jedoch von Personengruppen in Gang gesetzt, deren Lebensstile für die von ihnen aufgesuchten Nachbarschaften gerade *untypisch* sind. Der möglicherweise je nach betrachteter Gruppe *variierende* Einfluss des Lebensstils bei Wohnstandortentscheidungen müsste in explizit darauf angelegten Studien genau identifiziert werden. Im Vergleich zur vorliegenden Literatur ist in der künftigen Forschung stärker darauf zu achten, subjektive Wohnansprüche und symbolische Wirkungen, die genuin auf Lebensstile zurückgeführt werden können, von Ressourcen- und Lebenszykluseffekten zu isolieren.

Neben diesen intertemporal und interindividuell relativ eng umgrenzten Wirkungen wird Lebensstilen in einer dritten Sichtweise eine nahezu universelle Relevanz zugeschrieben. Dieser Anspruch wird insbesondere mit *allgemeinen Lebensstiltypologien* verbunden. Angenommen wird, dass Lebensstile umfassende Verhaltenssyndrome darstellen, in deren Rahmen situativ auftretende Objekte vom Akteur eingeordnet und bewertet werden. Ist der Lebensstil etwa durch eine besondere Status-, Traditions- oder Ökologieorientierung gekennzeichnet, werden konkrete Handlungsalternativen (z. B. am Konsumgütermarkt) auf ihre Passung mit dieser Grundorientierung und mit dem

entsprechenden Verhaltensrepertoire bewertet. Das Beispiel zeigt, dass Lebensstile in dieser Forschungstradition häufig nicht losgelöst von zugrunde liegenden Wertorientierungen gedacht werden. Insofern werden meist Lebensführungs- statt reiner Lebensstiltypologien genutzt.[5] Damit geht oft die Vorstellung einher, dass solche Typen soziale „Großgruppen" oder „Milieus" darstellen (Schulze 1992), deren Angehörige ganzheitliche Identitäten aufweisen, aus denen wiederum bereichsspezifische Einstellungen und Verhaltensweisen resultieren. Inwieweit damit kausale Erklärungsansprüche verbunden werden, variiert allerdings beträchtlich. Je mehr man sich in die angewandte Forschung begibt, umso mehr überwiegen deskriptive Darstellungen der Zusammenhänge zwischen den Typenzugehörigkeiten und den Zielvariablen.

Auffällig ist in diesem Zusammenhang, dass sich typologische Lebensstilansätze in der *angewandten* Forschung weitaus größerer Popularität erfreuen als in der akademischen Forschung. Nachdem diese Ansätze in der unternehmensbezogenen Konsumforschung schon lange etabliert sind, haben auch politische Akteure, Verbände, Kirchen, kommunale Behörden und Kultureinrichtungen Lebensstiltypologien immer mehr für sich entdeckt. Offenbar verspricht man sich davon einen beträchtlichen Nutzen, denn für die diesbezügliche Forschung und Beratung wird viel Geld bezahlt. Daher stellen sich zwei Fragen: Wie ist das Missverhältnis zwischen angewandter und akademischer Forschung in der Nutzung von Lebensstiltypologien zu erklären? Sind diese Instrumente ihr Geld wert?

Um die Praxis der angewandten Forschung besser nachvollziehen zu können, haben wir Konrad Götz, Jutta Deffner und Immanuel Stieß gebeten, die Ansprüche des Arbeitens mit Lebensstilansätzen am Beispiel des Instituts für sozial-ökologische Forschung (ISOE) zu erläutern. Es wird deutlich, dass ein Instrument in der Lage sein muss, erstens einen Markt trennscharf zu segmentieren und zweitens auf dieser Basis Zielgruppen zu beschreiben, die anschlussfähig für die Entwicklung von Produkten und Marketingkampagnen sind. Das bedeutet, dass es statistisch hinreichend viel Varianz in den abhängigen Variablen erklären und zugleich anschauliche Gruppenbeschreibungen liefern muss. Gerade wenn es darum geht, Produkte und Marketingmaßnahmen zu entwickeln, scheint sich das beschreibende Potenzial von Lebensstiltypologien zu bewähren: Der typologische Charakter hilft, den Praktikern Menschen, nicht Variablen vor Augen zu führen, und reichhaltige Illustrationen helfen, Ideen zu generieren. Die akademische Sozialforschung quantitativer Ausrichtung verliert in ihrer Suche nach kausal erklärenden Variablen zuweilen das Leistungsvermögen von Beschreibungen aus den Augen (Abbott 1998: 173). Mehr Skepsis scheint uns aber bei der Frage angebracht, ob es tatsächlich gelingt, mit den auf diese Weise abgeleiteten praktischen Maßnahmen die beabsichtigten Verhaltensänderungen zu bewirken. Denn solche Maßnahmen werden meist durch eine assoziative Mustererschließung gewonnen (vgl. z. B. Götz et al. 2003), gründen aber kaum auf theoretisch informativen und präzise zurechenbaren Erklärungen. Das einfühlende Verstehen lebensstilspezifisch typisier-

5 Allerdings funktioniert das Matching-Prinzip auch rein verhaltensbasiert. Wenn man beim personalisierten Einkauf im Internet den Hinweis erhält, dass andere Käufer des Produktes A auch B und C gekauft hätten, liegt dem ein korrelatives Verhaltensmuster der Kaufentscheidungen anderer Kunden mit vergleichbaren Lebensstilen zugrunde. Unbekannte Produkte können auf diese Weise rasch auf ihre Affinität mit dem eigenen Lebensstil geprüft werden.

ter Akteure ist dem rationalen Verstehen typischer Handlungsabläufe nicht unbedingt überlegen. Die Sozialwissenschaften sind daher aufgefordert, erklärungskräftige und praktisch verwertbare Theorien bereitzustellen. Sie sind auch aufgefordert, mit systematischer Evaluationsforschung den Erfolg des Einsatzes von Lebensstiltypologien zu bewerten. Erst dann wird die Frage zu beantworten sein, ob diese ihr Geld wert sind.

Mit der Frage der Erklärungskraft beschäftigt sich der Beitrag von Gunnar Otte in diesem Band. Er demonstriert auf der Basis mehrerer Datensätze, dass die statistische Erklärungskraft seiner Lebensführungstypologie mit Blick auf knapp 150 abhängige Variablen verschiedener Inhaltsbereiche beträchtlich ist. Eine solche Typologie kann also zu Segmentierungszwecken breit eingesetzt werden. Deutlich wird aber auch, dass klassische Sozialstrukturvariablen zu einer erheblichen Steigerung der Varianzaufklärung beitragen und zumindest teilweise ursächlich für die Lebensführungseffekte sind. Den in der angewandten Forschung verbreiteten bivariaten Betrachtungen, die Sozialstrukturmerkmale ignorieren, entgehen wesentliche Erkenntnisse zur Marktstrukturierung. Aus methodologischer Perspektive kommt der Beitrag zu dem Schluss, dass es typologischen Ansätzen schwerfällt, Mechanismen zu spezifizieren, mit denen die gefundenen Zusammenhänge zwischen der Lebensführung und den abhängigen Variablen nachvollziehbar erklärt werden können. Dies erschwert eine belastbare Ableitung praktischer Maßnahmen. Über Probleme dieser Art sollte auch in der angewandten Forschung stärker reflektiert werden.

Wir hoffen, dass dieses Sonderheft mit seiner Multiperspektivität von typologischer und dimensionaler Lebensstilforschung, deutschen und internationalen Forschungstraditionen, Angebots- und Nachfrageseite, theoretischer Systematisierung und praktischer Anwendung die Diskussion innerhalb und außerhalb der Wissenschaft stimuliert und der Tragfähigkeit der Lebensstilperspektive neue Impulse verleiht.

Danksagung

Den in diesem Sonderheft versammelten Beiträgen ging eine dreitägige Autorenkonferenz an der Universität Zürich im April 2010 voraus, bei der alle Beiträge intensiv diskutiert wurden. Wir danken der Universität Zürich für die großzügige finanzielle Unterstützung der Tagung. Bei Gisela Pfister und Daniel Just bedanken wir uns für die tatkräftige Mithilfe bei der Organisation der Tagung und bei der Durchsicht der Manuskripte. Für die gute Zusammenarbeit sind wir der Redaktion der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie sehr verbunden. Den Herausgebern der Zeitschrift gebührt ein Dank für die Bereitschaft, einen Band zur Lebensstilforschung in die ehrwürdige Reihe der Kölner Sonderhefte aufzunehmen. Ganz besonders möchten wir den Verfasserinnen und Verfassern der Beiträge dafür danken, dass sie sich auf unsere Vorgaben eingelassen haben und unseren wiederholten Überarbeitungswünschen geduldig nachgekommen sind.

Literatur

Abbott, Andrew. 1998. The causal devolution. *Sociological Methods & Research* 27: 148-181.

Abel, Thomas. 2004. Gesundheitsrelevante Lebensstile. In *Psychosoziale Medizin,* Hrsg. Claus Buddeberg, 295-306. Berlin: Springer.

Ajzen, Icek, und Martin Fishbein. 1980. *Understanding attitudes and predicting social behavior.* Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Arránz Becker, Oliver, und Daniel Lois. 2010. Selection, alignment and their interplay: Origins of lifestyle homogamy in couple relationships. *Journal of Marriage and Family* 72: 1234-1248.

Beauregard, Robert A. 1986. The Chaos and Complexity of Gentrification. In *Gentrification of the City,* Hrsg. Neil Smith, Peter Williams, 35-55. Boston: Unwin Hyman,

Beck, Ulrich. 1983. Jenseits von Stand und Klasse? Soziale Ungleichheiten, gesellschaftliche Individualisierungsprozesse und die Entstehung neuer sozialer Formationen und Identitäten. In *Soziale Ungleichheiten.* Hrsg. Reinhard Kreckel, 35-74.Göttingen: Schwartz.

Beck, Ulrich. 1986. *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Bennett, Tony, Mike Savage, Elizabeth Silva, Alan Warde, Modesto Gayo-Cal und David Wright. 2009. *Culture, Class, Distinction.* London: Routledge.

Berger, Peter A. 1986. *Entstrukturierte Klassengesellschaft? Klassenbildung und Strukturen sozialer Ungleichheit im historischen Wandel.* Opladen: Westdeutscher Verlag.

Berger, Peter A., und Stefan Hradil, Hrsg. 1990. *Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile. Soziale Welt Sonderband 7.* Göttingen: Schwartz.

Bertram, Hans. 1981. *Sozialstruktur und Sozialisation. Zur mikrosoziologischen Analyse von Chancenungleichheit.* Neuwied: Luchterhand.

Bihagen, Erik, und Tally Katz-Gerro. 2000. Culture consumption in Sweden: The stability of gender differences. *Poetics* 27: 327-349.

Blasius, Jörg, und Jürgen Winkler. 1989. Gibt es die „feinen Unterschiede"? Eine empirische Überprüfung der Bourdieuschen Theorie. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 41: 72-94.

Blasius, Jörg. 1993. *Gentrification und Lebensstile. Eine empirische Untersuchung.* Wiesbaden: DUV.

Blasius, Jörg, und Jens S. Dangschat, Hrsg. 1994. *Lebensstile in den Städten. Konzepte und Methoden.* Opladen: Leske + Budrich.

Blossfeld, Hans-Peter, und Gerald Prein. 1998. The relationship between Rational Choice Theory and large-scale data analysis. Past developments and future perspectives. In *Rational Choice Theory and large-scale data analysis,* Hrsg. Hans-Peter Blossfeld, Gerald Prein, 3-28. Boulder: Westview Press, 3-28.

Bourdieu, Pierre. 1982. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Bourdieu, Pierre. 1983. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In *Soziale Ungleichheiten,* Hrsg. Reinhard Kreckel, 183-198. Göttingen: Schwartz.

Bourdieu, Pierre. 1999. *Die Regeln der Kunst. Genese und Struktur des literarischen Feldes.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Breen, Richard, und John H. Goldthorpe. 1997. Explaining educational differentials. Towards a formal rational action theory. *Rationality & Society* 9: 275-305.

Bryson, Bethany. 1996. „Anything but heavy metal": Symbolic exclusion and musical dislikes. *American Sociological Review* 61: 884-899.

Bürklin, Wilhelm, und Markus Klein. 1998. *Wahlen und Wählerverhalten. Eine Einführung.* 2. Auflage. Opladen: Leske + Budrich.

De Graaf, Nan Dirk, Paul M. De Graaf und Gerbert Kraaykamp. 2000. Parental cultural capital and educational attainment in the Netherlands. A refinement of the cultural capital perspective. *Sociology of Education* 73: 92-111.

DiMaggio, Paul. 1982a. Cultural entrepreneurship in nineteenth century Boston, Part I: The creation of an organizational base for high culture in America. *Media, Culture and Society* 4: 33-50.

DiMaggio, Paul. 1982b. Cultural entrepreneurship in nineteenth century Boston, Part II: The classification and framing of American art. *Media, Culture and Society* 4: 303-322.
DiMaggio, Paul, 1987. Classification in art. *American Sociological Review* 52: 440-455.
DiMaggio, Paul, und John Mohr. 1985. Cultural capital, educational attainment, and marital selection. *American Journal of Sociology* 90: 1231-1261.
DiMaggio, Paul, und Toquir Mukhtar. 2004. Arts participation as cultural capital in the United States, 1982-2002: Signs of decline? *Poetics* 32: 169-194.
DiMaggio, Paul, und Michael Useem. 1978. Cultural democracy in a period of cultural expansion: The social composition of arts audiences in the United States. *Social Problems* 26: 179-197.
DiPrete, Thomas, und Gregory M. Eirich. 2006. Cumulative advantage as a mechanism for inequality: A review of theoretical and empirical developments. *Annual Review of Sociology* 32: 271-297.
Dowd, Timothy. 2004. Concentration and diversity revisited. Production logics and the U.S. mainstream recording market, 1940-1990. *Social Forces* 82: 1411-1455.
Fazio, Russell. 1990. Multiple processes by which attitudes guide behavior. The MODE model as an integrative framework. In *Advances in Experimental Social Psychology*, Hrsg. Mark P. Zanna, 75-109. New York: Academic Press.
Flaig, Berthold Bodo, Thomas Meyer und Jörg Ueltzhöffer. 1993. *Alltagsästhetik und politische Kultur. Zur ästhetischen Dimension politischer Bildung und politischer Kommunikation.* Bonn: Dietz.
Ganzeboom, Harry B. G. 1982. Explaining differential participation in high-cultural activities. A confrontation of information-processing and status-seeking theories. In *Theoretical Models and Empirical Analyses,* Hrsg. Werner Raub, 186-205. Utrecht: E.S. Publications.
Gebesmair, Andreas. 1998. Musikgeschmack und Sozialstruktur. Zum Begriff der „Omnivore" in der amerikanischen Kultursoziologie der 90er Jahre. *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 25: 5-22.
Gebesmair, Andreas. 2008. *Die Fabrikation globaler Vielfalt. Struktur und Logik der transnationalen Popmusikindustrie.* Bielefeld: Transcript.
Geißler, Rainer. 1996. Kein Abschied von Klasse und Schicht. Ideologische Gefahren der deutschen Sozialstrukturanalyse. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 48: 319-338.
Georg, Werner. 1998. *Soziale Lage und Lebensstil. Eine Typologie.* Opladen: Leske + Budrich.
Georg, Werner. 2004. Cultural capital and social inequality in the life course. *European Sociological Review* 20: 333-344.
Gerhards, Jürgen. 2008. Die kulturell dominierende Klasse in Europa: Eine vergleichende Analyse der 27 Mitgliedsländer der Europäischen Union im Anschluss an die Theorie von Pierre Bourdieu. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 60: 723-748.
Giddens, Anthony. 1991. *Modernity and self-identity. Self and society in the late modern age.* Stanford: Stanford University Press.
Götz, Konrad, Willi Loose, Martin Schmied und Steffi Schubert. 2003. *Mobilitätsstile in der Freizeit. Minderung der Umweltbelastungen des Freizeit- und Tourismusverkehrs.* Berlin: Erich Schmidt Verlag.
Hartmann, Peter. 1999. *Lebensstilforschung. Darstellung, Kritik und Weiterentwicklung.* Opladen: Leske + Budrich.
Hermann, Dieter. 2004. Bilanz der empirischen Lebensstilforschung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56: 153-179.
Hitzler, Ronald, Thomas Bucher und Arne Niederbacher. 2001. *Leben in Szenen. Formen jugendlicher Vergemeinschaftung heute.* Opladen: Leske + Budrich.
Hörning, Karl H., und Matthias Michailow. 1990. Lebensstil als Vergesellschaftungsform: Zum Wandel von Sozialstruktur und sozialer Integration. In *Lebenslagen, Lebensstile, Lebensläufe*, Hrsg. Peter A. Berger, Stefan Hradil, 501-521. Göttingen: Schwartz.
Hradil, Stefan. 1987. *Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft. Von Klassen und Schichten zu Lagen und Milieus.* Opladen: Leske + Budrich.
Hradil, Stefan. 1992. „Lebensführung" im Umbruch. Zur Rekonstruktion einer soziologischen Kategorie. In *Abbruch und Aufbruch. Sozialwissenschaften im Transformationsprozeß. Erfahrungen, Ansätze, Analysen*, Hrsg. Michael Thomas, 183-197. Berlin: Akademie Verlag.
Hradil, Stefan, 1999. *Soziale Ungleichheit in Deutschland.* 7. Auflage. Opladen: Leske + Budrich.

Huber, Wolfgang, Johannes Friedrich und Peter Steinacker, Hrsg. 2006. *Kirche in der Vielfalt der Lebensbezüge. Die vierte EKD-Erhebung über Kirchenmitgliedschaft*. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.

Hughes, Michael, und Richard A. Peterson. 1983. Isolating cultural choice patterns in the U.S. population. *American Behavioral Scientist* 26: 459-478.

Inglehart, Ronald. 1998. *Modernisierung und Postmodernisierung. Kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften*. Frankfurt a. M.: Campus.

Johnston, Josée, und Shyon Baumann. 2007. Democracy versus distinction: A study of omnivorousness in gourmet food writing. *American Journal of Sociology* 113: 165-204.

Katz-Gerro, Tally. 2002. Highbrow cultural consumption and class distinction in Italy, Israel, West Germany, Sweden, and the Unites States. *Social Forces* 81: 207-229.

Kingston, Paul W. 2001. The unfulfilled promise of cultural capital theory. *Sociology of Education Extra Issue* 2001, 88-99.

Klee, Andreas. 2003. Lebensstile, Kultur und Raum. Anmerkungen zum Raumbezug sozio-kultureller Gesellschaftsformationen. *Geographische Zeitschrift* 91: 63-74.

Klein, Thomas, Sven Schneider und Hannelore Löwel. 2001. Bildung und Mortalität. Die Bedeutung gesundheitsrelevanter Aspekte des Lebensstils. *Zeitschrift für Soziologie* 30: 384-400.

Kluckhohn, Clyde. 1951. Values and value-orientations in the theory of action. An exploration in definition and classification. In *Toward a general theory of action*, Hrsg. Talcott Parsons, Edward A. Shils, 388-433. New York: Harper & Row.

Konietzka, Dirk. 1995. *Lebensstile im sozialstrukturellen Kontext. Ein theoretischer und empirischer Beitrag zur Analyse soziokultureller Ungleichheiten*. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Lahire, Bernard. 2008. The individual and the mixing of genres: Cultural dissonance and self-distinction. *Poetics* 36: 166-188.

Lareau, Annette, und Elliot B. Weininger. 2003. Cultural capital in educational research. A critical assessment. *Theory and Society* 32: 567-606.

Lizardo, Omar. 2006a. How cultural tastes shape personal networks. *American Sociological Review* 71: 778-807.

Lizardo, Omar. 2006b. The puzzle of women's "Highbrow" culture consumption: Integrating gender and work into Bourdieu's class theory of taste. *Poetics* 34: 1-23.

Lois, Daniel. 2008. Einflüsse von Lebensstilmerkmalen auf den Übergang in die erste Ehe. *Zeitschrift für Familienforschung* 20: 11-33.

Lüdtke, Hartmut. 1989. *Expressive Ungleichheit. Zur Soziologie der Lebensstile*. Opladen: Leske + Budrich.

Meyer, Thomas. 2001. Das Konzept der Lebensstile in der Sozialstrukturforschung – eine kritische Bilanz. *Soziale Welt* 52: 255-271.

Mochmann, Ingvill C., und Yasemin El-Menouar. 2005. Lifestyle groups, social milieus and party preference in Eastern and Western Germany: Theoretical considerations and empirical results. *German Politics* 14: 417-437.

Mohr, John, und Paul DiMaggio. 1995. The intergenerational transmission of cultural capital. *Research in Social Stratification and Mobility* 14: 169-200.

Müller, Hans-Peter. 1986. Kultur, Geschmack und Distinktion. Grundzüge der Kultursoziologie Pierre Bourdieus. In *Kultur und Gesellschaft*, Hrsg. Friedhelm Neidhardt, M. Rainer Lepsius, Johannes Weiß, 162-190. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Müller-Schneider, Thomas. 2000. Stabilität subjektzentrierter Strukturen. Das Lebensstilmodell von Schulze im Zeitvergleich. *Zeitschrift für Soziologie* 29: 361-374.

Nagel, Ineke. 2010. Cultural participation between the ages of 14 and 24: Intergenerational transmission or cultural mobility? *European Sociological Review* 26: 541-556.

Nagel, Ineke, und Harry B. G. Ganzeboom. 2002. Participation in legitimate culture. Family and school effects from adolescence to adulthood. *Netherlands Journal of Social Sciences* 38: 102-120.

Otte, Gunnar. 2004. *Sozialstrukturanalysen mit Lebensstilen. Eine Studie zur theoretischen und methodischen Neuorientierung der Lebensstilforschung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Otte, Gunnar. 2005. Hat die Lebensstilforschung eine Zukunft? Eine Auseinandersetzung mit aktuellen Bilanzierungsversuchen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 1-31.

Otte, Gunnar. 2008. Lebensstil und Musikgeschmack. In *Musikrezeption, Musikdistribution und Musikproduktion. Der Wandel des Wertschöpfungsnetzwerks in der Musikwirtschaft*, Hrsg. Gerhard Gensch, Eva Maria Stöckler, Peter Tschmuck, 25-56. Wiesbaden: Gabler.

Otte, Gunnar. 2011. *Children of the night. Soziale Hierarchien und symbolische Grenzziehungen in Clubs und Diskotheken.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Peterson, Richard A., Hrsg. 1976. *The production of culture.* London: Sage.

Peterson, Richard A. 2005. Problems in comparative research: The example of omnivorousness. *Poetics* 33: 257-282.

Peterson, Richard A., und David Berger. 1975. Cycles in symbol production: The case of popular music. *American Sociological Review* 40: 158-173.

Peterson, Richard A., und Roger M. Kern. 1996. Changing highbrow taste: From snob to omnivore. *American Sociological Review* 61: 900-907.

Prieur, Annick, Lennart Rosenlund und Jakob Skjott-Larsen. 2008. Cultural capital today. A case study from Denmark. *Poetics* 36: 45-71.

Reusswig, Fritz. 1994. *Lebensstile und Ökologie. Gesellschaftliche Pluralisierung und alltagsökologische Entwicklung unter besonderer Berücksichtigung des Energiebereichs.* Frankfurt a. M.: Verlag für Interkulturelle Kommunikation.

Roose, Henk, und Alexander Vander Stichele. 2010. Living room vs. Concert hall: Patterns of music consumption in Flanders. *Social Forces* 89: 185-207.

Rössel, Jörg. 2005. *Plurale Sozialstrukturanalyse. Eine Rekonstruktion der Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Rössel, Jörg. 2006a. Kostenstruktur und Ästhetisierung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 58: 453-467.

Rössel, Jörg. 2006b. Allesfresser im Kinosaal? Zur Übertragbarkeit des Konzepts der kulturellen Allesfresser auf Deutschland. *Soziale Welt* 57: 259-272.

Rössel, Jörg. 2008. Conditions for the explanatory power of life styles. *European Sociological Review* 24: 231-241.

Rössel, Jörg. 2009. *Sozialstrukturanalyse. Eine kompakte Einführung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Rössel, Jörg, und Claudia Beckert-Zieglschmid. 2002. Die Reproduktion kulturellen Kapitals. *Zeitschrift für Soziologie* 31: 497-519.

Rössel, Jörg, Rolf Hackenbroch und Angela Göllnitz. 2002. Die soziale und kulturelle Differenzierung des Hochkulturpublikums. *Sociologia Internationalis* 40: 191-212.

Sallaz, Jeffrey J., und Jane Zavisca. 2007. Bourdieu in American sociology, 1980-2004. *Annual Review of Sociology* 33: 21-41.

Santoro, Marco. 2008. Producing cultural sociology: An interview with Richard A. Peterson. *Cultural Sociology* 2: 33-55.

Sapiro, Gisèle. 2010. The international career of "Distinction". Vortrag auf der Konferenz "Thirty Years after 'Distinction'". Paris, 4.-6.11.2010.

Schneider, Nicole, und Annette Spellerberg. 1999. *Lebensstile, Wohnbedürfnisse und räumliche Mobilität.* Opladen: Leske + Budrich.

Schulze, Gerhard. 1992. *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart.* Frankfurt a. M.: Campus.

Spellerberg, Annette. 1996. *Soziale Differenzierung durch Lebensstile. Eine empirische Untersuchung zur Lebensqualität in West- und Ostdeutschland.* Berlin: Sigma.

Stigler, George, und Gary S. Becker. 1977. De gustibus non est disputandum. *American Economic Review* 67, 76-90.

Sullivan, Alice. 2001. Cultural capital and educational attainment. *Sociology* 35: 893-912.

Van Deth, Jan W., und Elinor Scarbrough. 1995. The concept of values. In *The impact of values*, Hrsg. Jan W. van Deth, Elinor Scarbrough, 21-47. Oxford: Oxford University Press.

Van Eijck, Koen. 1997. The impact of family background and educational attainment on cultural consumption. A sibling analysis. *Poetics* 25: 195-224.

Veal, A.J. 2000. Leisure and Lifestyle. A review and annotated bibliography. Sydney: University of Technology Sydney. http://www.leisuresource.net (Zugegriffen: 3. März 2011).

Vester, Michael, Peter von Oertzen, Heiko Geiling, Thomas Hermann und Dagmar Müller. 2001. *Soziale Milieus im gesellschaftlichen Strukturwandel. Zwischen Integration und Ausgrenzung.* Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Vögele, Wolfgang, Helmut Bremer und Michael Vester, Hrsg. 2002. *Soziale Milieus und Kirche.* Würzburg: Ergon.

Weber, Max. 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie.* 5., revidierte Auflage. Tübingen: Mohr.

Welzel, Christian, 2009: Werte- und Wertewandelforschung. In *Politische Soziologie. Ein Studienbuch,* Hrsg. Victoria Kaina, Andrea Römmele, 109-139. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Yaish, Meir, und Tally Katz-Gerro. 2010. Disentangling cultural capital: The consequences of cultural and economic resources for taste and participation. *European Sociological Review.* Advance Access, doi: 10.1093/esr/jcq056.

Korrespondenzadresse: PD Dr. Gunnar Otte, Soziologisches Institut, Universität Zürich, Andreasstrasse 15, 8050 Zürich, Schweiz

E-Mail: otte@soziologie.uzh.ch

I. Theorien, Methoden und Anwendungspraxis der Lebensstilforschung

SOZIOLOGISCHE THEORIEN IN DER LEBENSSTILFORSCHUNG

Jörg Rössel

Zusammenfassung: Der Beitrag schlägt einen analytischen Zugang zur theoretischen Erklärung von Lebensstilen vor, der auf individualistische Theorien aus der allgemeinen Soziologie und Sozialpsychologie zurückgreift. Dabei wird die Erklärung der Entstehung und Funktionsweise von Lebensstilen in Bezug auf unterschiedliche Explananda differenziert: Erstens geht es um die Erklärung der den Lebensstilen zugrunde liegenden kulturellen Orientierungen, zweitens um die Frage, wie diese Orientierungen einzelne Verhaltensweisen erklären, drittens darum, wie sich aus einzelnen Verhaltensweisen einerseits Verhaltensroutinen herausbilden und andererseits unterschiedliche Verhaltensweisen eine formale Kohärenz entwickeln, die sie zu einem Lebensstil machen und schließlich viertens um die Erklärung von lebensstilbasierten Vergemeinschaftungsprozessen.

I. Einleitung

Einer der zentralen Kritikpunkte an der Lebensstilforschung ist deren Theoriearmut. Von verschiedenen Seiten wurde darauf verwiesen, dass in weiten Bereichen der empirischen Lebensstilforschung stabile statistische Zusammenhänge zwischen sozialstrukturellen Variablen einerseits und Lebensstilmustern andererseits berechnet wurden, die theoretisch nur ansatzweise begründet, geschweige denn erklärt werden können.[1] Zu diesen empirischen Regularitäten gehören die Prägung von hochkulturellem Geschmack und generell kultureller Partizipation durch Bildung und sozialen Status (siehe van Eijck in diesem Band), die Vorliebe von Frauen für klassische Hochkultur (siehe aber Katz-Gerro in diesem Band) sowie die Prägung populärkultureller Vorlieben durch die Kohortenzugehörigkeit (Schindler und Holbrook 2003). Bisher hat sich die Forschung aber noch zu wenig an Theorien orientiert, die sowohl diese Regelmäßigkeiten als auch Abweichungen davon erklären können. In diesem Aufsatz soll diese Problematik systematisch bearbeitet werden. In einem ersten Schritt wird eine möglichst präzise und umfassende Definition von Lebensstilen entwickelt. Diese Definition soll verdeut-

1 Dank für zahlreiche hilfreiche Hinweise und Kommentare geht an Gunnar Otte, Simone Pape und Sebastian Weingartner.

lichen, welche Explananda soziologische Theorien in der Lebensstilforschung erklären müssen. Damit wird auch ersichtlich, welche Arten von Theorien hier überhaupt in Betracht gezogen werden sollen. Theorien werden hier als Systeme von Aussagen betrachtet, die widerspruchsfrei und empirisch überprüfbar sein sollen (vgl. Braun 2008). Sie haben zwei primäre Zwecke: Einerseits sollen sie miteinander verknüpfte Begriffe zur Verfügung stellen, die zur Beschreibung der empirischen Realität dienen können, und andererseits sollen sie logisch und empirisch korrekte Erklärungen eben dieser empirischen Phänomene ermöglichen. Es werden hier insbesondere erklärende Theorien herangezogen, die einen individualistischen Charakter haben, die also davon ausgehen, dass alle sozialen Mechanismen das „Nadelöhr" des Individuums durchlaufen müssen. Diese Entscheidung beruht auf der Annahme, dass nicht die Strukturen oder Systeme selbst den sozialen Wandel verursachen oder erklären können, sondern nur die zielgerichtet handelnden Akteure die Motoren struktureller oder gesellschaftlicher Veränderungen sind. Daher müssen auch Zusammenhänge zwischen klassischen Variablen der Sozialstrukturanalyse (Klasse, Schicht, Einkommen, Bildung, Geschlecht) und spezifischen Lebensstilmustern immer mit Bezug auf individuelle Akteure erklärt werden.

Um aber präzise theoretische Erklärungen zu entwickeln, muss in einem ersten Schritt geklärt werden, welche Phänomene eigentlich Gegenstand der Erklärung, also die Explananda sind. Dies wird im Detail in *Abschnitt II* betrachtet. Es werden vier zentrale Explananda für soziologische Theorien in der Lebensstilforschung ausgemacht: erstens die Erklärung der Entstehung kultureller Orientierungen, die den Lebensstilen zugrunde liegen *(Abschnitt III).* Zweitens der Einfluss dieser Orientierungen auf einzelne Verhaltensweisen von Personen *(Abschnitt IV).* Drittens die synchrone und diachrone Bündelung von einzelnen Verhaltensweisen, die durch bestimmte kulturelle und ästhetische Orientierungen bedingt sind, zu Lebensstilen *(Abschnitt V).* Da die Lebensstilforschung allerdings nicht allein die Herausbildung individueller Lebensstile betrachtet, sondern auch die Vernetzung und Vergemeinschaftung von Personen aufgrund von geteilten Lebensstilmerkmalen untersucht, soll hier auch angerissen werden, wie diese Prozesse theoretisch erklärt werden können. Schließlich soll im abschließenden *Abschnitt VI* danach gefragt werden, in welchem Maße sich die verschiedenen betrachteten theoretischen Ansätze zu einer einheitlichen Theorie der Lebensstile zusammenfügen lassen.

Die hier entwickelte Argumentation über soziologische Theorien in der Lebensstilforschung wird sich vorwiegend mit allgemeinen soziologischen und sozialpsychologischen Theorien beschäftigen, da ich erstens davon ausgehe, dass diese in der Regel auch geeignet sind, um lebensstilbezogene Phänomene zu erklären und zweitens ein Beurteilungskriterium von Theorien die Breite ihrer Anwendung (ihr Informationsgehalt) ist. Allerdings werde ich bei jedem Schritt in der Argumentation auch auf ähnliche Theorien und Konzepte in der Lebensstilforschung selbst verweisen. Zudem ist zu berücksichtigen, dass in der Regel nicht eine Theorie vorliegt, die unzweifelhaft die beste Erklärungsleistung im Hinblick auf die ausgewählten Explananda aufweist. Insofern ist die Darstellung unterschiedlicher Theorien in diesem Aufsatz auch als eine Aufforderung zur empirischen Prüfung der Erklärungsleistung dieser theoretischen Angebote zu verstehen.

II. Definition von Lebensstilen

Um überhaupt bestimmen zu können, was die Explananda von soziologischen Theorien in der Lebensstilforschung genau sind, wird im ersten Schritt eine Definition von Lebensstilen benötigt. Der überwiegenden Anzahl von Definitionen ist es gemeinsam, dass sich der Lebensstilbegriff auf Verhaltensweisen von Akteuren bezieht (Hartmann 1999: 15; Otte 2004: 90 f.; Rössel 2005: 226). Eine erste wichtige Eingrenzung kann vorgenommen werden, indem berücksichtigt wird, dass mit Lebensstilen nicht einzelne Verhaltensweisen gemeint sind, sondern Muster von Verhaltensweisen, die eine gewisse Zusammengehörigkeit und eine gewisse zeitliche Stabilität aufweisen. Diese Anforderungen gelten freilich auch für das Verhalten am Arbeitsplatz oder bei der Versorgung eines Kleinkindes, die man aber in der Regel nicht als spezifisch für einen Lebensstil betrachten würde. Daher entwickelt Hartmann (1999) in seiner ausführlichen Diskussion von Lebensstilen drei potenzielle Definitionsmerkmale: erstens Expressivität, zweitens Form und drittens Identifizierbarkeit. Das Konzept der Expressivität soll darauf verweisen, dass Lebensstile in der Regel Bedeutungen oder Gefühle ausdrücken. Der Begriff der Form richtet sich dagegen stärker auf die formalen Ähnlichkeiten, die zwischen verschiedenen Elementen eines Lebensstils bestehen und seine Kohärenz ausmachen. Dies ist aus meiner Sicht der zentrale Aspekt von Lebensstilmustern: Es wird unterstellt, dass bestimmte Verhaltensweisen aufgrund von formalen Gemeinsamkeiten stärker zusammengehören und andere wiederum aufgrund von formalen Unterschieden zu separaten Gruppen gehören.[2] So wird in westlichen Gesellschaften das Ansehen von Autorenfilmen, das Lesen von zeitgenössischer, ernster Literatur, das Hören von klassischer Musik und das Interesse für Theater als zur Hochkultur gehörend zusammengruppiert.[3] Damit wäre auch schon das dritte von Hartmann hervorgehobene Merkmal angesprochen, die Identifizierbarkeit von Lebensstilen. Lebensstilmuster sind dadurch charakterisiert, dass in der Regel schon die Sichtbarkeit von wenigen Aspekten einen Rückschluss auf den gesamten Lebensstil zulässt. Auf dieser Grundlage könnte man folgende Definition von Lebensstilen vorschlagen: Bei Lebensstilen handelt es sich um Muster von verschiedenen Verhaltensweisen, die eine formale, häufig ästhetische Verwandtschaft aufweisen, daher zugrunde liegende Orientierungen zum Ausdruck bringen und von anderen Personen identifizierbar sind. Das tatsächliche Ausmaß der inhaltlichen Kohärenz von Lebensstilen und ihre tatsächliche zeitliche Stabilität müssen als empirische Fragen betrachtet werden (zur zweiten Frage siehe Isengard in diesem Band).

Vom Begriff der Lebensstile ist das Konzept der Lebensführung abzugrenzen, das vor allem in der an Max Weber orientierten Literatur häufig verwendet wird (Cockerham et al. 1993; Otte 2004; Rössel 2010). Otte verwendet den Begriff der Lebensführung, um sowohl die manifesten Lebensstile als auch die zugrunde liegenden, latenten Orientierungen von Akteuren gemeinsam zu erfassen. Auch Rössel verweist darauf, dass

2 Es ist generell offen, durch welche inhaltlichen Kriterien diese formale Ähnlichkeit definiert wird. In diesem Beitrag werde ich überwiegend auf ästhetische Ähnlichkeiten fokussieren. Generell ist aber auch eine Erweiterung auf andere Arten kultureller Orientierungen, z. B. ethische Überzeugungen, denkbar (siehe Otte und Rössel in diesem Band).

3 Wobei die Stärke der Grenzziehung selbst wiederum historisch variabel ist (DiMaggio 1987; Janssen et al. in diesem Band).

Lebensstilen in der Regel spezifische Orientierungen zugrunde liegen, die er als kulturelle Präferenzen definiert (Rössel 2004). Diese zugrunde liegenden Orientierungen geben den Lebensstilen erstens ihre formale Einheitlichkeit und ihre Identifizierbarkeit, und zweitens sind sie wichtige Größen für die Erklärung von einzelnen lebensstilrelevanten Verhaltensweisen. Daher sollen diese zugrunde liegenden Orientierungen in diesem Beitrag systematisch berücksichtigt werden, auch wenn sie nicht Bestandteil des manifesten Lebensstils im Sinne von Verhaltensmustern darstellen. Erstens muss daher zumindest kurz die genaue Definition dieser Orientierungen betrachtet, zweitens müssen auch deren ursächliche Bedingungen diskutiert werden, und drittens schließlich muss ihr Einfluss auf einzelne Verhaltensweisen, die sich zu Lebensstilen bündeln können, angesprochen werden. Die ersten beiden Aspekte werden in *Abschnitt III* betrachtet, während der dritte Aspekt in *Abschnitt IV* diskutiert wird. Freilich liegt damit noch keine theoretische Erklärung von Lebensstilen vor. Weder die Erklärung der den Lebensstilen zugrunde liegenden Orientierungen noch die Erklärung von einzelnen Handlungen durch diese Orientierungen stellen eine vollständige Erklärung von Lebensstilen dar. Dazu gehört die Erklärung der Bündelung einer Anzahl von unterschiedlichen Verhaltensweisen zu einem Verhaltensmuster, das von außen identifizierbar ist und durch eine formale Zusammengehörigkeit der einzelnen Verhaltensweisen charakterisiert ist. Dieser für die Erklärung von Lebensstilen zentrale Prozess der Bündelung wird in *Abschnitt V* behandelt. Da diese Verhaltensmuster durch ihre Identifizierbarkeit als spezifische Lebensstile definiert werden, verweist dies auf die Rolle von anderen Personen für die Aufrechterhaltung und Abgrenzung von Lebensstilen. Ein zentraler Punkt ist die Herausbildung lebensstilbasierter Netzwerke oder Gruppen, die auch im fünften Abschnitt kurz angesprochen werden soll.

III. Die Entstehung kultureller Orientierungen

Um die Orientierungen zu bezeichnen, die Lebensstilen zugrunde liegen, kann eine ganze Reihe von Begriffen verwendet werden, die in den Sozialwissenschaften gebräuchlich sind: Werte, Präferenzen, Geschmack oder Habitus. In diesem Beitrag sollen die Begriffe Präferenz und Wert in den Vordergrund gestellt werden, die hier nur nach dem Grad ihrer Abstraktheit unterschieden werden. Während Präferenzen eine relativ konkrete Ausrichtung haben (Himbeereis wird Vanilleeis vorgezogen), verweisen Werte auf übergeordnete Bewertungen (gesunde Ernährung wird ungesunder Ernährung vorgezogen). Beide Begriffe verweisen darauf, dass bestimmte Objekte anderen Objekten vorgezogen werden. Dieser Vergleich zwischen Objekten oder Objektklassen basiert in der Regel auf den Überzeugungen, die ein Akteur von den Eigenschaften dieser Objekte hat (Himbeereis ist rot, Vanilleeis weiß) (Druckman und Lupia 2000). Diese Überzeugungen reichen allerdings noch nicht für eine Präferenz oder einen Wert aus. Zudem müssen die Eigenschaften von Objekten erstens bewertet (die Farbe von Himbeereis ist attraktiver als die Farbe von Vanilleeis) und zweitens in ihrer Relevanz gewichtet werden (die Farbe von Eis ist eigentlich zweitrangig, es kommt vor allem auf den Geschmack an). Die entscheidende Frage im Hinblick auf das Lebensstilkonzept richtet sich in diesem Zusammenhang vor allem auf die Erklärung der Bewertungskriterien und ihrer Relevanz. Warum bewerten bestimmte Personen einen Film vor allem im

Hinblick auf seine durch den Regisseur geprägte stilistische Einheit oder im Hinblick auf die Kameraführung, andere vor allem in Hinblick auf das Ausmaß von Zerstörung in Actionsequenzen (Rössel und Bromberger 2009)? Es geht also an dieser Stelle um die internen Orientierungen, die die Ziele eines lebensstilorientierten Verhaltens bestimmen (Kanazawa 2001: 1132 f.). An dieser Stelle soll auf fünf theoretische Konzepte zurückgegriffen werden, die zwar zum Teil komplementär sind, aber in einigen Punkten durchaus empirisch gegeneinander getestet werden können: (1) Theorie des Wertewandels, (2) Informationsästhetik, (3) Theorie sozialer Produktionsfunktionen, (4) Lerntheorie und (5) evolutionäre Psychologie.

(1) Insbesondere in der politischen Soziologie gehört die Erforschung des Wandels von kulturellen Werten zu den wichtigsten Themen. Zentrale Bedeutung in diesem Forschungsfeld hat die ressourcenorientierte Erklärung des Wertewandels durch Ronald Inglehart. Er diagnostiziert in westlichen Gesellschaften eine kulturelle Wende von der Fokussierung auf materielle und sicherheitsorientierte Werte hin zu Werten der Selbstverwirklichung, also von materialistischen zu postmaterialistischen Werten (Inglehart 1977). Die Erklärung dieses Prozesses beruht bei Inglehart auf zwei Thesen: der Mangelhypothese und der Sozialisationshypothese (Inglehart 1989: 92-96). Die Mangelhypothese unterstellt, dass die Wertprioritäten der Menschen sich an ihrem jeweiligen Kontext orientierten. Den größten Wert misst man denjenigen Gütern bei, die besonders knapp sind, wobei sich die Menschen an einer Bedürfnispyramide orientieren, die von materiellen Bedürfnissen (Nahrung, Bekleidung, Behausung, physische Sicherheit) zu postmateriellen Bedürfnissen (soziale Anerkennung, Selbstverwirklichung, ästhetische Bedürfnisse) reicht. Dies bedeutet also, dass Personen erst dann ihre Wertprioritäten in eine postmaterialistische Richtung verändern, wenn sie das subjektive Gefühl haben, dass ihre materiellen Bedürfnisse befriedigt sind (Inglehart 1989: 93; 1998: 54). Genau diese Bedingungen, wachsender Wohlstand und Abwesenheit von Krieg, waren aber in den westlichen Gesellschaften erst im Zeitraum nach dem Zweiten Weltkrieg erfüllt (Inglehart 1977: 21 f.). Dies führt aber nicht unmittelbar zu einem Wandel der Werte. Inglehart geht in seiner Sozialisationshypothese zusätzlich davon aus, dass die Werte eines Menschen vor allem in der Kindheit und der Jugendphase geprägt werden und danach relativ stabil bleiben. Dies bedeutet, dass der steigende Wohlstand und die Sicherheit der physischen Existenz in westlichen Gesellschaften nur in geringem Maße die Werte der Erwachsenen verändern, sondern vor allem die Werte der nachwachsenden Generationen prägen. Genau dies kann Inglehart in seinen Studien auch immer wieder feststellen: in den älteren Altersgruppen in westlichen Gesellschaften sind die Postmaterialisten eine verschwindend geringe Minderheit, während sie in den jüngeren Alterskohorten eine immer größere Gruppe stellen (Inglehart 1977: 32; 1989: 111-135). Materialistische und postmaterialistische Orientierungen sind auch mit spezifischen Verhaltensmustern, insbesondere im Bereich der politischen Partizipation, verbunden. Insofern sind sie auch für die Lebensstilforschung relevant. Darüber hinaus können sie die größere Offenheit für neue und fremde Lebensstilelemente bei statushohen und hochgebildeten Personen erklären (Bryson 1996; Prieur et al. 2008; siehe dazu auch den Beitrag von van Eijck in diesem Band), die unter Bedingungen von Wohlstand und existenzieller Sicherheit aufgewachsen sind. Eine größere Verbreitung von postmaterialistischen Werten kann auch eine höhere Akzeptanz und Toleranz ge-

genüber vom Mainstream abweichenden Lebensstilen erklären. Insgesamt bleibt aber die Relevanz von Ingleharts Theorie für die Lebensstilforschung begrenzt, da sie zwar grundsätzliche Wertorientierungen von Personen erklären kann, nicht aber deren ästhetische Orientierungen. Diese stehen stärker im Mittelpunkt der nächsten zu behandelnden theoretischen Perspektive.

(2) Die Informationstheorie des ästhetischen Genusses ist in der sozialwissenschaftlichen Literatur weit verbreitet (North und Hargreaves 2008: 76-84, siehe van Eijck in diesem Band). Diese geht davon aus, dass zwischen der Komplexität von künstlerischen Werken und dem subjektiven Gefallen an ihnen ein umgekehrt u-förmiger Zusammenhang besteht, der in einer Reihe von zumeist experimentellen Studien auch demonstriert werden konnte. Sehr einfache und sehr komplexe Werke werden von den Konsumenten eher negativ bewertet, während Stücke mittlerer Komplexität positiv eingeschätzt werden. Die subjektiv wahrgenommene Komplexität eines Musikstücks hängt allerdings von der wiederholten Beschäftigung und Vertrautheit mit einem Werk ab. Insofern werden Personen, die über viele Erfahrungen im Umgang mit komplexen Musikstücken verfügen, z. B. Werke der klassischen Musik, diese positiver bewerten und einen größeren Hörgenuss erleben. Generell hängt also die wahrgenommene Komplexität von Kunstwerken auch von den Informationsverarbeitungsfähigkeiten des jeweiligen Betrachters oder Zuhörers ab (Gebesmair 2001: 48-53). Ist die Komplexität der Musik zu hoch oder zu niedrig, so wird eine Person am Hören dieser Musik keinen Gefallen haben. Insofern hängt also auch die Fähigkeit zum Genuss klassischer Kunstwerke im hohen Maße von der Fähigkeit der Personen zur Informationsverarbeitung oder Dekodierung dieser Kunstwerke ab, wobei unterstellt wird, dass hochkulturelle Werke einen höheren Grad von Komplexität und einen größeren Reichtum von Verweisen enthalten als populäre Kultur.[4] Eine explizit informationsästhetische Vorstellung hat in der Soziologie vor allem Harry Ganzeboom (1982) diskutiert; ähnliche Vorstellungen finden sich allerdings auch bei Gary Becker und George Stigler (1977), die in ihrer haushaltsökonomischen Theorie davon ausgehen, dass der Nutzen des Hörens von klassischer Musik erst durch die Informationsverarbeitungsfähigkeiten des jeweiligen Akteurs erzeugt wird. Die zentrale Bedeutung dieses Theorems auch in der Lebensstilforschung und der kultursoziologischen Sozialstrukturanalyse wird aber dann deutlich, wenn man sieht, dass auch Gerhard Schulze (1992) und Pierre Bourdieu (1997) in ihrer Argumentation darauf zurückgreifen (vgl. Rössel et al. 2002). Freilich handelt es sich hier um ein außerordentlich sparsames und erklärungskräftiges Theorem. So kann damit die Überrepräsentation von höher Gebildeten in klassischen Veranstaltungen erklärt werden, da die Bildung die Informationsverarbeitungskapazität erhöht, des weiteren auch die Überrepräsentation von älteren Personen, da diese im Laufe ihres Lebens ein

4 Dies ist aus mehreren Gründen keine überzeugende Prämisse. Erstens ist auch populäre Kultur heutzutage zum Teil ausgesprochen verweisungsreich und erlaubt eine vielfältige Decodierung (vgl. Wicke 1998). Zweitens ist im Anschluss an Bourdieu auch darauf hinzuweisen, dass das gleiche Kunstwerk, ob populär oder klassisch, auf unterschiedliche Weisen rezipiert werden kann. Dies zeigt Baumann (2001) in einer vorzüglichen Analyse der Entwicklung von Filmkritiken in den Vereinigten Staaten, die sich von einer Orientierung an reiner Unterhaltung hin zur Rezeption des Films als Kunstwerk gewandelt haben. Systematisch für den Bereich der Musik wird dies auch von Behne (1994: 167-183) deutlich gemacht.

höheres Ausmaß von Erfahrung mit klassischen Werken gewonnen haben sowie auch die starke Weitergabe von kulturellen Präferenzen für Hochkultur im Elternhaus, da das kulturelle Klima im Elternhaus die Fähigkeit zur Dekodierung von klassischen Werken erhöht. Insofern handelt es sich hier um eine Theorie, die eine ganze Vielzahl der empirischen Resultate der Lebensstilforschung erklären könnte.

Allerdings wurde an der informationsästhetischen Perspektive auch erhebliche Kritik geübt. So verweist Gebesmair darauf, dass der mit einer bestimmten Musik verbundene Genuss auch von den jeweiligen individuellen und sozialen Kontexten der Verwendung abhängig ist. Bei aller Liebe zu Schuberts Liedern mögen diese für die Tanzparty denn doch unpassend sein. So wird Musik eben auch aus sozialen Gründen als Mittel der Identifikation oder Abgrenzung verwendet oder mit anderen Aktivitäten gekoppelt (Gebesmair 2001: 53-75; DeNora 2000). Die damit verbundenen individuell, situativ und sozial variierenden Vorlieben für Musik lassen sich aber nicht allein auf die Fähigkeit zur Informationsverarbeitung zurückführen, sodass sich diese Perspektive als beschränkt erweist (Behne 1994: 167-183; Roose und Vander Stichele 2010).

Zentral an der Theorie der Informationsästhetik ist aber die Annahme, dass die Menschen sich primär nicht in ihren Präferenzen unterscheiden, sondern in den Fähigkeiten, komplexere und weniger komplexe kulturelle Objekte zu entschlüsseln und daher zu genießen. Dies ist eine sehr einfache und empirisch weithin prüfbare Annahme. Empirisch wird sie vor allem dann problematisch, wenn Personen mit einer hohen Informationsverarbeitungsfähigkeit auch Kunstwerke schätzen und genießen, die eigentlich eine viel zu „geringe" Komplexität aufweisen.

(3) Vergleichbar der Theorie der Informationsästhetik geht auch die Theorie sozialer Produktionsfunktionen davon aus, dass die Menschen sich in ihren Präferenzen nicht unterscheiden (vgl. Lindenberg 1996; Stigler und Becker 1977; vgl. als Anwendung auf die Kulturpartizipation Wippler 1990). Ich werde hier vor allem auf die Variante der Theorie sozialer Produktionsfunktionen von Esser zurückgreifen. Die Grundannahme dieser Konzeption ist, dass Güter und Dienstleistungen selbst keinen unmittelbaren Nutzen stiften, sondern dass die handelnden Akteure unter Verwendung dieser Vorprodukte erst einen Nutzen produzieren (Stigler und Becker 1977: 77).[5] Eine zentrale Rolle wird zwei Grundbedürfnissen zugesprochen, die bei allen Menschen fortwährend erfüllt werden müssen: erstens die Sicherung des physischen Wohlbefindens und zweitens die Gewinnung von sozialer Wertschätzung (Esser 1996: 7; 1999: 92-108). Die Befriedigung dieser beiden elementaren Bedürfnisse kann als Nutzenproduktion bezeichnet werden (Esser 1999: 92). Diese beiden Bedürfnisse können aber nicht unmittelbar gestillt werden, sondern nur durch gesellschaftlich definierte, sogenannte primäre Zwischengüter, die ganz unterschiedliche Gestalt annehmen können. So ist für Menschen in bestimmten Gesellschaften ihre Ehre ein besonders erstrebenswertes Gut, während in anderen Gesellschaften die Verfügung über Konsumgüter als wesentlich wichtiger eingeschätzt wird. Zentral an der Konzeption der primären Zwischengüter ist aber, dass sie gesellschaftlich institutionalisiert sind. Esser illustriert dies am Beispiel des deutschen Hochschullehrers, dessen physisches Wohlbefinden wohl schon über die Ver-

5 Eine Idee, die Max Weber allerdings schon in seiner Wirtschaftssoziologie ausgeführt hat (Weber 1985: 34; siehe Rössel 2010).

beamtung gesichert ist, der aber soziale Anerkennung nur durch die Erfüllung der Leistungsanforderungen des Wissenschaftssystems erzielen kann: „Dies sind keine beliebigen Leistungen, sondern genau die, die innerhalb des institutionellen Rahmens des Wissenschaftssystems hoch bewertet werden" (Esser 1999: 99). Zur Herstellung dieser primären Zwischengüter werden häufig auch noch andere Ressourcen eingesetzt, die Esser als indirekte Zwischengüter bezeichnet. Auch diese indirekten Zwischengüter sind als Mittel zur Erlangung der primären Zwischengüter gesellschaftlich definiert. So nutzt z. B. jedes fußballerische Talent nichts, wenn es keine institutionalisierten Fußballligen gibt, die hohe Gehälter für ein solches zu zahlen bereit sind (Esser 1996: 8). Dabei bezeichnet Esser die institutionalisierten Beziehungen, in denen mittels indirekter Zwischengüter primäre Zwischengüter hergestellt werden, als soziale Produktionsfunktionen. Auch die Herstellung von sozialer Wertschätzung und physischem Wohlbefinden durch primäre Zwischengüter wird durch eine soziale Produktionsfunktion definiert. Die durch die sozialen Produktionsfunktionen hergestellten objektiven Situationsdefinitionen sind also keine beliebigen Interpretationsrahmen, sondern erzeugen für die sozialen Akteure ein objektives Interesse. Für den talentierten Fußballspieler gibt es ein Interesse daran, dass weiterhin Profifußballligen existieren, in denen er sein fußballerisches Können, also ein indirektes Zwischengut, in finanzielle Erträge, mithin in primäre Zwischengüter umsetzen kann (Esser 1996: 9 ff.). Basierend auf diesem Konzept der Brückenhypothesen und sozialen Produktionsfunktionen lassen sich daher auch die Situationen spezifischer sozialstruktureller Kategorien wie sozialer Klassen in die jeweiligen Handlungsbedingungen übersetzen (Esser 1999: 463-494). So befinden sich die verschiedenen sozialen Klassen in typischen Situationen, die durch jeweils spezifische Produktionsfunktionen gekennzeichnet sind: Der Arbeiter ist zur Verwertung seiner Arbeitskraft gezwungen, um den Arbeitslohn als primäres Zwischengut herzustellen, der Kapitalist zur Verwertung seines Kapitals, um Profit zu erwirtschaften, und der Grundrentner verwertet seinen Boden (Esser 1999: 467 f.). Diese drei Klassen von Akteuren sind jeweils durch spezifische indirekte Zwischengüter gekennzeichnet, die sie in jeweils spezifischer Weise zur Erwirtschaftung von primären Zwischengütern einsetzen können. Damit ist für jeden Typus von Akteur auch ein Interesse an der Herstellung von möglichst günstigen Verwertungsbedingungen für das jeweilige indirekte Zwischengut verbunden.

Otte (2004) knüpft in seinem Investitionsmodell der Lebensführung unmittelbar an das Konzept der sozialen Produktionsfunktionen an. Er geht davon aus, dass Akteure die ihnen in ihrer sozialen Lage zur Verfügung stehenden Ressourcen in eine spezifische Lebensführung investieren. Sie werden typischerweise eine Investition in diejenigen Lebensführungselemente vornehmen, die den höchsten Nutzen aufweisen. Während also die Ressourcen in diesem Modell die Rolle der indirekten Zwischengüter einnehmen, fungiert die Lebensführung als primäres Zwischengut. Otte fokussiert in seinem theoretischen Konzept vor allem auf die Relevanz der Lebensführung für die soziale Anerkennung einer Person, das physische Wohlbefinden wird nur in Ausnahmefällen bestimmend sein (Otte 2004: 109). Welche Lebensführungselemente einen höheren Nutzen versprechen, wird dementsprechend primär durch das persönliche Netzwerk einer Person determiniert, da dieses die primäre Quelle von sozialer Anerkennung ist. Damit greift Otte in seinem Modell die klassische Idee auf, dass Lebensstile insbesondere im Hinblick auf ihren Wert für den sozialen Status (Anerkennung, Distink-

tion) einer Person gewählt werden. Auf dieser Grundlage kann er relativ präzise Hypothesen über die Bedingungskonstellationen des Wandels von Lebensstilen formulieren: So werden Lebensführungsmuster insbesondere dann geändert, wenn grundlegende Änderungen in der Ressourcenausstattung einer Person stattfinden oder sich das persönliche Netzwerk einer Person, z. B. in kritischen Lebensphasen, deutlich verändert. Dagegen wird eine ununterbrochene und dauerhafte Investition in bestimmte Lebensführungstypen eher zu einem konservativen Festhalten an diesem Muster führen.

Während die Informationstheorie der Ästhetik den Blick vor allem auf die Informationsverarbeitungsfähigkeiten der Akteure gerichtet hat, fokussiert die Theorie sozialer Produktionsfunktionen vor allem auf die gesellschaftlich institutionalisierten Definitionen des Handelns, die bestimmte Verhaltensweisen mit höheren oder niedrigeren Kosten und unterschiedlichen Nutzenaussichten koppeln. Beide Theorien gehen also nicht davon aus, dass die Akteure unterschiedliche Ziele und Präferenzen haben, sondern dass die unterschiedlichen Vorlieben entweder durch verschiedene Fähigkeiten (Informationsästhetik) oder durch die sozialen Situationen mit ihren Kosten und Chancen (Theorie sozialer Produktionsfunktionen) erzeugt werden. In der Folge sollen nun zwei konkurrierende Theorien dargestellt werden, die davon ausgehen, dass Menschen tatsächlich ein differenzierteres Set von Präferenzen aufweisen.

(4) Ein psychologisches Modell, das die Entstehung von Präferenzen erklären kann, ist die Konzeption des Modellernens von Bandura (1977). Dieses geht im Gegensatz zu klassischen behavioristischen Annahmen in der Psychologie nicht davon aus, dass Lernen nur auf der Basis von Prozessen der Verstärkung stattfindet, sondern in hohem Maße auf Grundlage von Beobachtung: „most human behavior is learned observationally through modelling: from observing others one forms an idea of how new behaviors are performed, and on later occasions this coded information serves as a guide for action“ (Bandura 1977: 22). Beim Modellernen kommt es vor allem auf vier Aspekte an: Erstens muss die Aufmerksamkeit des Beobachtenden auf ein bestimmtes Verhalten gerichtet sein, um es beobachten und lernen zu können, zweitens müssen diese Konzepte angemessen erinnert werden, drittens ausprobiert und geübt werden und viertens muss überhaupt eine Motivation für die Wiederholung des Verhaltens vorliegen. Vor allem der erste und der vierte Aspekt sind auch für soziologische Analysen der Geschmacksbildung relevant. Es ist relativ offensichtlich, dass nicht alle Vorbilder sich für das Modellernen in gleichem Maße eignen. Personen mit großem Einfluss oder Personen, zu denen eine enge soziale Beziehung besteht, bieten sich in besonderem Maße als Lernmodelle an (Bandura 1977: 88 ff.). Insofern ist auch die Relevanz des kulturellen Klimas im Elternhaus, die in zahlreichen Studien festgestellt wurde (Nagel 2010), ohne weiteres zu erklären, da die Eltern in den ersten Lebensjahren die zentralen Bezugspunkte für das Lernen sind. Für soziologische Anwendungen der Lerntheorie ist vor allem relevant, wenn sich die zentralen Lernumwelten historisch wandeln, wenn z. B. das Elternhaus an Einfluss verliert, während Freunde und Bekannte an Prägekraft gewinnen. So verweist Coulangeon darauf, dass die Bildungsexpansion zu einer größeren kulturellen Heterogenität der Schüler an weiterführenden Schulen geführt hat, sodass hier die gegenseitige Bestärkung in hochkulturellen Orientierungen immer weniger wichtig wird, während populärkulturelle Vorlieben an Akzeptanz gewinnen (Coulangeon 2004). Allerdings sind auch die jeweiligen Motivationen für das

Erlernen aus soziologischer Perspektive relevant. Gerade im Bereich der kulturellen Vorlieben muss berücksichtigt werden, dass nicht in jedem sozialen Milieu ein bestimmter kultureller Geschmack positiv sanktioniert wird. Kinder aus der Dienstklasse können beobachten, dass ihre hochkulturell orientierten Eltern mit ihrem Verhalten erfolgreich waren und sind. Sie haben typischerweise Hochschulabschlüsse erworben, die auf der Verfügung über kulturelles Kapital beruhen (Rössel und Beckert-Zieglschmid 2002), arbeiten häufig in Berufen, in denen eine Hochkulturorientierung teilweise vorausgesetzt wird und unterhalten sich auch mit Bekannten und Freunden darüber, sodass insgesamt eine Hochkulturorientierung nicht nur beobachtet werden kann, sondern auch als positiv sanktioniert erlebt wird. In der Arbeiterklasse hingegen wird dieses Verhalten eher als randständig betrachtet und hat nur wenig mit den jeweiligen beruflichen Inhalten zu tun. Auch in den Peergroups wird es wenig soziale Anerkennung für eine solche Orientierung geben (vgl. Willis 1979). Daher kann man aus der Theorie des Modellernens die Hypothese folgern, dass die Weitergabe von hochkulturellen Vorlieben klassenspezifisch sein sollte, in der Dienstklasse müsste sie relativ stark und in der Arbeiterklasse eher schwach ausgeprägt sein. Die Theorie des Modelllernens hilft also, die Entstehung und Weitergabe ganz unterschiedlicher Arten von kulturellen und ästhetischen Orientierungen zu erklären. Dabei wird man vor allem einen Erwerb derjenigen Orientierungen erwarten, die erstens von relevanten Bezugspersonen vorgelebt werden, für die zweitens Gelegenheit zum Ausprobieren und Üben besteht und deren Befolgung drittens auch mit erwartbaren Belohnungen in Verbindung gebracht werden kann. An dieser Stelle besteht offensichtlich eine hohe Kongruenz mit der Theorie sozialer Produktionsfunktionen. Derartig erworbene Orientierungen können auch über spezifische Situationen hinaus und prinzipiell auch unabhängig von den Fähigkeiten der Informationsverarbeitung relevant sein. So können sie z. B. erklären, warum Personen mit sehr hohen Informationsverarbeitungsfähigkeiten auf einer Party begeistert zu Musik tanzen können, die relativ zu diesen Fähigkeiten eigentlich unterkomplex ist. Zudem kann die soziale Lerntheorie auch besser als die Theorie der sozialen Produktionsfunktionen erklären, dass Personen an bestimmten Lebensstilen festhalten, obwohl sich ihre persönlichen Netzwerke oder ihre soziale Lage verändert haben.

(5) In den bisherigen vier Theorien werden allerdings unhinterfragte und teilweise problematische Prämissen vorausgesetzt. Wird in der Theorie des Wertewandels eine fixe Bedürfnishierarchie unterstellt, so wird in der Theorie der Informationsästhetik vorausgesetzt, dass Menschen ein bestimmtes Niveau von Erregung als angenehm empfinden. In der Theorie sozialer Produktionsfunktionen wird mehr oder weniger unhinterfragt angenommen, dass alle Menschen genau zwei Grundbedürfnisse haben, die durch unterschiedliche Arten von Zwischengütern befriedigt werden können. Auch in der Lerntheorie von Bandura wird davon ausgegangen, dass bestimmte Ressourcen von Personen generell als Belohnungen und damit als motivierend betrachtet werden. Doch für alle Theorien lässt sich die Frage stellen, wie diese Prämissen begründet werden können und ob sie die Natur des Menschen tatsächlich korrekt beschreiben. Vor allem Kanazawa (2001) hat sich in einer Reihe von Publikationen dafür ausgesprochen, ein präziseres Bild der menschlichen Natur auf der Grundlage der Ergebnisse der evolutionären Psychologie zu entwickeln. Diese geht davon aus, dass die menschliche Natur und der menschliche Geist keineswegs eine tabula rasa sind, wie es in den Sozialwis-

senschaften in Folge der empiristischen Philosophie lange angenommen wurde, sondern dass der Mensch infolge seiner evolutionären Entwicklung evolutionär bedingte psychologische Mechanismen aufweist, die auf spezifische adaptive Probleme in der Entwicklungsgeschichte des Menschen zugeschnitten sind. Sowohl die universale menschliche Vorliebe für fette und süße Speisen als auch die in allen Kulturen zu findende Vorliebe von Männern für Frauen mit einer bestimmten Körperform und die in allen Gesellschaften beobachtbare Präferenz von Frauen für statushohe Männer können als Resultate derartiger evolutionär bedingter Adaptationsprozesse betrachtet werden (siehe für einen Überblick Buss 2004). Insofern kann die evolutionäre Psychologie nicht nur erklären, warum Menschen bestimmte Dinge oder Handlungen als Belohnungen betrachten, sondern auch die Wichtigkeit von sozialer Anerkennung und physischem Wohlbefinden, die aber im Gegensatz zur Theorie der sozialen Produktionsfunktionen nicht die beiden einzigen universalen menschlichen Ziele sind (Kanazawa 2001: 1141, 1143). Da die evolutionäre Psychologie ihren Blick auf psychologische Mechanismen richtet, die im Verlauf der menschlichen Evolution als Lösung für adaptive Probleme entstanden sind, kann sie für die Erklärung der hier zur Debatte stehenden Werte und ästhetischen Orientierungen allerdings nur einen begrenzten Beitrag leisten. Evolutionär bedingte psychologische Mechanismen liegen im Regelfall bei allen Menschen vor, da sie zur menschlichen Natur gehören. Daher können sie auch höchstens indirekt zur Erklärung von unterschiedlichen Orientierungen und Werten bei Menschen beitragen: Erstens kann die evolutionäre Psychologie bestimmte Grenzen der Plastizität menschlicher Lebensstile erklären, die in bestimmten Maß durch die Natur des Menschen vorgeprägt sind (vgl. aber Freese 2008). So zeigt sich, dass auch die meisten akademisch gebildeten Menschen ab und zu Süßigkeiten konsumieren, obwohl Kinder in dieser sozialen Gruppe häufig einem intensiven entgegengesetzten Konditionierungsprogramm ausgesetzt sind. Zweitens kann sie auf die Interaktion von Lebensstilen und evolutionär bedingten psychologischen Mechanismen verweisen. So ist zu erwarten, dass in bestimmten Altersgruppen, die stark durch die Orientierung auf den Partnermarkt geprägt sind, die Tendenz zur bewussten Stilisierung von Lebensstilen besonders ausgeprägt ist (vgl. Otte 2007). Dabei sollten sich geschlechtsspezifische Unterschiede feststellen lassen, bei denen die typischerweise vom anderen Geschlecht bevorzugten Merkmale besonders stark hervorgehoben werden (physische Attraktivität bei Frauen, Status, Körperkraft bei Männern). Auch im Lebensverlauf sollte die sich verändernde Bedeutung adaptiver Probleme zu spezifischen Ausprägungen von Lebensstilen führen.[6] Dies soll und kann an dieser Stelle nicht weiter ausgeführt werden. Deutlich wird aber, dass die evolutionäre Psychologie erstens allgemeine Aussagen über potenzielle Belohnungen in Lernprozessen machen kann, zweitens die Grenzen der Gestaltung von menschlichen Lebensstilen andeuten kann und drittens die Formulierung von präzisen Hypothesen über die unterschiedliche Ausgestaltung von Lebensstilen zwischen verschiedenen sozialen Gruppen, insbesondere Männern und Frauen, erlaubt, die in verschiedenem Maße von adaptiven Problemen betroffen sind. Allerdings ist festzuhalten, dass es sich bei der evolutionären Psychologie bisher noch um ein For-

6 Auch Lebensstilunterschiede zwischen statushohen und statustiefen sozialen Gruppen können auf dieser Grundlage prognostiziert werden (siehe Buss 2004).

schungsprogramm handelt, das zwar vielversprechend klingt, bei dem aber noch abzuwarten ist, ob es den Erwartungen an seine Ergebnisse entsprechen wird.

Insgesamt zeigt sich in diesem Abschnitt, dass keine einheitliche Theorie der Entstehung von Präferenzen und Werten vorliegt, dass aber durchaus erklärungskräftige Theorieangebote vorhanden sind. Schon bei der Darstellung der fünf Theorien wurde deutlich, dass diese auch zahlreiche empirische Generalisierungen der Lebensstilforschung erklären können: Die Theorie des Wertewandels, die Informationsästhetik und die Theorie sozialer Produktionsfunktionen greifen, um nur ein Beispiel zu nennen, explizit Zusammenhänge zwischen dem sozialen Status und den kulturellen Orientierungen auf. Die betrachteten Theorien können bis zu einem gewissen Grad als komplementär betrachtet werden, da z. B. die evolutionäre Psychologie bestimmte Voraussetzungen der Lerntheorie oder der Theorie sozialer Produktionsfunktionen erklären kann, ohne damit aber die Gültigkeit dieser Theorien von vornherein zu bestreiten. Abgesehen von der sozialen Lerntheorie haben die anderen theoretischen Angebote einen eher beschränkten Fokus: Die Theorie des Wertewandels richtet ihr Augenmerk lediglich auf den Wandel von grundlegenden Wertorientierungen, während z. B. ästhetische Vorlieben eher nicht betrachtet werden. Die Informationsästhetik bezieht sich nur auf ästhetische Phänomene, wobei darüber hinaus selbst in diesem Forschungsfeld Grenzen der Anwendung festgestellt wurden (siehe oben). Die Theorie sozialer Produktionsfunktionen hat prinzipiell einen breiten Anwendungsbereich, ihre Erklärungen konkreter Lebensführungsmuster sind aber immer auf soziale Anerkennung als den Primärnutzen bezogen. Dagegen hat die soziale Lerntheorie nicht nur einen prinzipiell breiten Anwendungsbereich, sondern verfügt auch über ein umfangreicheres Erklärungspotenzial. Damit eröffnet sich auch die Möglichkeit zu einer partiellen Integration der verschiedenen Theorien. Andererseits offerieren die theoretischen Perspektiven aber auch klar differenzierte Erklärungen, die systematisch gegeneinander getestet werden können. Betrachtet man die in einigen Gesellschaften feststellbare größere Vorliebe von Frauen für die klassische Hochkultur, so könnten aus mindestens drei der oben skizzierten Theorien empirisch prüfbare Erklärungshypothesen abgeleitet werden. Aus der Perspektive der Informationsästhetik müsste dieser Unterschied auf die geschlechtsspezifischen Informationsverarbeitungsfähigkeiten zurückgeführt werden können, der unter anderem durch den Besuch von Kursen oder das Belegen kunstnaher Fächer operationalisiert werden könnte. Dagegen würde die Theorie der sozialen Produktionsfunktionen vor allem die Relevanz von klassischer Hochkultur in den persönlichen Netzwerken von Frauen und Männern als Erklärung in den Vordergrund stellen. Die soziale Lerntheorie kann diesen Unterschied prinzipiell als Resultat der gesamten Lerngeschichte von Frauen und Männern erklären, würde aber stärker als die beiden anderen Perspektiven das Modelllernen in der Familie in Kindheit und Jugend in den Vordergrund stellen. Dies ist nur ein Beispiel für die zahlreichen Möglichkeiten, die vorgeschlagenen Theorien in der empirischen Lebensstilforschung systematisch gegeneinander zu prüfen.

IV. Der Einfluss von kulturellen Orientierungen auf einzelne Verhaltensweisen

Im nächsten Schritt soll nun betrachtet werden, wie der Einfluss von spezifischen Werten und Präferenzen auf das Verhalten erklärt werden kann. Hier wird an ein theoretisch relativ offenes Modell aus der individualistischen Theoriediskussion angeknüpft, um den Zusammenhang von Orientierungen einerseits und sozialem Handeln andererseits interpretieren zu können. Dieses Modell begreift die Handlungen von Akteuren erstens als zielgerichtet, zweitens geht es aber davon aus, dass die Handlungsalternativen eines Akteurs durch spezifische Handlungsressourcen und -restriktionen beschränkt sind. Diese Vorstellung könnte man als kleinsten gemeinsamen Nenner handlungstheoretischer Ansätze in der Soziologie bezeichnen (vgl. Hedström 2005): Erst unter der Annahme, dass Akteure nutzenmaximierend entscheiden, kann man von einer Theorie des rationalen Handelns sprechen (Hedström und Swedberg 1996: 128; Opp 1999: 173). Allerdings muss auch hier angenommen werden, dass die Akteure rational oder situationsangemessen handeln. Dies setzt zumindest voraus, dass sie konsistent ihre Ziele verfolgen und die jeweiligen Randbedingungen des Handelns berücksichtigen. Im hier zugrunde liegenden Modell wird menschliches Handeln also als Ergebnis von zwei aufeinanderfolgenden Filtermechanismen begriffen (Opp 1999: 173). Ein erster Filterprozess strukturiert die Menge aller möglichen Handlungsalternativen nach ihrer Zugänglichkeit für den Akteur, man könnte dabei von einer Opportunitäts- oder Gelegenheitsstruktur sprechen. Diese Opportunitätsstruktur wird durch das Verhältnis von zwei Größen gebildet: erstens den Restriktionen für eine spezifische Handlungsalternative und zweitens den Ressourcen, über die der Akteur verfügt. Sind die objektiven Strukturen der Handlungssituation gegeben, greifen im zweiten Filterprozess nun die Vorlieben des Akteurs, sodass er aus der gegebenen Opportunitätsstruktur diejenigen Alternativen auswählt, die seinen persönlichen Vorlieben oder seinen Präferenzen entsprechen. Eine stark restriktive Opportunitätsstruktur wird dem Akteur nur noch wenige Wahlmöglichkeiten lassen, sodass die Präferenzen für die Handlungserklärung weniger wichtig werden. Dieses hier nur kurz eingeführte Handlungsmodell erlaubt die Formulierung eines sozialen Mechanismus für die Auswahl von Handlungsalternativen: Wir können erstens davon ausgehen, dass Akteure zielgerichtet handeln, dass sie also Handlungen auswählen werden, von denen sie annehmen, dass sie ihren Präferenzen oder Vorlieben entsprechen. Dies geschieht aber zweitens im Rahmen einer Opportunitätsstruktur, die eine Einschränkung der Handlungsalternativen für den Akteur bedeutet. Eine Person mit einer Vorliebe für klassische Musik kann z. B. aus einer breiten Palette von Handlungsangeboten wählen, um diesem Musikgeschmack zu folgen: Vom Hören einer CD im heimischen Wohnzimmer über den Besuch eines Konzertes auf den billigsten Plätzen bis hin zum privaten Engagement eines international renommierten Orchesters gibt es eine unendliche Vielzahl von Möglichkeiten, klassische Musik zu rezipieren. Welche dieser Alternativen tatsächlich gewählt wird, hängt also nicht nur von den Vorlieben und dem Geschmack dieser Person ab, sondern von ihrer Opportunitätsstruktur, die sich aus den Handlungsrestriktionen einerseits und ihrer Ressourcenausstattung (ökonomisches und kulturelles Kapital, Zeit) auf der anderen Seite ergibt. Bei den Handlungsrestriktionen handelt es sich um Handlungsbedingungen, die in der jeweiligen Situation vom Akteur nicht kontrolliert werden und damit auch nicht verändert werden können, z. B. also die Kosten unterschiedlicher Handlungsalternativen.

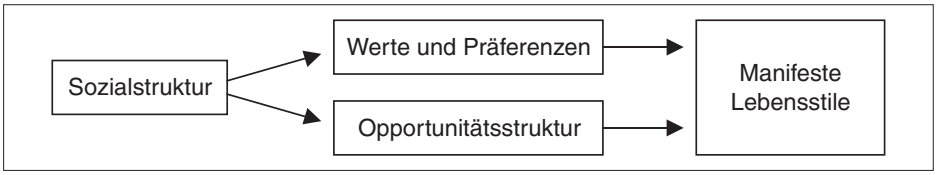
Insofern muss die Bedeutung von Werten und Präferenzen aus theoretischer Perspektive in gewissem Maße eingeschränkt werden. Sie werden vor allem in Entscheidungen, bei denen geringe Kostendifferenzen zwischen den Alternativen existieren, relevant sein. Dagegen wird ihre explanatorische Bedeutung in Handlungssituationen mit hohen Kostenunterschieden der Handlungsoptionen von geringerer Bedeutung sein. So haben Diekmann und Preisendörfer zeigen können, dass das Umweltbewusstsein von Personen vor allem in Situationen mit niedrigen Kostendifferenzen das faktische Umweltverhalten beeinflusst, dagegen in Hochkostensituationen wenig Relevanz besitzt (Diekmann und Preisendörfer 2003, vgl. Rössel 2006; 2008a). In den letztgenannten Situationen sind vor allem die Handlungsrestriktionen und -ressourcen für die Erklärung zentral. Daher kann man auch für Lebensstile oder kulturelle Präferenzen einen relativ großen Einfluss nur in Niedrigkostensituationen vermuten, während sie in Hochkostensituationen eine geringere Erklärungskraft aufweisen dürften (vgl. die Ergebnisse von Otte in diesem Band). Entscheidungen im letztgenannten Situationstyp werden stärker durch die Verfügung über materielle Ressourcen bestimmt werden, also durch Merkmale, die in höherem Maße an Klasse und Schicht gebunden sind. Mit der Unterscheidung zwischen Hochkosten- und Niedrigkostensituationen ist damit auch eine erste Hypothese zur Erklärungskraft von Werten und Präferenzen formuliert: Diese sollten sich vor allem in Niedrigkostensituationen als erklärungskräftig erweisen.

Neben der Bedeutung der Kostenstruktur von Situationen muss noch auf eine zweite wichtige intervenierende Variable verwiesen werden, die die Handlungsrelevanz von Werten und Präferenzen moderiert. Mit der empirischen Analyse des Verhältnisses von kulturellen Präferenzen einerseits und Formen des sozialen Handelns andererseits begibt man sich in ein klassisches Forschungsgebiet der Sozialpsychologie. Die Erforschung des Zusammenhangs von Einstellungen und Verhalten hat dort eine lange Tradition (Ajzen und Fishbein 1980: 12-27). Forschungsleitend war ursprünglich die Annahme, dass Einstellungen gegenüber Objekten auch mit Verhaltensmustern gegenüber diesen Objekten einhergehen (Ajzen und Fishbein 1980: 15). Allerdings wurde durch zahlreiche empirische Studien deutlich, dass die statistische Korrelation zwischen Einstellung- und Verhaltensmustern nicht besonders stark ist. Für dieses Phänomen wurden zahlreiche Erklärungen vorgeschlagen, als besonders erfolgreich und empirisch überzeugend hat sich das von Ajzen und Fishbein vorgeschlagene Korrespondenzprinzip erwiesen (Ajzen und Fishbein 1980: 27). Damit ist gemeint, dass Einstellungen und Verhalten im Hinblick auf das jeweilige Objekt, die Spezifität des Verhaltens, den Zeitrahmen und den Kontext des Verhaltens möglichst korrespondierend gemessen werden müssen, um eine hohe Korrelation zwischen Einstellungen und Verhalten zu erreichen. Will man also die Besuchshäufigkeit von Personen in der Mailänder Scala erklären, so sollte man die Einstellungen dieser Personen zum Besuch der Mailänder Scala oder deren Besuchsintentionen abfragen und nicht deren allgemeine Einstellungen zur Opernmusik. Auf dieser Grundlage kann geschlussfolgert werden, dass Werte und Präferenzen besonders dann erklärungskräftig sind, wenn sie in einer Weise gemessen wurden, die mit dem jeweiligen Explanandum besonders gut korrespondiert. Daraus können zwei konkrete Schlussfolgerungen gezogen werden. Erstens sollten spezifische Orientierungen (z. B. ästhetische) vor allem in den korrespondierenden Handlungsbereichen erklärungskräftig sein, zweitens sollten deren Erklärungsleistungen generell höher sein, wenn das zu erklärende Verhalten und die gemessene Einstellung eine

starke Korrespondenz aufweisen. Dies konnte für den Bereich der kulturellen Präferenzen in verschiedenen Studien empirisch deutlich gezeigt werden (Otte 2004; Rössel 2006, 2008a).

Insgesamt zeigt aber dieser Abschnitt, dass zwischen den zugrunde liegenden Werten und Präferenzen und dem manifesten Verhalten eines Lebensstils keine vollständige Kongruenz bestehen muss. Erstens können spezifische Orientierungen in unterschiedlichen Verhaltensweisen resultieren, die in ihren Kostenstrukturen variieren (siehe das Klassikbeispiel oben), zweitens können aber auch bestimmte Orientierungen über eine bestimmte Zeit hinweg aufgrund von Handlungsrestriktionen oder Ressourcenknappheit unerfüllt bleiben. Damit deutet sich auch eine komplexere theoretische Behandlung des Zusammenhangs von Sozialstruktur und Lebensstilen an, als sie in den meisten Arbeiten aus der Lebensstilforschung zu finden ist (siehe auch Yaish und Katz-Gerro 2010). Erstens muss davon ausgegangen werden, dass die Orientierungen von Akteuren, also ihre Werte und Präferenzen, durch spezifische Aspekte der Sozialstruktur geprägt werden, wie dies von der Theorie des Wertewandels (Ressourcen), der Theorie sozialer Produktionsfunktionen (Ressourcen, persönliche Netzwerke) und der sozialen Lerntheorie (Lernmodelle, Ressourcen, Motivation) vorhergesagt wird. Dies entspricht auch der klassischen Theorie von Bourdieu, der davon ausgeht, dass der menschliche Habitus den jeweiligen Lebensbedingungen der Menschen entspringt und entspricht (Bourdieu 2001).[7] So würde die Theorie der Informationsästhetik erwarten lassen, dass höher gebildete Personen eher eine Vorliebe für komplexe Kunstwerke aufweisen werden, die Investitionstheorie von Otte würde mit höherem Status eine Luxusorientierung prognostizieren, während die Lerntheorie eine kohortenspezifische Prägung des Geschmacks durch die unterschiedlichen Lernangebote in verschiedenen historischen Zeiten vorhersagen würde. Neben dieser, zeitlich vor allem in der Kindheit und Jugend stattfindenden Prägung der Werte und Präferenzen durch sozialstrukturelle Bedingungen, gibt es noch eine zweite Stelle, an der die Sozialstruktur für den manifesten Lebensstil relevant wird: und zwar indem sie die Akteure mit ihren sozialstrukturell geprägten Orientierungen im Verlauf ihres Lebens in unterschiedlichem Maße auf Handlungsrestriktionen treffen lässt und sie in unterschiedlichem Maße mit Ressourcen ausstattet. Selbst bei gleichen Werten und Präferenzen werden daher sozialstrukturell unterschiedlich gelagerte Akteure unterschiedliche Lebensstilmuster entwickeln (siehe *Abbildung 1*).

Abbildung 1: Sozialstruktur und Lebensstile



7 Problematisch an Bourdieus klassischer Theorie ist allerdings, dass sie keine Angaben darüber macht, unter welchen Bedingungen Menschen z. B. die Orientierungen ihrer Eltern übernehmen und unter welchen Bedingungen Abweichungen festzustellen sind.

Der hier skizzierte Vorschlag zur Verknüpfung von Handlungsorientierungen und Lebensstilen greift relativ stark auf entscheidungstheoretische Überlegungen aus dem Kontext der individualistischen Sozialtheorie zurück. In den vergangenen Jahren wurden im Kontext der Lebensstil-, insbesondere aber der Konsumforschung, Theorien sozialer Praktiken als mögliche Alternativkandidaten für die Analyse menschlicher Verhaltensweisen behandelt (Reckwitz 2003; Warde 2005). Diese Theorierichtung weist individualistische und zielgerichtete Analysen des menschlichen Handelns zurück und verweist dagegen auf die Relevanz von routinisierten Praktiken, die körperliche Bewegungen, praktisches Wissen, Regeln, Motivationen und emotionale Zustände bündeln (Lizardo und Strang 2010; Reckwitz 2003: 290; Warde 2005: 133). In dieser theoretischen Perspektive bringen nicht die intentional handelnden Akteure die soziale Welt hervor, sondern diese besteht in der Repetition von Praktiken über zeiträumliche Distanzen hinweg. Die Akteure mit ihren spezifischen Interessen und Bedürfnissen sind hier nicht zentral für die Analyse, sondern werden als durch historisch bedingte Praktiken bedingt betrachtet (Reckwitz 2003: 296; Warde 2003: 137 f.). Es sind die Praktiken, die das Handeln von Akteuren überhaupt erst ermöglichen und dieses motivieren und nicht umgekehrt. Die Theorie der Praktiken ist durch drei Merkmale charakterisierbar. Erstens spricht sie der Materialität von Praktiken eine zentrale Bedeutung zu: Sowohl der Körper der handelnden Personen als auch Objekte sind typischerweise in Praktiken eingeflochten. Dies macht die Theorie der Praktiken für die Konsumforschung besonders interessant (Warde 2005). Zweitens geht die Theorie davon aus, dass Praktiken ein praktisches Wissen kognitiver und normativer Art enthalten und die Motivationen der Akteure durch die Einbettung in Praktiken erzeugt werden (Reckwitz 2003: 292; Warde 2005: 137). Schließlich können Praktiken drittens als eine Art von Routinehandeln betrachtet werden, das aber dennoch in spezifischen Situationen unberechenbare Innovationen erzeugen kann (Reckwitz 2003: 295). Die Theorie der Praktiken greift durchaus wichtige Punkte in der Analyse von menschlichen Handeln auf, die in anderen soziologischen Perspektiven teilweise vernachlässigt wurden: die Körperlichkeit von Handeln, die Rolle von Objekten und die Routinisierung des Verhaltens. Diese Punkte lassen sich allerdings relativ leicht in eine individualistische Handlungstheorie integrieren, ohne dass größere Theorieumstellungen vorgenommen werden müssten. Dagegen weist die Theorie der Praktiken erhebliche Probleme auf, die sie für die hier diskutierten Fragen als ungeeignet erscheinen lassen. Erstens bleibt in der Theorie der Praktiken unklar, unter welchen Bedingungen das Handeln von Akteuren bestimmten Routinen folgt und in welchen Konstellationen diese von den Routinen abweichen (siehe auch *Abschnitt V*). Zweitens – und dies ist besonders gravierend – erklärt die Theorie der Praktiken nicht, warum bestimmte Akteure überhaupt bestimmten Praktiken folgen und nicht anderen (Warde 2005: 145). Dies ist aber nun gerade für die Konsum- und Lebensstilforschung die zentrale Frage, auf die die Theorie der Praktiken keinerlei Antwort hat. Insofern bleibt die entscheidungstheoretische Alternative in diesem Aufsatz die relevantere Option, da sie genau diese entscheidenden Fragen beantworten kann.

V. Die Bündelung von Verhaltensweisen zu Lebensstilen

In der Einleitung und in *Abschnitt II* wurde deutlich gemacht, dass einzelne Handlungen oder Verhaltensweisen, die auf bestimmten Orientierungen basieren, noch keinen Lebensstil ausmachen. In der Lebensstilforschung wird zumeist davon ausgegangen, dass dieser Begriff ein Muster von Verhaltensweisen beschreibt, das zumindest einen gewissen Grad von Kohärenz aufweist. Damit gewinnen Lebensstile auch eine Art von Entlastungsfunktion, da sie als Handlungsroutinen dienen und damit die Akteure von der Notwendigkeit, in jeder Situation neu zu entscheiden, entbinden. Daher müssen an dieser Stelle noch vier theoretische Fragen etwas ausführlicher aufgegriffen werden: Erstens soll betrachtet werden, warum bestimmte Verhaltensweisen im Zeitverlauf als Bestandteil eines Lebensstils ausgewählt werden, zweitens, wieso es zu einer formal-ästhetischen Kohärenz von Lebensstilen kommt, drittens, wie Lebensstile als Handlungsroutinen funktionieren und schließlich viertens, in welchem Maße Lebensstile nicht nur als Verhaltensmuster betrachtet werden können, sondern auch zur Bildung von Netzwerken und Gruppen führen.

(1) Die wichtigste Theorie, die erklären kann, warum bestimmte Verhaltensweisen beibehalten werden und zu einem festen Bestandteil des Verhaltensrepertoires werden, ist die Lerntheorie (Bandura 1977). In der simpelsten Variante würde diese behaupten, dass Akteure Verhaltensweisen beibehalten werden, für die diese belohnt, und Verhaltensweisen aufgeben, für die sie bestraft werden. Eine entscheidende Frage, um diese einfache Grundannahme zu spezifizieren, richtet sich auf die Art der relevanten Belohnungen. Otte (2004) hat in seiner Investitionstheorie der Lebensführungswahl im Anschluss an die Theorie sozialer Produktionsfunktionen vor allem die Rolle sozialer Anerkennung für die Auswahl spezifischer Lebensstilelemente hervorgehoben. So zentral die Bedeutung sozialer Anerkennung für Handlungsentscheidungen sein dürfte, so kann man in dem hier betrachteten Bereich aber davon ausgehen, dass diese allein nicht ausreicht, um die Konstruktion von Lebensstilen zu erklären. Um einige Beispiele aus der Literatur aufzugreifen: Haben Arbeiter tatsächlich vor allem deshalb Vergnügen an einfachen, sättigenden Speisen (Bourdieu 1984), weil sie damit soziale Anerkennung erwerben? Ist der erste Kaffee am Morgen so gut (Schulze 1992: 107), weil er soziale Anerkennung erzeugt? Ist der Urlaub am See so erholsam, weil andere ihn positiv beurteilen? Diese einfachen Beispiele erhärten die Skepsis gegenüber einer Perspektive, die Lebensstilen allein die Funktion der Erzeugung sozialer Anerkennung zuspricht. Zudem zeigen experimentelle Studien von Rucker und Galinsky (2009), dass insbesondere Personen mit geringer Macht die Orientierung an sozialer Anerkennung im Konsum und ihren Lebensstilen besonders wichtig ist, während Personen mit großer Macht sich in stärkerem Maße an ihren eigenen, intrinsischen Vorlieben orientieren, was die Geltungskraft von Ottes Modell deutlich einschränkt. In der Lebensstilforschung sind allerdings die Funktionen und damit die mit Lebensstilen verbundenen Belohnungen deutlich differenzierter behandelt worden (Lüdtke 1989; Schulze 1992). An diese Diskussionen soll an dieser Stelle angeschlossen werden. Erstens kann das Konzept der sozialen Anerkennung in zwei Teile separiert werden: Einerseits kann soziale Anerkennung darauf verweisen, dass Personen sozialen Netzwerken und Gruppen zugehören und von den zugehörenden Akteuren soziale Wertschätzung erfahren. Andererseits

kann dieser Begriff aber auch darauf verweisen, dass soziale Anerkennung auch aus der Abgrenzung, der Distinktion gegenüber Personen mit anderen Lebensstilen resultiert. Vor allem Bourdieu betont, dass Geschmack vor allem negativ funktioniert, das heißt vor allem definiert, was als geschmacklos betrachtet werden kann (Bourdieu 1984; 1993; vgl. auch Lüdtke 1989). Insofern können soziale Belohnungen sowohl in der Anerkennung durch eine Gruppe als auch in der Abgrenzung von als geschmacklos angesehenen Gruppen gesehen werden. Darüber hinaus wurden in der Lebensstilforschung aber neben den im engeren Sinne sozialen Motiven und Funktionen von Lebensstilen immer auch weitere Funktionen diskutiert. Insbesondere Gerhard Schulze (1992) hat hervorgehoben, dass lebensstilgeprägte Handlungen in psychophysischen Erlebnissen resultieren, die man auch einfach als Genuss bezeichnen kann, in der Theorie der sozialen Produktionsfunktionen würde man von physischem Wohlbefinden sprechen. Auch Bourdieu hat in den späteren Versionen seiner Theorie der Kunstrezeption hervorgehoben, dass die Wahrnehmung von Kunstwerken weniger einen intellektuellen als einen emotionalen Prozess darstellt (Bourdieu 1999). Schließlich muss noch darauf verwiesen werden, dass in der Lebensstilforschung den Lebensstilen nicht zuletzt die Funktion der Identitätsbildung zugewiesen wurde (Lüdtke 1989). Damit ist gemeint, dass Personen durch ihren Lebensstil auch definieren können, wer sie als Person sind. Dies wird besonders deutlich bei Menschen, die sich bestimmten Szenen zurechnen und sich als Techno, Ultra oder Skater bezeichnen, um nur einige Beispiele zu nennen. Über diese Szeneangehörigen hinaus trägt der Lebensstil aber dazu bei, eine Person genauer zu definieren, sei es als kultiviert und gebildet oder jemand, bei „dem immer etwas los ist".

Diese nur auf den ersten Blick etwas beliebig erscheinende Liste deckt sich in erstaunlichem Maße mit den spezifischen Anreizen, die Opp (1999) in seiner erweiterten Theorie des rationalen Handelns formuliert hat und die sich in den verschiedensten Verhaltensbereichen als erklärungskräftig erwiesen hat. In einer empirischen Analyse der Determinanten des Besuchs von Opern und klassischen Konzerten konnte gezeigt werden (Rössel 2005), dass alle vier Handlungsanreize für den regelmäßigen Besuch von Veranstaltungen der klassischen Musik relevant sind: die soziale Anerkennung im Netzwerk, die soziale Abgrenzung von Personen mit schlechtem Geschmack, der pure Genuss an der Musik wie auch die Bestätigung und der Aufbau der eigenen Identität. Insofern kann davon ausgegangen werden, dass alle vier Belohnungen relevant für die Aufnahme, das Beibehalten, aber auch die Aufgabe von spezifischen Verhaltensweisen im Lebensstil einer Person sein werden. Diese werden freilich durch die nur längerfristig veränderbaren zugrunde liegenden Orientierungen gesteuert. Stabilität und Wandel in Lebensstilen lässt sich also nicht allein mit Bezug auf die Strukturen erklären, die soziale Anerkennung produzieren, sondern muss auch die anderen Funktionen von Lebensstilen in Rechnung stellen, die von den Akteuren auch als Belohnung wahrgenommen werden. Während allerdings die beiden Formen sozialer Anerkennung relativ gut mit Veränderungen sozialer Strukturen und Institutionen erklärt werden können, ist dies für die Genuss- und die Identitätsfunktion von Lebensstilen nicht der Fall. Diese sind in stärkerem Maße Resultat einer vergangenen Lerngeschichte, die zu intrinsischen Orientierungen bei den Akteuren geführt hat, die freilich auch durch strukturelle Bedingungen geprägt sind. So werden Personen mit einem hohen Status eher einen Selbstfokus aufweisen und daher wenig auf soziale Anerkennung durch andere reagie-

ren, sondern sich stärker von erlernten Orientierungen leiten lassen (Rucker und Galinsky 2009).

(2) Wie kommt es nun dazu, dass Lebensstile sich zu identifizierbaren Mustern bündeln, die als ästhetisch zusammengehörig wahrgenommen werden? Hier kann vor allem auf zwei theoretische Erklärungslinien verwiesen werden: Erstens gewinnen die Lebensstilmuster natürlich ihre Einheitlichkeit aus den zugrunde liegenden Orientierungen. Dies hat vor allem Pierre Bourdieu mit seinem Konzept des Habitus immer wieder betont. Er geht davon aus, dass der Habitus als erzeugende Struktur der Praxis der Akteure ihre Einheitlichkeit gibt (Bourdieu 2001: 177-188). Die Kohärenz der mentalen Klassifikations- und Bewertungssysteme der Akteure hängt aber zusätzlich auch von der Kohärenz der gesellschaftlich institutionalisierten Klassifikations- und Bewertungssysteme ab (DiMaggio 1987), wie sie sich in der Produktion des kulturellen Angebots (siehe den Beitrag von Gebesmair in diesem Band) und im öffentlichen Diskurs über Kultur (siehe den Beitrag von Janssen et al. in diesem Band) materialisieren. Allerdings muss an dieser Stelle auf drei potenzielle Quellen von Heterogenität und Fragmentierung in den Lebensstilmustern hingewiesen werden: Erstens ist nicht ohne Prüfung davon auszugehen, dass die Akteure über vollständig konsistente Orientierungen verfügen, die dementsprechend auch zu vollständig kohärenten Lebensstilmustern führen. Zweitens können die Akteure vielfach ihre Orientierungen nicht zielgerichtet in die Praxis umsetzen, sondern werden durch vielfältige Handlungsrestriktionen und die ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen beschränkt. So muss die renommierte Köchin Babette in der Novelle Babettes Gastmahl von Karen Blixen sich damit begnügen, jeden Tag karge Brotsuppe zu kochen, da sie in der dänischen Provinz, in die sie nach der Niederschlagung der Pariser Kommune geflüchtet ist, nicht über die Ressourcen zur Zubereitung eines opulenten Mahls verfügt. Lediglich einmal ist es ihr nach einem Lottogewinn vergönnt, ihre zugrunde liegenden Orientierungen im Hinblick auf das Kochen und Mahlzeiten tatsächlich in die Realität umzusetzen. Doch nicht nur die sozialstrukturellen Restriktionen erzeugen Brüche und Fragmentierungen in den Lebensstilmustern, diese können drittens auch aus unterschiedlichen situativen Anforderungen resultieren. In *Abschnitt III* wurde schon darauf hingewiesen, dass Schuberts Winterreise zwar für den Klassikliebhaber ein großer Genuss sein mag, diese aber für eine Party oder eine Tanzveranstaltung aus der Sicht des gleichen Klassikliebhabers völlig unangemessen sein kann. Zudem finden sich Personen in unterschiedlichen Situationen auch mit verschiedenen Bezugspersonen konfrontiert, die eine Kenntnis ganz unterschiedlicher Lebensstilmuster als notwendig erscheinen lassen (DiMaggio 1987). Daher dürfte es auch eine empirische Frage sein, wie kohärent Lebensstile tatsächlich sind. Lahire stellt für die französische Bevölkerung überwiegend inkohärente Geschmacksmuster fest (Lahire 2008).

Neben den zugrunde liegenden Orientierungen kann die Kohärenz von Lebensstilen auch durch die Theorie der kognitiven Dissonanz erklärt werden. Diese von Leon Festinger (1957) in den 1950er Jahren entwickelte Theorie ist auch gegenwärtig noch eines der erklärungskräftigsten und wichtigsten Konzepte in der Sozialpsychologie. Sie geht davon aus, dass Menschen kognitive Dissonanz als einen unangenehmen Spannungszustand erleben, den sie möglichst aufheben wollen. Hier liegt die Annahme zugrunde, dass Kognitionen in unterschiedlichen Beziehungen zueinander stehen können.

Erstens können Kognitionen füreinander relevant sein oder nicht. So sind die Kognitionen „Ich bin ein ausgesprochener Liebhaber der Musik von Igor Strawinsky“ und „Meine Frau hasst die Musik von Igor Strawinsky“ offensichtlich füreinander relevant. Dagegen wäre die Aussage „Morgens trinke ich gerne Kaffee“ wenig relevant für die beiden anderen Aussagen. Es gibt keine übergeordneten Begriffe oder Kategorien, die eine Verbindung zwischen den Kognitionen herstellen könnten. Wenn nun Kognitionen füreinander relevant sein können, dann können sie in einem konsonanten Verhältnis stehen, wenn z. B. die Frau des Ichs auch die Musik von Igor Strawinsky schätzt, oder in einem dissonanten Verhältnis. In dem hier genannten Beispiel liegt offensichtlich eine kognitive Dissonanz vor, da sich die Liebe zum Komponisten nicht mit der Liebe zu der Frau, die diesen Komponisten hasst, verträgt. Um diese Dissonanz zu reduzieren, können Akteure nun weitere konsonante Kognitionen ergänzen, dissonante Kognitionen streichen oder auch die Relevanz bestimmter Kognitionen verändern („Ich schätze zwar Strawinsky, aber eigentlich ist Musik mir nicht besonders wichtig.“). Eine wichtige Strategie der Ergänzung von konsonanten Kognitionen ist die gezielte Suche von Interaktionspartnern, die ebendiese Kognitionen hervorrufen.

Was folgt nun aus der Theorie der kognitiven Dissonanz für die Kohärenz von Lebensstilen? Erstens müssen die verschiedenen Aspekte von Lebensstilen füreinander überhaupt als relevant betrachtet werden, um zu kognitiver Dissonanz zu führen. Daher werden die Lebensstile von Personen sich vermutlich eher in einzelnen Verhaltensbereichen zu kohärenten Mustern bündeln als über verschiedene Bereiche hinweg. So wird der Besuch von klassischen Konzerten stärker mit dem Besuch von Kunstmuseen korrelieren als mit dem Verzehr von Vollkornbrot. Inwiefern Lebensstilelemente als füreinander relevant betrachtet werden, hängt auch von gesellschaftlichen Definitionsprozessen ab, in denen bestimmte Lebensstilelemente unter kulturelle Schemata oder Genre subsumiert werden. Wie DiMaggio (1987) gezeigt hat, können diese in unterschiedlichem Maße differenziert und hierarchisiert sein. Die individuelle Kohärenz von Lebensstilmustern kann also nicht ohne Bezugnahme auf die kulturelle Entwicklung in einer Gesellschaft erklärt werden. Zweitens hängt die Auswirkung der kognitiven Dissonanz aber auch von der Relevanz der einzelnen Lebensstilelemente ab. So mag der oben zitierte Klassikliebhaber zwar zum Tanzen gerne Reggae hören, dies ist ihm aber nicht so wichtig und relevant wie die Situationen, in denen er klassische Musik nur um ihrer selbst willen genießen kann. Daher erzeugen die beiden Kognitionen („Ich liebe klassische Musik“ und „Auf Partys tanze ich gerne zu Reggae“) auch keine besonders ausgeprägt Dissonanz. So erklärt denn auch Neuhoff die Verbreitung von Personen, die ganz unterschiedliche Musikrichtungen mögen, mit dem Hinweis auf die Tatsache, dass diesen Menschen Musik eben auch nicht besonders wichtig ist (Neuhoff 2001).

Zusammenfassend zeigt sich, dass erstens Lebensstile in unterschiedlichem Maße kohärent sein sollten und dies zweitens von theoretisch präzise angebbaren Bedingungen abhängig ist, die in empirischen Studien systematisch geprüft werden können.

(3) In der Lebensstilforschung wurde immer wieder betont, dass Lebensstile eine Art von Entlastungsfunktion haben, da sie Akteure in Entscheidungs- und Handlungssituationen vom Zwang, immer wieder neu entscheiden zu müssen, entbinden (Lüdtke 1989; Otte 2004). In der Soziologie wurde der habitualisierte und routinisierte Cha-

rakter menschlichen Handelns immer wieder betont (Bourdieu 2001; Camic 1986; Giddens 1984; Rössel 1999). Allerdings haben die soziologischen Arbeiten zu diesem Thema den Nachteil, dass sie zwar immer wieder auf die Routinehaftigkeit von menschlichem Handeln verweisen, diese aber in ihrer Funktionsweise nicht erklären.[8] Daher greife ich an dieser Stelle auf theoretische Angebote aus dem Feld der Entscheidungspsychologie zurück (Betsch 2005). Dort werden Routinen als erlernte Lösungen für Entscheidungsprobleme betrachtet. Diese führen dazu, dass Akteure in der Regel in bekannten Handlungssituationen den erlernten Routinen folgen und auch Informationen in der Situation in Bezug auf diese Routinen selektiv wahrnehmen, also Hinweise auf mögliche Nachteile einer Routine tendenziell eher unterschätzen. In einer spezifischen Situation werden diese gelernten Verhaltensweisen mental dominant repräsentiert, wenn eine Entscheidungssituation als passend zur Routine wahrgenommen wird. Daraus lassen sich unmittelbar zwei Bedingungen für die Anwendung von Routinen ableiten: Erstens hängt die Dominanz, mit der bestimmte Lösungen für Entscheidungsprobleme mental aktiviert werden, von der jeweiligen Lerngeschichte der Handlungsalternative ab. Handlungen, die in der Vergangenheit immer wieder wiederholt wurden und mit hohen Belohnungen verbunden waren, werden in Entscheidungssituationen besonders schnell und dominant aktiviert. Zweitens hängt aber die Aktivierung einer bestimmten Lösung für Entscheidungsprobleme vom Grad der Ähnlichkeit (match) zwischen den Entscheidungssituationen in der Vergangenheit, in denen bestimmte Routinen aktiviert und ausgeführt wurden, und der gegenwärtigen Situation ab. Je stärker eine Situation durch neuartige Merkmale gekennzeichnet ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit für ein Abweichen von der Routine und eine relativ bewusste Wahrnehmung und Bewertung der Handlungsalternativen. Dies setzt allerdings voraus, dass in der Entscheidungssituation genügend Gelegenheiten zur Reflexion vorhanden sind. In neuartigen Situationen, in denen wenig Reflexionsgelegenheiten vorhanden sind oder auch negative Evidenz zur Handlungsroutine fehlt, wird in der Regel wiederum die Routine ausgeführt. Neben diesen drei Bedingungen für die Anwendung von Routinen wurde vor allem in der Forschung über Dual-Process-Modelle festgestellt, dass Einstellungen nicht automatisch zu bestimmten Verhaltensweisen geführt haben, sondern reflektiert wurden, wenn ein Akteur in einer Situation ein Ziel verfolgt, das die bewusste Kontrolle der Handlungsroutinen voraussetzt. Wenn also eine Person in einer als wichtig wahrgenommenen Flirtsituation ist, dann sollte diese ihre Routinen stärker bewusst kontrollieren und daher situativ vom eigenen Lebensstil abweichen, wenn es denn der eigenen Selbstpräsentation dient.

Zusammenfassend zeigt sich, dass die Psychologie ein für die Lebensstilforschung attraktives Modell des Handelns in Routinen bereitstellt, das relativ präzise Bedingungen für routinenhaftes Handeln angeben kann, die sich auch mit soziologischen Variablen (Lernkontext, persönliche Netzwerke) leicht verbinden lassen. Aus diesen theoretischen Überlegungen lassen sich problemlos Hypothesen für eine mikroorientierte Lebensstilforschung ableiten, in denen die tatsächlichen Modi der Anwendung von Lebensstilelementen in Handlungssituationen zum Gegenstand gemacht werden. Darüber

8 Eine Ausnahme stellt Hartmut Essers Modell der Frameselektion dar (Esser 1996), das allerdings auch nur die Ergebnisse von psychologischen Dual-Process-Modellen aufgreift (vgl. Rössel 2008b).

hinaus kann das Modell mit der in *Abschnitt IV* dargestellten Entscheidungstheorie in einem Dual-Process verknüpft werden, da es präzise Bedingungen dafür angibt, wann Akteure gelernten Routinen folgen und wann sie unter Berücksichtigung situationsspezifischer Informationen eine Handlungsalternative auswählen.

(4) Vielfach ist in diesem Beitrag schon darauf verwiesen worden, dass Lebensstile in der Regel in einen sozialen Kontext eingebettet sind. Personen bekommen soziale Anerkennung für bestimmte Lebensstile und grenzen sich distinktiv von anderen Personengruppen ab, die aus der Sicht eines Akteurs einen schlechten Geschmack haben. Dies setzt freilich voraus, dass Akteure überzufällig häufig soziale Netzwerke bilden und Gruppenzugehörigkeiten auswählen, die auf Gemeinsamkeiten des Lebensstils basieren. Da dieses Thema in diesem Sammelband in einem eigenen Aufsatz systematisch behandelt wird (siehe den Beitrag von Nagel et al. in diesem Band), möchte ich an dieser Stelle lediglich auf vier theoretische Optionen, die mit diesem Thema verknüpft sind, hinweisen. Alle vier Optionen können erklären, warum sich in Netzwerken und Gruppen systematisch homogene Lebensstile zeigen: Erstens können Menschen sich tatsächlich ihre Handlungspartner, Freunde und Lebenspartner nach dem jeweiligen Lebensstil auswählen (jeweils natürlich im Rahmen der vorhandenen Handlungsrestriktionen und Gelegenheitsstrukturen). Wobei hier zwei Möglichkeiten existieren: (a) Schulze verweist darauf, dass Menschen in gegenwärtigen Gesellschaften aufgrund ihrer ausgeprägten Erlebnisorientierung tatsächlich daran interessiert sind, Handlungspartner mit einem ähnlichen Lebensstil zu finden, da dies einen größeren Lebensgenuss verspricht (Schulze 1992). Von dieser Idee muss eine zweite Perspektive abgegrenzt werden: (b) Es ist möglich, dass Akteure die Lebensstile tatsächlich als ein sichtbares Zeichen verwenden, das sie zur Auswahl von geeigneten Bekannten, Freunden und Partnern verwenden, dass diese Zeichen aber nur Signale für darunter liegende, eigentlich wichtigere Eigenschaften sind (z. B. den sozialen Status). Vor allem in der Signalling-Theorie wird diese Idee behandelt (Gambetta 2008). (c) Drittens könnten aber die Lebensstilähnlichkeiten zwischen Personen in Netzwerken und Gruppen auch dadurch zustande kommen, dass Akteure ihre Partner nach Kriterien auswählen, die mit Lebensstilen korrelieren, also z. B. Alter, Bildung und Einkommen. Dies würde bedeuten, dass die Lebensstile an sich für die Gruppenbildung irrelevant sind und nur durch die Auswahl anhand von anderen, eigentlich wichtigeren Kriterien eine lebensstilbezogene Gruppenhomogenität entsteht. Schließlich muss viertens noch auf die Möglichkeit verwiesen werden, dass Personen in Netzwerken und Gruppen sich erst nach Zustandekommen der jeweiligen sozialen Beziehungen gegenseitig in ihren Lebensstilen beeinflussen. Betrachtet man diese vier Erklärungsstrategien, so ist davon auszugehen, dass sie alle einen partiellen Erklärungsbeitrag für die Homogenität von Lebensstilmustern in Netzwerken und Gruppen leisten werden. Auf der Grundlage der vorliegenden empirischen Forschung kann aber darauf geschlossen werden, dass lebensstilhomogene soziale Netzwerke sowohl durch Selektionsprozesse als auch durch Prozesse der sozialen Prägung zustande kommen (Arranz Becker und Lois 2010; Lizardo 2006).

VI. Eine soziologische Theorie der Lebensstile?

Lebensstile wurden in diesem Aufsatz als Muster von verschiedenen Verhaltensweisen definiert, die eine formale, häufig ästhetische, Verwandtschaft aufweisen, daher zugrunde liegende Orientierungen zum Ausdruck bringen und von anderen Personen identifizierbar sind. Diese Definition legt nahe, dass es eine einheitliche Theorie der Lebensstile bisher nicht gibt, da bei der Erklärung von Lebensstilen verschiedene Explananda zu betrachten sind: erstens die Entstehung der zugrunde liegenden Orientierungen, zweitens die Relevanz dieser Orientierungen für die Erklärung einzelner Handlungen, drittens die synchrone und diachrone Bündelung von Handlungen zu Lebensstilmustern.

In diesem Beitrag wurden vor allem Theorieangebote aus der allgemeinen Soziologie und der Sozialpsychologie auf ihre Relevanz für die Erklärung von Lebensstilen hin betrachtet. Es wurde deutlich, dass insbesondere für die Erklärung der Entstehung der den Lebensstilen zugrunde liegenden Orientierungen eine Reihe teils ergänzender, teils konkurrierender Theorieangebote vorliegt. Da es sich hier um eher präzise ausformulierte Theorien handelt, lassen sich daraus ohne größere Probleme konkurrierende Hypothesen ableiten. Über eine empirische Prüfung von gegenläufigen Hypothesen hinaus muss allerdings auch über eine Integration dieser Theorien nachgedacht werden. Als Kern einer solchen Integration bietet sich die soziale Lerntheorie an, da sie außerordentlich allgemein und anschlussfähig ist. Die evolutionäre Psychologie kann vor allem ergänzen, welche menschlichen Orientierungen und Dispositionen schwer bis gar nicht veränderbar sind und daher auch als Quelle von bereichsübergreifenden Belohnungen dienen können. Die Investitionstheorie und die Theorie des Wertewandels stellen mit sozialer Anerkennung und materiellem Wohlstand spezifische Formen der Belohnung in das Zentrum, die die Formulierung von sozialstrukturellen Hypothesen zulassen. Die Informationsästhetik lässt sich relativ leicht in ein lerntheoretisches Modell integrieren, da die Fähigkeiten zur Informationsverarbeitung lediglich das Resultat verschiedener Lernprozesse in Familie und Bildungseinrichtungen darstellen. Bevor allerdings eine solche allfällige Integration dieser theoretischen Angebote vorgenommen werden kann, müssen diese in ihrer empirischen Erklärungskraft und Reichweite überhaupt systematisch getestet werden. Eine solche Prüfung von theoretisch abgeleiteten Hypothesen ist das bisherige Defizit der Lebensstilforschung.

Für den Einfluss der Orientierungen auf einzelne Handlungen wurde hier ein entscheidungstheoretisches Modell vorgeschlagen, das Handlungen als Resultat des situationsspezifischen Abwägens von Präferenzen und Opportunitätsstruktur betrachtet. Die im Bereich der Lebensstil- und Konsumforschung häufig diskutierten Praxistheorien stellen bisher keine relevante Alternative dar, da sie keine klare Handlungsregel angeben können. Allerdings stellen die in diesem Handlungsmodell unterstellten „one-shot"-Entscheidungen eher die Ausnahme und nicht die Regel dar. Akteure treffen selten Entscheidungen im eigentlichen Sinn, sondern greifen zur Bewältigung ihres Tagesablaufs auf gelernte Routinen als Problemlösungen zurück. Allerdings existieren mittlerweile in Sozialpsychologie und Soziologie starke Theorieangebote, die die Bedingungen für die beiden Modi des Handelns (Routine versus situationsspezifisches Abwägen) angeben können (Betsch 2005; Esser 1996; Rössel 2008b). Ein Abweichen von der gelernten Routine findet vor allem dann statt, wenn diese erstens mental nicht zugäng-

lich ist (also auch nicht intensiv erlernt wurde), wenn diese zweitens nicht zur Situation passt, also die Situation neuartig ist, drittens genügend Gelegenheit (Zeit) für ein situationsspezifisches Abwägen der vorliegenden Handlungsalternativen existiert und viertens eine starke Motivation für das Abweichen von der Routine vorliegt. Dieses Theorieangebot dürfte sich auch für die Lebensstilforschung als zentral erweisen, da es die situative Anwendung von Routinen und auch die Abweichung von diesen Routinen erklären kann.

Auch für die Erklärung der inhaltlichen Kohärenz von Lebensstilen wurde in diesem Aufsatz eine Reihe von Bedingungen formuliert, die einerseits entscheidungstheoretisch begründet und andererseits mit Bezug auf die Theorie der kognitiven Dissonanz entwickelt wurden. Ausgangspunkt dieser theoretischen Überlegungen war die Annahme, dass die tatsächliche Kohärenz von Lebensstilmustern empirisch erheblich variiert und daher einer gesonderten Erklärung bedürftig ist. Eine hohe Kohärenz können wir auf der Basis der diskutierten Theorien insbesondere dann erwarten, wenn erstens die Präferenzen der Akteure und ihre Opportunitätsstrukturen völlig in Einklang miteinander stehen, wenn zweitens die Akteure in der Regel in Situationen geraten, die kohärente Lebensstilelemente evozieren, drittens alle Lebensstilbereiche als relevant füreinander betrachtet werden und viertens die Orientierungen der Akteure ausschließlich in konsonanten Beziehungen zueinander stehen. Dies wird insbesondere durch kulturell homogene persönliche Netzwerke im Sinne der Investitionstheorie unterstützt.

Zusammenfassend betrachtet zeigt sich deutlich, dass die allgemeine Soziologie und die Sozialpsychologie eine Reihe von theoretischen Angeboten aufweisen, die für die Lebensstilforschung relevant sind. Diese enthalten eine Vielzahl von theoretisch ableitbaren Hypothesen, die zum Teil mit vorhandenen Daten, zum Teil mit eigens dafür erhobenen Daten geprüft werden können. Bevor sich die Lebensstilforschung dem Projekt einer allgemeinen Theorie der Lebensstile zuwendet, sollte die empirische Reichweite und Gültigkeit existierender Theorien überhaupt erst einmal geprüft werden (für einen Ansatz in diese Richtung siehe den Beitrag von van Eijck in diesem Band).

Literatur

Ajzen, Icek, und Martin Fishbein. 1980. *Understanding attitudes and predicting social behavior.* Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Arranz Becker, Oliver, und Daniel Lois. 2010. Selection, alignment and their interplay: Origins of lifestyle homogamy in couple relationsships. *Journal of Marriage and Family* 72: 1234-1248.

Baumann, Shyon. 2001. Intellectualization and art world development: Film in the United States. *American Sociological Review* 66: 404-426.

Bandura, Albert. 1977. *Social learning theory.* Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Behne, Klaus-Ernst. 1994. *Gehört, Gedacht, Gesehen: Zehn Aufsätze zum visuellen, kreativen und theoretischen Umgang mit Musik.* Regensburg: ConBrio.

Betsch, Tillman. 2005. Wie beeinflussen Routinen das Entscheidungsverhalten? *Psychologische Rundschau* 56: 261-270.

Bourdieu, Pierre. 1984. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Bourdieu, Pierre. 1993. Die Metamorphose des Geschmacks. In *Soziologische Fragen*, Pierre Bourdieu, 153-164. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Bourdieu, Pierre. 1997. Elemente zu einer soziologischen Theorie der Kunstwahrnehmung. In *Soziologie der Kunst,* Hrsg. Jürgen Gerhards, 307-336. Opladen: Westdeutscher Verlag.
Bourdieu, Pierre. 1999. *Die Regeln der Kunst. Genese und Struktur des literarischen Feldes.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Bourdieu, Pierre. 2001. *Meditationen.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Braun, Norman. 2008. Theorie in der Soziologie. *Soziale Welt* 59: 373-395.
Bryson, Bethany. 1996. Anything but Heavy Metal. Symbolic exclusion and musical dislikes. *American Sociological Review* 61: 884-899.
Buss, David. 2004. *Evolutionäre Psychologie.* Pearson: München.
Camic, Charles. 1986. The matter of habit. *American Journal of Sociology* 91: 1039-1087.
Cockerham, William C., Thomas Abel und Günther Lüschen. 1993. Max Weber, Formal rationality, and health lifestyles. *Sociological Quarterly* 34: 413-425.
Coulangeon, Philippe. 2004. *Educational attainment and participation in highbrow culture. A comparative approach in European Union.* Manuskript. Paris.
DeNora, Tia. 2000. *Music in everyday life.* Cambridge: Cambridge University Press.
Diekmann, Andreas, und Peter Preisendörfer. 2003. Green and greenback. The behavioral effects of environmental attitudes in low-cost and high-cost situations. *Rationality and Society* 15: 441-472.
DiMaggio, Paul. 1987. Classification in Art. *American Sociological Review* 52: 440-455.
Druckman, James, und Arthur Lupia. 2000. Preference formation. *Annual Review of Political Science* 3: 1-24.
Esser, Hartmut. 1996. Die Definition der Situation. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 48: 1-34.
Esser, Hartmut. 1999. *Soziologie: Spezielle Grundlagen. Band 1: Situationslogik und Handeln.* Frankfurt a. M.: Campus.
Festinger, Leon. 1957. *A theory of cognitive dissonance.* Evanston: Row, Peterson.
Freese, Jeremy. 2008. The limits of evolutionary psychology and the open-endedness of social possibility. *Sociologica* 3: 1-12.
Gambetta, Diego. 2008. Signaling. In *Handbook of Analytical Sociology,* Hrsg. Peter Hedström, Peter Bearman. Oxford: Oxford University Press.
Ganzeboom, Harry B. 1982. Explaining differential participation in high-cultural activities – a confrontation of information-processing and status seeking theories. In *Theoretical models and empirical analysis,* Hrsg. Werner Raub, 186-205. Utrecht: ES-Publications.
Gebesmair, Andreas. 2001. *Grundzüge einer Soziologie des Musikgeschmacks.* Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
Gebesmair, Andreas. 2004. Renditen der Grenzüberschreitung. Zur Relevanz der Bourdieuschen Kapitaltheorie für die Analyse sozialer Ungleichheiten. *Soziale Welt* 55: 181-204.
Giddens, Anthony. 1984. *The constitution of society.* Oxford: Polity Press.
Hartmann, Peter. 1999. *Lebensstilforschung. Darstellung, Kritik und Weiterentwicklung.* Opladen: Leske + Budrich.
Hedström, Peter. 2005. *Dissecting the social.* Princeton: Princeton University Press.
Hedström, Peter, und Richard Swedberg. 1996. Rational choice, empirical research and the sociological tradition. *European Sociological Review* 12: 127-146.
Inglehart, Ronald. 1977. *The silent revolution. Changing values and political styles among western publics.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
Inglehart, Ronald. 1989. *Kultureller Umbruch. Wertwandel in der westlichen Welt.* Frankfurt a. M.: Campus.
Inglehart, Ronald. 1998. *Modernisierung und Postmodernisierung: Kultureller, wirtschaftlicher und politischer Wandel in 43 Gesellschaften.* Frankfurt a. M.: Campus.
Kanazawa, Satoshi. 2001. De gustibus est disputandum. *Social Forces* 79: 1131-1163.
Lahire, Bernard. 2008. The individual and the mixing of genres: Cultural dissonance and self-distinction. *Poetics* 36: 166-188.
Le Roux, Brigitte, Henry Rouanet, Mike Savage und Alan Warde. 2008. Class and cultural division in the UK. *Sociology* 42: 1049-1071.

Lindenberg, Siegwart. 1990. Homo socio-oeconomicus: The emergence of a general model of man in the social sciences. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 146: 727-748.
Lindenberg, Siegwart. 1996a. Die Relevanz theoriereicher Brückenannahmen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 48: 126-140.
Lindenberg, Siegwart. 1996b. Theoriegesteuerte Konkretisierung der Nutzentheorie. Eine Replik auf Kelle/Lüdemann und Opp/Friedrichs. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 48: 560-565.
Lizardo, Omar. 2006. How cultural tastes shape personal networks. *American Sociological Review* 71: 778-807.
Lizardo, Omar. 2007. Mirror neurons, collective objects and the problem of transmission. Reconsiderung Stephen Turner's critique of practice theory. *Journal for the Theory of Social Behavior* 37: 319-350.
Lizardo, Omar, und Michael Strand. 2010. Skills, toolkits, contexts and institutions: Clarifying the relationship between different approaches to cognition in cultural sociology. *Poetics* 38: 204-227.
Lüdtke, Hartmut. 1989. *Expressive Ungleichheit. Zur Soziologie der Lebensstile.* Opladen: Leske + Budrich.
Nagel, Ineke. 2010. Cultural participation between the ages of 14 and 24: Intergenerational transmission or cultural mobility? *European Sociological Review* 26: 541-556.
Neuhoff, Hans. 2001. Wandlungsprozesse elitärer und populärer Geschmackskultur? Die „Allesfresser-Hypothese" im Ländervergleich Deutschland/USA. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53: 751-772.
North, Adrian C., und David J. Hargreaves. 2008. *The social psychology of music.* Oxford: Oxford University Press.
Opp, Karl-Dieter. 1999. Contending conceptions of the theorie of rational action. *Journal of Theoretical Politics* 11: 171-202.
Otte, Gunnar. 2004. *Sozialstrukturanalyse mit Lebensstilen. Eine Studie zur theoretischen und methodischen Neuorientierung der Lebensstilforschung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Otte, Gunnar. 2007. Körperkapital und Partnersuche in Clubs und Diskotheken. Eine ungleichheitstheoretische Perspektive. *Diskurs Kindheits- und Jugendforschung* 2: 169-186.
Prieur, Annick, Lennart Rosenlund und Jakob Skjott-Larsen. 2008. Cultural capital today. A case study from Denmark. *Poetics* 36: 45-71.
Reckwitz, Andreas. 2003. Grundelemente einer Theorie sozialer Praktiken. *Zeitschrift für Soziologie* 32: 282-301.
Rössel, Jörg. 1999. Konflikttheorie und Interaktionsrituale. Randall Collins' Mikrofundierung der Konflikttheorie. *Zeitschrift für Soziologie* 28: 23-43.
Rössel, Jörg. 2004. Von Lebensstilen zu kulturellen Präferenzen. *Soziale Welt* 55: 95-114.
Rössel, Jörg. 2005. *Plurale Sozialstrukturanalyse. Eine Rekonstruktion der Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Rössel, Jörg. 2006. Kostenstruktur und Ästhetisierung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 58: 453-467.
Rössel, Jörg. 2008a. Conditions for the explanatory power of life styles. *European Sociological Review* 24: 231-241.
Rössel, Jörg. 2008b. Vom rationalen Akteur zum „Systemic Dope". *Berliner Journal für Soziologie* 18: 156-178.
Rössel, Jörg. 2010. Konsum und Kapitalismus. In *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber*, Hrsg. Andrea Maurer, 142-167. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Rössel, Jörg, Rolf Hackenbroch und Angela Göllnitz. 2002. Die soziale und kulturelle Differenzierung des Hochkulturpublikums. *Sociologia Internationalis* 40: 191-212.
Rössel, Jörg, und Claudia Beckert-Zieglschmid. 2002. Die Reproduktion kulturellen Kapitals. *Zeitschrift für Soziologie* 31: 497-519.
Rössel, Jörg, und Kathi Bromberger. 2009. Strukturiert kulturelles Kapital auch den Konsum von Populärkultur? *Zeitschrift für Soziologie* 38: 494-512.
Roose, Henk, und Alexander Vander Stichele. 2010. Living room versus concert hall: Patterns of music consumption in Flanders. *Social Forces* 89: 185-207.

Rucker, Derek D., und Adam D. Galinsky. 2009. Conspicous consumption versus utilitarian ideals. *Journal of Experimental Social Psychology* 45: 549-555.
Schindler, Robert M., und Morris B. Holbrook. 2003. Nostalgia for early experience as a determinant of consumer preferences. *Psychology & Marketing* 20: 275-302.
Schulze, Gerhard. 1992. *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart.* Frankfurt a. M.: Campus.
Stigler, George, und Gary Becker. 1977. De gustibus non est disputandum. *American Economic Review* 67: 76-90.
Warde, Alan. 2005. Consumption and theories of practice. *Journal of Consumer Culture* 5: 131-153.
Weber, Max. 1985. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie.* Tübingen: Mohr.
Wicke, Peter. 1998. *Von Mozart zu Madonna. Eine Kulturgeschichte der Popmusik*. Leipzig: Kiepenheuer.
Willis, Paul. 1979. *Spaß am Widerstand. Lernen in der Arbeiterschule.* Frankfurt a. M.: Syndikat.
Wippler, Reinhard. 1990. Cultural ressources and participation in high culture. In *Social institutions: Their emergence, maintenance and effects,* Hrsg. Michael Hechter, Karl-Dieter Opp, Reinhard Wippler, 187-204. Berlin: De Gruyter.
Yaish, Meir, und Tally Katz-Gerro. 2010. Disentangling cultural capital. The Consequences of cultural and economic resources for taste and participation. European Sociological Review, Advance Access. 24. Okt. 2010. DOI:10.1093/esr/jcq056, available online at www.esr.oxfordjournals.org.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Jörg Rössel, Soziologisches Institut, Universität Zürich, Andreasstrasse 15, 8050 Zürich, Schweiz
E-Mail: roessel@soziologie.uzh.ch

METHODISCHE UND METHODOLOGISCHE PROBLEME DER LEBENSSTILFORSCHUNG*

Peter H. Hartmann

Zusammenfassung: Der Beitrag diskutiert zunächst methodologische Aspekte des Entdeckungs-, Begründungs- und Verwendungszusammenhangs der Lebensstilforschung. Lebensstile werden als Strukturen begrenzter Reichweite verstanden, die auf Alltagsethik und Alltagsästhetik basieren. Danach werden methodische Probleme der Konzeption und Erhebung, der empirischen Konstruktion sowie der Beschreibung und Deutung von Lebensstilen geschildert. Ausführlich werden explorative und konfirmatorische Forschungsansätze vorgestellt sowie die Vor- und Nachteile von Cluster-, Korrespondenz- und latenten Klassenanalysen diskutiert. Während Cluster- und Korrespondenzanalysen für explorative Zwecke sehr nützlich sind, sollten für Theorieprüfungen Analysen latenter Klassen und Regressionsverfahren vorgezogen werden. Ein weiterer Abschnitt widmet sich Fragen des Zeitvergleichs von Lebensstilen. Auch wird das Verhältnis qualitativer und quantitativer genauso wie verbaler und nonverbaler Erhebungsverfahren angesprochen. Die Diskussion wird mit Daten aus deutschen Medienanalysen illustriert.

I. Einleitung

Die Lebensstilforschung ist ein Bündel von Ansätzen, die Menschen nach zentralen Aspekten ihres Lebens ganzheitlich charakterisieren und klassifizieren. Nun ist es in methodologischer Hinsicht durchaus verwegen, das ganze Leben als Stil zu charakterisieren. Nicht jeder Aspekt des Lebens kann in jeder Studie erhoben und analysiert werden; die notwendige Auswahl von Lebensbereichen und Variablen ist zu begründen. Weiterhin stellt sich die Frage, weshalb die Lebensstilforschung andere Forschungsmethoden benötigt als die empirische Sozialforschung im Allgemeinen. Hier geht es um die Auswahl und Kritik von Verfahren, die im Kontext dieser Forschungsrichtung typischerweise verwendet werden.

Im vorliegenden Beitrag werden zunächst methodologische Aspekte diskutiert *(Abschnitt II).* Es geht um die Einbindung der Lebensstilforschung in die für sie charakteristischen Entdeckungs-, Begründungs- und Verwendungsszusammenhänge. In *Abschnitt III* folgen Überlegungen zu den praktisch-methodischen Problemen der Lebensstilforschung. Es wird dargestellt, was bei der Konzeption von Lebensstilstudien zu beachten ist und welche Erhebungsmethoden von Bedeutung sind. Die bei der Bestimmung von Lebensstilen wichtigsten Analyseverfahren werden diskutiert und verglichen. Von besonderem Interesse sind Aspekte der Interpretation der Forschungsergebnisse.

* Für wichtige Hinweise und Kommentare danke ich Marel Risel, Inga Höhne, Margarete Dresen und den Herausgebern dieses Bandes.

Abschließend folgt eine kurze Diskussion der messtheoretischen Probleme, die mit der zeitlichen Dynamik von Lebensstilen verbunden sind.

II. Der logische Charakter des Lebensstils

Gegenstand der Lebensstilforschung sind Lebensführung, Lebensweise[1] und Lebensstil der Menschen. Die Lebensstilforschung kann aus der Alltagsethik oder aus der Alltagsästhetik heraus begründet werden. Die Begründung des Forschungsgegenstands „Lebensführung" aus der Alltagsethik hat zur Folge, dass sie aus den Vorstellungen der Menschen über Wünschenswertes im Leben heraus verstanden werden muss. So betont Vester (2001: 159 f.) die verbindende Kraft der „Erfahrung gemeinsamer Werte" bei der Konstitution sozialer Gruppen. Wenn ethische Prinzipien etwa aus Werten und Interessen abgeleitet werden können, dann wird die Erforschung der Lebensführung zur Forschung über Werte und Interessen der Menschen. Die Begründung des „Lebensstils" aus der Alltagsästhetik (Schulze 1992) führt dazu, dass sich Menschen in ihrem Lebensstil so ausdrücken, dass dieser an der Form ihres Lebens erkennbar wird.[2] Damit von einem Stil die Rede sein kann, muss er als solcher für den Akteur und die Anderen identifizierbar sein (Hartmann 1999: 26 ff.). Alltagsästhetisch begründete Lebensstilforschung ist Forschung über sinnlich Wahrnehmbares.

Eine Fokussierung auf alltagsethisch definierte Lebensführung führt zu Erhebungsinstrumenten, die vorwiegend auf Werte Bezug nehmen. Die Erklärungsleistung sollte dort am stärksten sein, wo grundlegende ethische Fragen von Bedeutung sind, zum Beispiel in der Einschätzung politischer Richtungen oder auch bei religiös determinierten Praktiken. Alltagsästhetisch begründete Lebensstilforschung führt dagegen eher zur Erhebung von sinnlich Erfahrbarem. Die Erklärungsleistung ist eine Funktion der Ästhetisierbarkeit; die Erklärung funktioniert am besten im Kontext von Konsum und Freizeit (Rössel 2008: 234). So ist es wenig überraschend, dass sich eine eingeschränkte Version alltagsästhetischer Lebensstilforschung seit langem mit Konsumstilen befasst. Die eher alltagsethisch begründeten Sinus-Typen werden überwiegend an Hand von Vorstellungen über Wünschenswertes erhoben, die die Befragen sowohl über ihr eigenes Leben als auch über gesellschaftliche Zustände äußern. Die Sinus-Typen haben auf Grund ihrer Strukturierungskraft von Konsumwünschen einerseits eine hohe Akzeptanz in der Werbewirtschaft. Dass sie gerade auch in stark ästhetisierbaren Bereichen wie etwa im Automobilmarketing genutzt werden, verweist andererseits auf die Unschärfe der letztlich auch hier „stilisierten" Unterscheidung von Lebensführung und Lebensstil.

Generell wird in der Forschung zwischen Entdeckungs-, Begründungs- und Verwendungsszusammenhang unterschieden. In Anlehnung an Hans Reichenbach

1 Während es international durchaus üblich ist, von „way of life" oder „mode de vie" zu sprechen, wurde im deutschen Sprachraum der Begriff „Lebensweise" vor allem in der DDR-Soziologie im Kontext der „sozialistischen Lebensweise" thematisiert; er spielte aber in den letzten beiden Jahrzehnten in der Forschung keine Rolle.

2 Nicht alles, in dem sich Menschen ausdrücken, kann als Stil bezeichnet werden. So postuliert die „expressive theory of voting" (Brennan und Lomasky 1993) die expressive Funktion des Wahlakts, der allerdings in formaler Hinsicht schwer variierbar ist und darüber hinaus anonym und deshalb gerade nicht identifizierbar.

(1938: 6 f.) unterscheidet Friedrichs (1973: 50) den Entdeckungszusammenhang als „Anlass, der zu einem Forschungsprojekt“ führt, vom Begründungszusammenhang als Menge der „Schritte, mit deren Hilfe das Problem untersucht“ wird (52 f.).[3] Soweit folgt Friedrichs Reichenbach, fügt aber ergänzend den „Verwertungs- und Wirkungszusammenhang“ hinzu (1973: 54), mit dem er die Menge der Effekte einer Untersuchung bezeichnet.

1. Die Entdeckung der Lebensstile

Vor diesem Hintergrund wird hier die Lebensstilforschung im Kontext dieser drei Zusammenhänge charakterisiert. Zunächst werden fünf zentrale Aspekte des Entdeckungszusammenhangs von Lebensstilstudien charakterisiert (siehe dazu ausführlicher das Einführungskapitel in diesem Band). Sie entstammen dem Alltag, der kommerziellen Praxis, der Forschungspraxis, der Gesellschaftstheorie und der Gesellschaftsdiagnose. Erstens gibt die Alltagsbeobachtung, dass verschiedene Menschen unterschiedliche Werte, Interessen und Ausdrucksweisen haben, Anlass, darüber nachzudenken, welche Arten von Personen in welcher Hinsicht welchen anderen ähnlich sind. Zweitens sind Kunden oder auch Wähler verschieden. Deshalb entsteht eine Nachfrage nach Zielgruppen, die mit den Methoden der Markt- und Meinungsforschung befriedigt wird.[4] Drittens erlaubt die seit den 1970er Jahren zur Verfügung stehende Computerleistung die simultane Analyse vieler Variablen auch bei großen Fallzahlen. Zuvor konnte man nur wenige Variablen in ihren komplexen Zusammenhängen gleichzeitig analysieren.[5] Viertens dürften die gesellschaftstheoretisch motivierten Arbeiten von Bourdieu viele Forscher zur Lebensstilforschung motiviert haben. Kennzeichnend für diese Arbeiten ist die Untersuchung einer komplexen Abhängigkeit von Lebensführung und Lebensstil von sozioökonomischen Variablen, vermittelt über Mediatorvariablen wie dem kulturellen Kapital und dem Habitus. Als fünfter Aspekt ist die Gesellschaftsdiagnose zu benennen. In der Diskussion zur Individualisierung wurde ab Mitte der 1980er Jahre eine zunehmende Unabhängigkeit der Lebensführung und des Lebensstils von sozioökonomischen Ressourcen postuliert. Weitere Studien bestätigten diese Diagnose teilweise; auch heute kann von einer begrenzten Autonomie der Lebensführung von sozioökonomischen Ressourcen gesprochen werden. Weiterhin waren demografische Variablen wie Alter und Geschlecht zwar nie perfekt mit der Lebensführung korreliert; Phänomene wie die „jungen Alten“ und sich auflösende Geschlechterrollen sprechen aber tendenziell für eine Zunahme der Autonomie der Lebensführung von diesen Determinanten.

3 Friedrichs spricht genauer von „methodologischen“ Schritten. Diese Einschränkung erscheint mir etwas zu rigide, ich würde eher von Schritten sprechen, mit denen das Problem methodisch angemessen untersucht wird.

4 Zur Markt- und Meinungsforschung im weiteren Sinne zähle ich hier auch die Medienforschung. Ein Standardwerk zu den methodischen Fragen der Marktsegmentierung ist Wedel und Kamakura (1999).

5 Lebensstilforschung ist aus der Sicht des methodisch Interessierten in besonderem Maße geeignet, komplexe multivariate Methoden an anschaulichen Beispielen ausprobieren zu können (Stein 2005).

2. Die Begründung der Lebensstile

Wie werden nun Lebensstile angemessen untersucht? Die Frage nach dem Begründungszusammenhang der Lebensstilforschung hat eine empirische und eine normative Komponente. Einerseits lässt sich die Arbeitsweise der Lebensstilforschung beschreiben, andererseits kann versucht werden, Regeln für „gute" Lebensstilforschung zu entwickeln.

Zunächst ist der Gegenstandsbereich der aufzustellenden Regeln zu klären. Unter Lebensstilforschung können wir erstens die Generierung von Typologien oder auch von Grafiken, die zum Typisieren Anlass geben, verstehen. Hier geht es um die Strukturierung von Mengen von Personen und Variablen. Zweitens können diese Typologien oder zentrale Variablen daraus verwendet werden, um Verhalten zu erklären. Lebensstile oder ihre Elemente sind hier unabhängige Variablen. Drittens können wir uns fragen, wie Lebensstile zustandekommen. Diese sind dann abhängige Variablen.

Basis für die folgenden Überlegungen ist die Annahme, dass Lebensstile „Strukturen begrenzter Reichweite" (Kelle 2007: 63, 77) sind. Unter Strukturen begrenzter Reichweite versteht Kelle in Anlehnung an Merton Strukturen, die einerseits in bestimmten Gegenstandsbereichen situationsübergreifend Handeln und Handlungsweisen ordnen. Andererseits fehlt es diesen Strukturen an universeller raumzeitlicher Existenz (Kelle 2007: 229). Lebensstile sind Merkmale von Individuen, an denen diese über Situationen hinweg erkennbar sind und an denen sie sich und andere tatsächlich erkennen.

Allgemeine Lebensstiltypologien versuchen, Menschen ganzheitlich nach der Art ihres Lebens zu klassifizieren. Damit beanspruchen sie in abenteuerlicher Weise einen Anspruch auf Vollständigkeit. Lebensstile strukturieren Handlungen zwar situationsübergreifend, jedoch in verschiedenen Arten von Situationen mehr oder weniger stark. So folgen etwa Muster des Musikgeschmacks anderen Regeln als Muster sexueller Präferenzen. Deshalb ist es, nimmt man die Vorstellung begrenzter Reichweiten ernst, wenig sinnvoll, die Existenz allgemeiner Typen des Lebens zu postulieren.

Die Generierung von Typen hängt zunächst von der Auswahl der zu verwendenden Merkmale ab.[6] Die Menge der Lebensbereiche muss begrenzt werden, und die Art der Begrenzung ergibt sich vor allem aus dem Verwendungszusammenhang der Typologie. Was sollen die Typen aussagen, wozu soll die Typologie genutzt werden?

Wenn Lebensstile zur Handlungserklärung als unabhängige Variablen verwendet werden sollen, liegt ein Validitätskriterium vor. Es soll etwas erklärt werden und nicht nur optimal sortiert. Man kann Elemente eines Lebensstils aus dem Stil als Ganzem erklären. Dies jedoch führt zu einer zirkulären Argumentation. Dagegen ist es nicht zirkulär, Dinge durch einen Lebensstil zu erklären, die nicht Bestandteil desselben sind. Ein gut postulierter Lebensstil zeichnet sich einerseits dadurch aus, dass er möglichst viele dieser Dinge erklärt. Er sollte andererseits sparsam hinsichtlich der Variablen sein, mit denen er sich identifizieren lässt. Sonst bleibt nichts mehr zu erklären übrig.

6 Dies gilt sowohl für empirische als auch für theoretische Verfahren der Typenbildung. Wissenschaftstheoretische und konzeptionelle Aspekte typologischer Verfahren werden klar in Bailey (1994) dargestellt.

Soll dagegen erklärt werden, wie Lebensstile zustandekommen, dann müssen Begründungen für die Zusammenhänge der stilbildenden Variablen geliefert werden. Die Begründungen können vor allem ökonomischen sowie kognitions- und sozialpsychologischen Theorien entnommen werden (vgl. dazu den Beitrag von Rössel in diesem Band). Ökonomische Restriktionen führen dazu, dass Knappheit an Geld oder Zeit bestimmte Handlungen als Folge früherer Handlungen erzwingt. Ein wichtiges Kriterium bei der Differenzierung von Lebensstilen ist der Aspekt kultureller Komplexität. Sozialpsychologische Argumente lassen stilistische Inkonsistenzen als schwer erträglich für die Individuen erscheinen.

Natürlich müssen für Lebensstiltypologien die üblichen messtheoretischen Qualitätskriterien gelten. So müssen sie erstens objektiv ermittelbar und zweitens reproduzierbar und damit reliabel sein. Drittens sollte ihre Validität entweder als Konstruktvalidität oder noch besser anhand externer Kriterien nachweisbar sein.

3. Die Verwendung der Lebensstile

Lebensstiltypologien werden zu verschiedenen Zwecken verwendet. Über die intentionale Verwendung hinaus haben sie weiterhin nicht intendierte Effekte.

Die erste intentionale Nutzung von Lebensstilen ist mit der Klarheit und der Verständlichkeit ihrer Darstellung verbunden. Vor allem sollen Lebensstile und Typen klar beschrieben werden, und zwar in eingängigem Text und mit klar deutbaren Abbildungen. Um Letztere zu generieren, kommen bildgebende Verfahren zum Einsatz. Die Abbildungen sollen für die Rezipienten verständlich sein und die Überzeugungskraft der Typologie erhöhen.

Die zweite intentionale Nutzung liegt in der beabsichtigten Vorhersage. Lebensstile sollen das prognostizieren, für das die jeweilige Typologie hergestellt worden ist. Eine Konsumtypologie, die den Konsum derjenigen Güter, für die sie gemacht wurde, nicht vorhersagen kann, taugt nichts.

Weitere Wirkungen der Lebensstilforschung bestehen in Hinblick auf die Häufigkeit des Vorkommens der Typen. Diese Wirkungen können intendiert sein oder auch nicht. Die Postulierung von Typen hat möglicherweise Effekte auf deren reale Existenz und Wirkung. Es werden Typen zunächst vom Forscher postuliert, dann in der sozialwissenschaftlichen wie auch in der kommerziellen Praxis genutzt, und in Folge dieser Nutzung verbreiten sie sich, oder sie gehen unter. Wir haben es hier mit Problemen ähnlich dem der „self-fulfilling“ und „self-defeating prophecies“ zu tun. So werden einerseits postulierte Stile durch ihre Behauptung zwar nicht erst erzeugt, aber ihre Verbreitung kann verstärkt werden (Hölscher 1998). Andererseits wird in manchen Fällen die Wirkung eines Stils durch die Postulierung seiner Existenz verringert. So ist in der Kleidermode ein Stil, der sich verbreitet, keine Innovation mehr. Er taugt nicht mehr zur Distinktion (Simmel 1986: 181).

Man kann die Frage stellen, ob Stile bewusst oder unbewusst gelebt werden. Wenn der Forscher einen Stil identifiziert, dürfte ihm das bewusst sein. Akteure dagegen können Stile bewusst oder auch unbewusst leben. Im Erhebungskontext sind bei unbewusst gelebten Stilen direkte Fragen wenig sinnvoll, hier muss indirekt gefragt oder noch besser, beobachtet werden. Für die Verwendung von Stilen durch den Forscher

oder gar eine mögliche ursächliche Wirkung von Stilen ist dagegen die Frage nach deren Bewusstheit unerheblich. Soziale wie kommerzielle Grenzziehungen zwischen Personenaggregaten können für die Akteure folgenreich sein, wenn diesen die abgegrenzten Gebilde bewusst sind, aber auch bei Nichtvorhandensein eines solchen Bewusstseins. Den meisten kommerziell angebotenen Lebensstiltypen entspricht sicher kein Zugehörigkeitsbewusstsein ihrer Träger. Dennoch sind die Typologien für Forscher nützlich; auf dem Weg über die Öffentlichkeit beeinflussen sie auch die Akteure.

III. Methodische Probleme

Gegenstand der folgenden Bemerkungen ist das konkrete Vorgehen bei Forschungen zum Lebensstil. Hier dominieren heute im Wesentlichen zwei Traditionen. In der ersten Tradition werden ästhetisch geprägte Elemente des Lebens in einem mehrdimensionalen, meist zweidimensionalen „sozialen Raum" abgebildet. Die Beziehung zwischen verschiedenen Komponenten der Klassenstruktur und ästhetisierbarem Verhalten wird als „notwendige Korrespondenz oder Homologie" definiert (Chan und Goldthorpe 2007a: 169, 2007c: 2); die Abbildung selbst geschieht üblicherweise mit (multiplen) Korrespondenzanalysen.[7] Das Verfahren ist ganzheitlicher Natur, wobei aber durchaus auch Erklärungen der Position von Individuen im „sozialen Raum" im sozialstrukturellen Kontext sowie Erklärungen von Werten und Präferenzen aus der Position im sozialen Raum formuliert werden (Le Roux und Rouanet 2004: 254).[8] Das Ergebnis folgt aus einer Grafik, in der die Ausprägungen diverser Variablen in einem meist zwei-, manchmal auch mehrdimensionalen Raum als Punkte dargestellt werden. Die Lage der Punkte zueinander und manchmal auch die der Achsen wird interpretiert.

In der zweiten Tradition wird versucht, Lebensstile typologisch zu bestimmen, indem Personen aufgrund ihrer Variablenausprägungen bestimmten Typen deterministisch oder probabilistisch zugewiesen werden. Typen werden als Cluster oder als latente Strukturen definiert. Die Typen werden ganzheitlich verstanden oder auch nur als partielle Typen, z. B. bezogen auf kulturelle Präferenzen und Handlungsweisen. Jedes Individuum wird zunächst entweder deterministisch oder mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit einem Typus zugeordnet. Die Interpretation der Typen geschieht über den Vergleich von Anteilen oder Mittelwerten von Variablen, die den jeweiligen Typus charakterisieren oder die mit der Typologie korreliert sind. Die Typenzugehörigkeit und die Wirkung der Typologie sind im Weiteren oft Gegenstand kausaler Analyse mit regressionsanalytischen Verfahren. Dabei wird einerseits untersucht, von welchen Merkmalen die Typenzugehörigkeit ursächlich oder zumindest statistisch abhängt. Andererseits kann die Validität der Typologie bezogen auf externe Kriteriumsvariablen varianzanalytisch überprüft werden, um den Nutzen der Typologie zu belegen.

---

7 Anmerkungen und weiterführende Quellen zu Bourdieus Homologiekonzeption gibt Wuggenig (2007: 307 f.).

8 Blasius und Mühlichen (2010: 70) bezeichnen ein solches Vorgehen als theoriegeleitet; die theoretische Basis liegt in Aussagen Bourdieus zu Homologien und zum sozialen Raum. Meines Erachtens wird dieser Ansatz aber eher durch eine Präferenz für ganzheitliche grafische Darstellungen und eine Aversion gegen inferenzstatistische Überprüfungen von Einzelhypothesen zusammengehalten.

In beiden Traditionen geht es letztlich um die Abbildung einer Menge von Variablen in eine Menge von Typen. In der ersten Tradition kommt dazu eine deutende, interpretierende Diskussion (oder Spekulation) über Homologien von Strukturen und Präferenzen. Die zweite Tradition dagegen ermöglicht eine datenbasierte Trennung verschiedener kausaler Effekte im Hinblick auf Ursprung und Wirkung der Typen oder zumindest wichtiger Variablen, die ihnen zugrunde liegen.

1. Konzeption und Erhebung

Wer eine Untersuchung zu Lebensstilen durchführen möchte, wird in drei Bereichen mit Problemen konfrontiert. Der erste betrifft die Wahl der Analyseeinheit von Lebensstil-Studien. Zweitens sind Kriterien für die Auswahl von Variablen zu diskutieren. Der dritte Problembereich betrifft die Art der Erhebung; hier geht es um das Verhältnis quantitativer zu qualitativen Verfahren und die Medialität des Erhebungsmodus.

Lebensstiltypen beziehen sich auf Aggregate von Personen. Dies ist trivial, wird aber bei der Definition und der Erhebung dann zum Problem, wenn konstitutive Elemente eines Stils über mehrere Personen hinweg von der Sache her eng verbunden sind. Besonders deutlich wird dies im Haushaltskontext. Es stellt sich die Frage, ob Lebensstile sinnvollerweise als Eigenschaften von Haushalten oder von Personen zu definieren sind.

Die üblichen Definitionskriterien für die Zugehörigkeit zu einem gemeinsamen Haushalt sind einerseits gemeinsames Wohnen, andererseits gemeinsames Wirtschaften. Beide Kriterien beziehen sich auf das Zusammenlegen von Ressourcen mehrerer Personen und die Transformation der Ressourcen hin zum Nutzen für die Individuen. Während die Existenz und das Volumen der Ressourcen nicht Bestandteil des Lebensstils sind, eher sind sie vielleicht Voraussetzungen eines Lebensstandards, bildet die Ausstattung mit Ressourcen einerseits die Voraussetzung dafür, dass ein bestimmter Stil gelebt werden kann. Andererseits ist auch die Art des Umgangs mit den Ressourcen eine Frage für die Lebensstilforschung (Lüdtke 1989: 66 f.). Diese Art Umgang bleibt zumindest teilweise eine Funktion individueller Präferenzen. Damit muss sich die Lebensstilforschung einerseits am Individuum und seinen Präferenzen orientieren, andererseits deren Realisierung aber in Ressourcen einbetten, die innerhalb des Haushaltskontexts teilweise kollektiv zur Verfügung stehen.[9] Eine rein haushaltsbezogene Analyse ist schon deshalb wenig akzeptabel, weil sie geschlechts- und altersspezifische Aspekte des Lebensstils vernebelt.

Das zweite Problem ist für jeden Lebensstilforscher von elementarer Bedeutung: Vor der Konstruktion einer Typologie von Lebensstilen ist deren Gegenstandsbereich zu bestimmen. Da nicht alles erhoben werden kann, sollte explizit ein thematischer Fokus für die Studie definiert werden; möglich ist auch die Kombination mehrerer Foki. Beispielsweise könnte man Mediennutzung als einen und Ernährung als einen anderen Fokus für ein und dieselbe Studie bestimmen. Nur bei Kenntnis dieser Gegenstandsbereiche können die Erhebungsvariablen sinnvoll ausgewählt werden.

9 Hier sind in Zukunft Mehrebenenanalysen erforderlich; ein Beispiel ist mir noch nicht bekannt.

Nach Definition des Gegenstandsbereichs kann, falls vorhanden und rechtlich möglich, auf die Items existierender Studien aus diesem Bereich zurückgegriffen werden. Eine weitere Strategie liegt darin, bekannte Dimensionen des Gegenstandsbereichs zu ermitteln und diese in neuer und erweiterter Form zu operationalisieren. Studien auf Basis der Konzeption eines sozialen Raums nach Bourdieu orientieren sich an den Items der von Bourdieu ursprünglich verwandten Fragebögen (Wuggenig 2007; Blasius und Mühlichen 2010). Eine Studie zu ästhetischen Präferenzen benötigt möglicherweise andere Variablen als eine Studie, die die Mediennutzung vorhersagen soll oder Markenaffinitäten bei Zahnpasta oder Automobilen.

Wenn ein externes Kriterium oder eine Menge externer Kriterien für die Validität der Typologie a priori vorliegt, dann können die Variablen in einer Vorstudie so ermittelt werden, dass sie diese Validitätskriterien optimal vorhersagen. So kann gefordert werden, dass die Lebensstile im Wahlverhalten, bei der Mediennutzung oder auch im Reich bestimmter Produktgruppen erklärungsstark sein sollen. Sinnvoll ist an dieser Stelle eine Studie mit mittlerer Fallzahl (typischerweise einige hundert Fälle), sodass einerseits quantitative Item-Analysen und eine quantitative Untersuchung der Leistungskraft der Items im Hinblick auf die Validitätskriterien ermöglicht werden, andererseits aber die Kosten im beherrschbaren Rahmen bleiben. Die Auswertungen geschehen am besten über multiple Varianzanalysen oder kanonische Analysen mit der Menge der Validitätskriterien als abhängigen Variablen (Hartmann und Tebert 2003: 19 f.).

Ergänzend sind, insbesondere um den Blick des Forschers aus dem Raum seines vermeintlichen Vorwissens heraus zu lenken, qualitative Vorerhebungen möglich und sinnvoll. Diese qualitativen Vorerhebungen wären explorativer Natur. Das Verhältnis qualitativer und quantitativer Methoden kann aber auch anders ausgestaltet werden. Qualitative Methoden bieten sich neben exploratorischen Zwecken insbesondere zur Interpretation, Validierung und Visualisierung der Cluster an. Bestimmte „Typen" von Personen und Angehörige bestimmter Milieus können identifiziert, fotografiert, gezeichnet und gefilmt werden. Dies gilt auch für ihre physische und soziale Umgebung. Man kann die Personen im Tagesablauf beobachten oder sie zur Protokollierung ihres Tagesablaufs bringen. Die dabei entstehenden Abbildungen und Tonaufnahmen taugen besonders als Hilfe zur Illustration und zur besseren Beschreibung der Typen (vgl. zu diesbezüglichen Rezeptionsproblemen *Abschnitt III.*3).

Der expressive und formgebundene Charakter des Lebensstils ruft nach nichtverbalen Stimuli. Einstellungen zu verschieden Musikformen können sowohl auf Basis von Genrebezeichnungen als auch auf Basis vorgespielter Musik erhoben werden. Dabei muss nicht dasselbe herauskommen. Ähnliches gilt für andere Formen ästhetischen Ausdrucks (z. B. Wohnungseinrichtungen, Bilder, Skulpturen), für Parfüms und Lebensmittel, deren Geschmack oder Geruch beurteilt wird. In der Regel ist eine verbale Erhebung kostengünstiger; sie ist z. B. in telefonischen Interviews und in Online-Befragungen möglich. In Ersteren kann auch Musik eingespielt, in Letzteren können Abbildungen präsentiert werden. Eine Erhebung des Geschmacks von Lebensmitteln oder des Geruchs von Parfümen setzt deren physische Nähe voraus.

Werden verbale und nonverbale Stimuli verwendet, so kann die Konsistenz der Ergebnisse untersucht werden. Ein mögliches Beispiel bildet die Erhebung musikalischer Präferenzen durch Einspielungen von Musiktiteln und die günstigere Erhebung verbaler Genrebezeichnungen. Geschieht beides in derselben Erhebung, kann das Verständ-

Tabelle 1: Korrelationen zwischen den Hauptkomponenten verbaler Abfrage und akustischer Einspielung

	Akustische Einspielung			
Verbale Abfrage	**kultur-orientiert**	**Schlager & Volksmusik**	**Rock & Pop**	**aktuelle Trends**
kulturorientiert	0,55**	–0,26**	–0,05	0,22**
Schlager & Volksmusik	0,17**	0,71**	–0,08*	–0,16**
Rock & Pop	0,07*	–0,10**	0,75**	–0,02
aktuelle Trends	–0,01	–0,07	–0,04	0,51**

n = 736. * p < 0,05, ** p < 0,01.

Quelle: Hartmann und Höhne (2010: 22 f.)

nis der Befragten für die Genrebezeichnungen überprüft werden.[10] So wurden im Kontext der Studie zur MedienNutzerTypologie der ARD einerseits 22 „Hooks" aus je drei Titeln bestimmter Musikrichtungen telefonisch eingespielt, andererseits rund 17 Bezeichnungen von Musikgenres verbal erhoben.[11] Sowohl aus den musikalischen Einspielungen als auch aus den Genrebezeichnungen wurden die vier ersten Hauptkomponenten extrahiert. *Tabelle 1* zeigt die Korrelationsmatrix der Hauptkomponenten der verbalen Abfrage (Zeilen) mit denjenigen der akustischen Einspielung (Spalten).[12] Die verhältnismäßig hohen Korrelationen in der Hauptdiagonalen und die eher niedrigen Korrelationen jenseits dieser Diagonale belegen die Brauchbarkeit der verbalen Abfrage.

2. Bestimmung der Lebensstile

Die in der Lebensstilforschung am stärksten verbreiteten quantitativen Datenanalyseverfahren sind Korrespondenz- und Clusteranalysen. Daneben werden in den letzten Jahren zunehmend Analysen latenter Klassen („latent class analysis", kurz LCA) durchgeführt.[13] Während Korrespondenzanalysen und Clusteranalysen vorwiegend explorativ und deskriptiv genutzt werden und nur mit Einschränkungen zur Prüfung theoretischer Aussagen geeignet sind, erlauben die mit Maximum-Likelihood-Verfahren betriebenen Analysen latenter Klassen statistische Tests auf Basis von Verteilungsannahmen.

10 Weiterhin kann auch die Bedeutung des Item-Nonresponse bei verbalen Benennungen auf diese Art und Weise bestimmt werden. Nicht jede ältere Person kennt die Bedeutung der Genrebezeichnung „Hip-Hop", aber man kann ihr diese Musik durchaus vorspielen.

11 Die Verwendung von „Hooks" aus mehreren Titeln (mehrerer Künstler) erfolgt, damit Einstellungen zu Musikgenres nicht von Einstellungen zu einzelnen Künstlern überlagert werden.

12 Eine detaillierte Darstellung der erhobenen Genres und Einspielungen findet sich in Hartmann und Höhne (2010: 22 f.).

13 Für einen Vergleich von Cluster- und Korrespondenzanalysen siehe Blasius und Georg (1992); für eine ergänzende Anwendung beider Verfahren plädieren Le Roux und Rouanet (2004: 115; 2010: 11). Magidson und Vermunt (2002), Bacher et al. (2004) sowie Bacher et al. (2010: 351 ff.) vergleichen die LCA mit varianzminimierenden Clusteranalysen. Diverse Hinweise zur Beziehung von Korrespondenzanalysen zur LCA finden sich in Chan und Goldthorpe (2007b: 321).

Korrespondenzanalysen und verwandte Skalierungsverfahren liefern Bilder, die vom Forscher qualitativ interpretiert werden.[14] Sie eröffnen aber auch der Phantasie sowohl des Forschers als auch der Rezipienten einer Studie weiten Raum zur Entfaltung. Als Ergebnis liefern sie keine Typen, sondern Abbildungen.[15] Exploratorische Clusteranalysen und Analysen latenter Klassen liefern als Ergebnis Typen. Die Zuordnung der Typen zu den Fällen geschieht bei Clusteranalysen deterministisch, bei Analysen latenter Klassen auf probabilistische Art und Weise. Die Beschreibung der Cluster und Klassen ist auf Basis der vorliegenden Zahlen zunächst ebenfalls interpretativer Art; der Forscher liefert eine Clustercharakteristik, die dem Forschungsrezipienten verbal beschrieben wird.

Korrespondenzanalysen verlagern also mehr Interpretationsarbeit auf den Abnehmer der grafischen Darstellung. Die Ergebnisse von Clusteranalysen erscheinen zunächst eindeutiger, sind es aber nicht. Zwar gelingt es in der Lebensstilforschung oft, die Zentren wichtiger Cluster klar und stabil voneinander zu unterscheiden. Die Grenzen der Cluster bleiben aber notorisch unscharf.[16]

Bei Analysen latenter Klassen wird für einzelne Untersuchungseinheiten nicht einfach die Typzugehörigkeit bestimmt, sondern die Wahrscheinlichkeit, einem Typ anzugehören. Dies wird gelegentlich als Vorteil begriffen. Für die Lebensstilforschung ist aber wenig einleuchtend, worin der Vorteil der Nichtentscheidung für die Typzugehörigkeit einer Person liegen soll. Bei der Interpretation der Ergebnisse ist der Forscher in der Regel ohnehin nicht am Einzelfall interessiert, sondern an Maßzahlen, die über die Einheiten der Cluster hinweg berechnet werden. Und auch bei deterministischen Clusteranalysen können besonders typische Fälle durch besonders geringe Distanz zum Clusterzentrum charakterisiert werden. Auch Distanzen zu den Zentren anderer Klassen sind für jeden Fall bestimmbar. In exploratorischen Clusteranalysen ist es in der Praxis weiterhin meist nicht möglich, die Zahl der Cluster anhand formal-statistischer Kriterien zu bestimmen.[17]

Clusteranalysen können problemlos auch bei sehr großen Variablenzahlen, auch bei Hunderten von Variablen, durchgeführt werden, sind aber in der empirischen Sozialforschung nicht unumstritten. Oft geäußerte Kritikpunkte beziehen sich erstens auf den eher deskriptiven Charakter der Verfahren, die nicht inferenzstatistisch basiert

14 So verwendet Schulze (1992: 141) explizit den Begriff „Hermeneutik“, um seine Interpretationen quantitativer Daten und Abbildungen zu charakterisieren.

15 Wenn Blasius und Mühlichen (2010: 87) von einer „Typologie“ sprechen, meinen sie vermutlich die Menge sinnvoller Interpretationen der von ihnen vorgelegten Korrespondenzanalysen.

16 Unscharfe Clustergrenzen sind ein Ärgernis vor allem im Kontext der außerwissenschaftlichen Forschungsrezeption. Der Anteil der Bevölkerung, der zu einem bestimmten Typus, zum Beispiel zu einer Zielgruppe gehört, ist eine leicht verständliche Angabe. Es ist aber schwer zu vermitteln, wieso gerade diese einfache Angabe oft besonders ungenau ist. Wahrscheinlichkeitsangaben für einzelne Untersuchungseinheiten wie in der Analyse latenter Klassen sind hier ehrlicher. Rezipienten von Korrespondenzanalysen haben es leichter, schlicht weil keine Gruppen ermittelt werden. Korrespondenzanalysen liefern „Typologien“ ohne Typen; sie charakterisieren für bestimmte Stellen in einem Raum typische Eigenschaftskombinationen.

17 Die Bestimmung der Zahl der latenten Klassen geschieht formal durchaus klar in den Arbeiten von Rees et al. (1999) sowie Chan und Goldthorpe (2007a, 2007c). Diese mir aus der Lebensstilforschung bekannten Analysen latenter Klassen beziehen sich allerdings auf verhältnismäßig kleine Mengen von Variablen.

sind. Dieser Kritikpunkt spielt in der explorativen Nutzung eine eher geringe Rolle. Ist statistische Inferenz gewünscht, so sollten Analysen latenter Klassen präferiert werden.

Zweitens wird an Clusteranalysen die große Zahl der Steuerungsmöglichkeiten kritisiert.[18] Die Ergebnisse können in vielfältiger Weise durch die Wahl von Parametern beeinflusst werden. Dass Forscher hierdurch in Versuchung geraten könnten, diejenigen Parameter auszuwählen, die am ehesten Clusterstrukturen gemäß ihren Vorstellungen erzeugen, ist eher unwahrscheinlich. Zumindest in exploratorischen Varianten der Lebensstilforschung haben die Forscher meist keine genauen Vorstellungen über Zahl und Form der Cluster in den Daten.

Weiterhin besteht bei ungenügender Dokumentation das Risiko, nicht reproduzierbare Ergebnisse zu erzeugen. Zunächst ist zu entscheiden, welche Variablen in die Analyse eingehen sollten. Es stellt sich die Frage, ob die Variablen einzeln oder als Skalen gebündelt, z. B. nach Hauptkomponentenanalysen, Gegenstand der Clusterung sein sollen. Es muss geklärt werden, ob man die Variablen standardisiert oder unstandardisiert verarbeiten möchte.[19] Bei hierarchisch-agglomerativen Clusteranalysen ist danach erst das Distanzmaß zu wählen, in einem zweiten Schritt das Agglomerationsverfahren.[20] Die Vorbehandlungen der Analysevariablen und die gewählten Distanzmaße und Agglomerationsverfahren sind sorgfältig zu dokumentieren.

Hierarchisch-agglomerative Clusteranalysen sind jedoch nur für kleinere und mittlere Fallzahlen (bis einige tausend) praktikabel, da der Rechen- und Speicheraufwand mit der Fallzahl quadratisch steigt. Weiterhin haben sie den Nachteil, dass ein Fall, der einmal einem Cluster zugewiesen wurde, in einem späteren Schritt des Verfahrens nicht umgruppiert werden kann, wenn es im Interesse der Varianzhomogenität der Cluster und der Varianzheterogenität zwischen den Clustern sinnvoll wäre. Deshalb sind bei größeren Fallzahlen und auch für statistisch optimale Ergebnisse partitionierende varianzoptimierende Verfahren (k-Means-Verfahren) angemessen. Die Ergebnisse dieser Verfahren können aber von den gewählten Startwerten abhängig sein, das Ver-

18 Die Argumentation von Blasius und Mühlichen (2010: 71) suggeriert, die Vielfalt von Möglichkeiten sei per se ein Nachteil. Gerade die von diesen Autoren geforderte Anpassung der Analysestrategie an die Daten (und nicht umgekehrt) spricht jedoch für den Nutzen eines gut bestückten Werkzeugkastens. Eine angemessene Dokumentation gewährleistet im Übrigen auch bei Clusteranalysen reproduzierbare Ergebnisse.

19 Die Analyse latenter Klassen hat hier den Vorteil, dass die Skalierung modellbasiert automatisch erfolgt. Allerdings setzt die Analyse latenter Klassen die sehr problematische Annahme der lokalen Unabhängigkeit voraus. Gemäß dieser Annahme müssen „die Variablen innerhalb der Klassen unkorreliert" sein (Bacher et al. 2010: 372). Zwar ist auch eine Modellierung lokaler Abhängigkeiten möglich, praktisch aber wohl eher in konfirmatorischen als in explorativen Studien. Das Argument von Bacher und Vermunt (2010: 571), aus statistisch-technischen Gründen ein konfirmatorisches Vorgehen vorzuziehen, ist angesichts der Notwendigkeit, große Datenmengen zu explorieren, nicht akzeptabel; so wird nichts Neues entdeckt!

20 Einen guten und verständlichen Überblick über die wichtigsten Distanzmaße und Agglomerationsverfahren und ihre Eigenschaften geben Everitt et al. (2001: 35 ff., 62 f.) sowie Bacher et al. (2010). Es gibt Situationen, in denen das Agglomerationsverfahren die möglichen Distanzmaße beschränkt. So sollte das Ward-Verfahren nur bei quadrierten Euklidischen Distanzen verwendet werden, da es sich auf Zuwächse in Quadratsummen bezieht (Bacher et al. 2010: 159, 285 ff.).

fahren der Startwertfindung muss deshalb ebenfalls mit großer Sorgfalt festgehalten werden.[21]

In der Praxis hat es sich für Clusteranalysen bei Lebensstiluntersuchungen bewährt, das Ergebnis einer hierarchischen Clusteranalyse, üblicherweise auf Basis quadrierter euklidischer Distanzen und dem Agglomerationsverfahren nach Ward, als Startwert für das k-Means-Verfahren zu verwenden (Bortz 1993: 530; Wiedenbeck und Züll 2001, 2010: 532, 542 ff.).[22] Wenn mehr als einige Tausend Fälle geclustert werden sollen, kann die hierarchische Clusteranalyse mit dem Ziel der Bestimmung der Startwerte auch anhand einer Zufallsstichprobe aus den Daten durchgeführt werden.

Für sehr große Fallzahlen (hunderttausende von Fällen) bietet SPSS seit Version 11.5 ein zweistufiges Clusterverfahren an, bei dem zunächst die große Zahl der Fälle zu einer kleineren Zahl sogenannter Präcluster reduziert wird, auf deren Basis dann modellbasiert eine hierarchische Analyse durchgeführt wird. Im Gegensatz zu anderen Verfahren der Clusteranalyse, nicht aber zur Analyse latenter Klassen, können hier Variablen unterschiedlichen Skalenniveaus verarbeitet werden. Das Verfahren ist äußerst komplex und teilweise noch in der Überarbeitung begriffen.[23] Wiedenbeck und Züll (2010) demonstrieren Probleme bei der Identifikation der Cluster; Experimente von Bacher et al. (2004) zeigen gravierende Schwierigkeiten bei der Verarbeitung von Variablen unterschiedlichen Skalenniveaus. Für diesen Fall empfehlen sie die Beschränkung auf metrische Variablen oder – falls möglich – ein Ausweichen auf Analysen latenter Klassen.

---

21 Bei SPSS heißt das k-Means-Verfahren „Quick Cluster" (was eigentlich der Name seines Startwertfindungsverfahrens ist), in der deutschen Version merkwürdigerweise „Clusterzentrenanalyse". Sowohl Stata als auch SPSS erlauben die Wahl verschiedener Startwerte für das k-Means-Verfahren. Während Stata eine große Zahl unterschiedlicher Startwertfindungsverfahren zur Auswahl anbietet, wählt SPSS bei k Clustern ausgehend von den ersten k Fällen in der Datei eine Menge möglichst unterschiedlicher Fälle als Startwerte. Eine klare Dokumentation dieses Verfahrens findet sich in Bacher (1996: 340), nicht aber in Bacher et al. (2010). Das Verfahren führt dazu, dass die Ergebnisse der Analyse von der (bedeutungslosen) Reihenfolge der Fälle in der Datei abhängig sein können. In jedem Fall sollten die Startwerte deshalb bei Nutzung von SPSS explizit vom Nutzer eingegeben und gegebenenfalls dokumentiert werden. Ohne ein solches Vorgehen ist es nicht möglich, mit SPSS in reproduzierbarer Form k-Means-Clusteranalysen durchzuführen. Weiterhin kann es auch bei gegebenen Startwerten noch aufgrund der Fallreihenfolge unterschiedliche Ergebnisse geben, wenn die Clustermittelwerte nach jeder Neuzuordnung und nicht erst nach Ende eines Datendurchlaufs aktualisiert werden (Bacher 1996: 344). Dies wird bei SPSS durch die voreingestellte Option „noupdate" verhindert, auch bei Stata ist das Verfahren in diesem Punkt im Sinne reproduzierbarer Ergebnisse realisiert. Die Anmerkungen zu SPSS beziehen sich auf Version 18, die zu Stata auf Version 11.

22 Eine Garantie für im Sinne der Varianzanalyse optimale Lösungen ist dieses Vorgehen aber nicht. Immerhin führt es zu reproduzierbaren und von der Fallreihenfolge unabhängigen Ergebnissen. Das Verfahren ist technisch besonders einfach realisierbar mit Wisharts Programm Clustan Graphics (Wishart 2003). Übrigens empfehlen aus der Sicht der geometrischen Datenanalyse auch Le Roux und Rouanet (2004: 106, 109) „variance as an aggregation index", also das Agglomerationsverfahren von Ward.

23 Wie aus der von SPSS mitgelieferten Algorithmendokumentation hervorgeht, können auch bei diesem Verfahren die Ergebnisse je nach Reihenfolge der Fälle in der Datei variieren; als Lösung empfiehlt SPSS die Wahl einer Zufallsreihenfolge vor der Analyse. Um reproduzierbare Ergebnisse zu erzeugen, sollten die Startwerte (seeds) des Zufallsgenerators festgehalten werden.

Eine Kombination von Cluster- und Korrespondenzanalysen ist möglich und sinnvoll (Le Roux und Rouanet 2004: 115, 2010: 11, 97). So können Korrespondenzanalysen dazu verwendet werden, die Ergebnisse von Clusteranalysen visuell darzustellen. Dabei werden die Häufigkeiten interessierender aktiver (und auch passiver) Variablen der Clusteranalyse gegeneinander tabuliert, die entstandene Tabelle kann dann einer Korrespondenzanalyse unterzogen werden.[24] Weiterhin können die Variablen der Clusteranalyse auch zusammen mit den entstandenen Clustern in eine multiple Korrespondenzanalyse eingebracht werden, um die Cluster in leichter interpretierbarer Form darzustellen.

So führte Höhne (2008) auf Basis von Media-Analyse-Daten eine Analyse des Berliner Radiomarkts im Jahr 2000 durch (n = 5840). Sie konstruierte auf Basis von k-Means Clusteranalysen drei unterschiedliche Typologien. Die erste beruht auf zehn Freizeitaktivitäten und zwölf Items der Haushaltsausstattung. Es ergaben sich fünf Typen: „Vielseitige Materialisten", „Kulturell Interessierte", „Einfache Teilnahmslose", „Häuslich Aktive" sowie „Genügsame Passive" (Höhne 2008: 93 ff.). In einer zweiten, methodisch ähnlich gewonnenen Typologie charakterisierte Höhne bei denselben Befragten die zeitliche Struktur der Radionutzung im Tagesablauf (Höhne 2008: 107 ff.); die gefundenen fünf Typen wurden als „Wenighörer", „Tagesrandhörer", „Vormittagshörer", „Ganztagshörer" und „Frühhörer" bezeichnet. Eine dritte Typologie wurde auf Basis der Distanzen zwischen der Nutzung siebzehn unterschiedlicher Radioprogramme berechnet, diese Typologie bildet Programmpräferenzen ab. Hier werden Hörer von Mainstream-Sendern, Jugendsendern, jungem Radio mit Anspruch, öffentlich-rechtlichen Stadtradios, von Infos und Klassik, von Oldies sowie von privaten Unterhaltungsradios differenziert (Höhne 2008: 130 ff.).[25]

Abbildung 1 zeigt das Ergebnis einer multiplen Korrespondenzanalyse auf Basis von Clustertypen. In der Abbildung werden die drei Typologien und die „passiven" Variablen Alter und Schulbildung dargestellt. Auf den ersten Blick ist erkennbar, dass sich die Altersachse von links (hohes Alter) nach rechts (niedriges Alter) erstreckt. Die Bildung tendiert nach rechts oben. Das Trivialschema liegt auf der linken Seite, das Hochkulturschema rechts oben und das Spannungsschema rechts unten.[26]

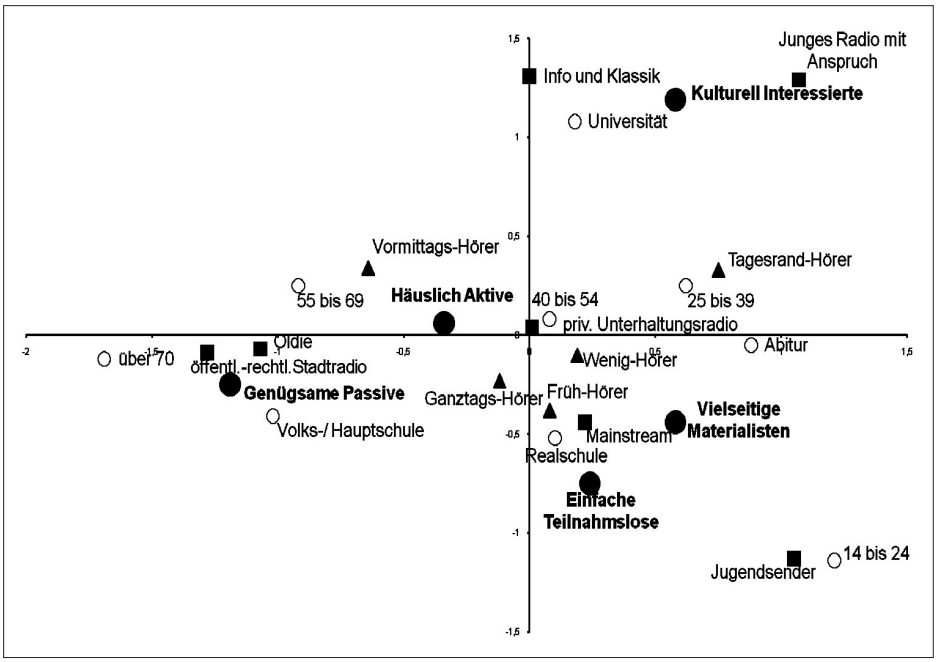
Die Anwendung von Typologien in der Markt- und Meinungsforschung ist nur möglich, wenn den Individuen eine Typzugehörigkeit zugewiesen werden kann. Auf Basis dieser Typzugehörigkeit werden zielgruppenspezifische Vorhersagen über das Verhalten der Individuen möglich. Zur Erstellung einer guten Typologie werden oft sehr große Mengen von Variablen verwendet. Weder Cluster- noch Korrespondenzanalysen geben im Ergebnis eine explizite Regel an, gemäß der Individuen typologisch zu verorten sind. Eine solche Regel ist aber erforderlich, wenn in der Praxis mit der Typologie gearbeitet werden soll. Üblicherweise wird eine solche Regel mit diskriminanzanalyti-

24 Bei einer Clusteranalyse nennt man diejenigen Variablen, die in die Analyse eingegangen sind, „aktive Variablen". Als „passiv" werden Variablen bezeichnet, die zwar nicht in die Analyse eingegangen sind, aber bei der Interpretation der Cluster verwendet werden.

25 Die ebenfalls gefundenen Typen der „Alles-Hörer" und „Minimal-Hörer" wurden aus der folgenden grafischen Darstellung aufgrund geringer Differenzierungskraft ausgeschlossen (Höhne 2008: 205).

26 Vgl. zur Definition dieser drei grundlegenden Schemata der Alltagsästhetik Schulze (1992: 125 ff.).

Abbildung 1: Multiple Korrespondenzanalyse von drei Typologien, Alter und Schulbildung



Quelle: In Anlehnung an Höhne (2008: 207).

schen Verfahren gewonnen. Dabei werden Funktionen geschätzt, mit deren Hilfe die Typzugehörigkeit bestimmt werden kann.

Diskriminanzanalysen werden in der Lebensstilforschung in zwei verschiedenen Zusammenhängen verwandt. Erstens dienen sie dazu, meist auf Basis „aktiver" Variablen, die in eine Clusteranalyse eingehen, diese Cluster zu „bestätigen". Geschieht dies auf Grundlage derselben Fälle, die in die Clusteranalyse eingegangen sind, dann wird damit lediglich überprüft, ob deren Ergebnis auch im Rahmen (z. B. linearer oder auch logistischer) Funktionen reproduzierbar ist. Eine Bestätigung der Clusterlösung ist dies nicht.

Interessanter ist eine zweite Anwendung: Dazu wird ein Subset der bei der Clusterbildung verwendeten Variablen genutzt, um die Clusterzugehörigkeit aufgrund von weniger Information als ursprünglich vorhanden vorherzusagen. So kann aus der Kombination der trennschärfsten Variablen ein Kurzinstrument generiert werden, das einerseits günstig zu erheben ist und mit dem andererseits dennoch die Typzugehörigkeit angemessen vorhergesagt werden kann. Um die Güte der Vorhersage zu überprüfen, ist allerdings dringend eine Kreuzvalidierung erforderlich. Das Kurzinstrument sollte aus einer Unterstichprobe der Fälle generiert und dann anhand anderer Fälle validiert werden. Erst wenn sich in dieser Validierung eine gute Vorhersage der Typen ergibt, kann das Kurzinstrument zum Einsatz freigegeben werden.

So wurde etwa die Kurzfassung der MedienNutzerTypologie der ARD über Diskriminanzanalysen erzeugt. Es gelang, eine aus 130 Variablen generierte Clusterlösung

durch nur 30 Items adäquat zu reproduzieren. Als Gütekriterium wurde Cohens Kappa verwandt, das den Anteil übereinstimmender Zuweisungen abzüglich der bei Unabhängigkeit zu erwartenden Übereinstimmungen angibt.[27]

Neben der Diskriminanzanalyse gibt es alternative Verfahren zur Generierung und Anwendung von Kurzinstrumenten in der Lebensstilforschung. Es seien in einer ursprünglichen Datei die Lebensstilzugehörigkeit und die Einzelitems zu deren Generierung vorhanden. In einer neuen Datei liegen auch (einige oder alle) Einzelitems zur Generierung des Lebensstils vor, nicht jedoch die Lebensstilzugehörigkeit selbst. Dann kann die Lebensstilzugehörigkeit für die neue Datei so bestimmt werden, dass jeder Person aus der neuen Datei derjenige Typus zugewiesen wird, dessen Mittelwertprofil über die Items der ursprünglichen Datei den Ausprägungen der Items bei gerade dieser Person am ähnlichsten ist.[28]

In ähnlicher Weise ist es möglich, Lebensstile Personen zuzuweisen, für die diejenigen Variablen gar nicht vorhanden sind, auf deren Basis die Stile generiert wurden. Voraussetzung dieses Verfahrens ist die Existenz gemeinsamer Variablen in einer Spenderdatei (mit Lebensstilen) und einer Empfängerdatei (ohne Lebensstile). Fällen in der Empfängerdatei, die keine Lebensstilvariablen enthalten, werden Merkmale anderer, aber bei bestimmten Variablen ähnlicher Fälle aus der Spenderdatei zugeordnet. Bei diesem als „statistical matching" (Rässler 2002) oder „record linkage" bezeichneten Verfahren entstehen synthetische „Personen", die neben den tatsächlich erhobenen Variablen auch Lebensstilmerkmale ähnlicher Personen aus einer anderen Erhebung enthalten. Im kommerziellen Kontext wird hierfür auch der Begriff der Datenfusion verwandt.[29]

Zusammenfassend kann für konfirmatorische Probleme der Lebensstilforschung die Analyse latenter Klassen empfohlen werden. Für explorative Studien in weniger bekannten Feldern eignen sich Korrespondenzanalysen. Clusteranalysen erleichtern die Ausweisung konkreter Typen. Zur grafischen Darstellung empfiehlt es sich, verschiedene Methoden zu kombinieren. Damit kann die Visualisierungskraft der Korrespondenzanalyse nicht nur für Variablen und Individuen, sondern auch für Typen genutzt werden.

---

27 Für eine Dokumentation der ursprünglichen Items siehe Hartmann und Höhne (2007: 236; 2010: 25). Das durch die Diskriminanzanalyse erzeugte Kurzinstrument ist in Oehmichen und Ridder (2010: 272 ff.) wiedergegeben. Im vorliegenden Beispiel beträgt Cohens Kappa 0,72.

28 Technisch ist dies zum Beispiel in SPSS wie folgt möglich: Das mittlere Profil wird auf Basis der Ursprungsdatei bestimmt und als Matrix von Startwerten in die Prozedur Quick Cluster eingegeben. Die Zuweisung der Clusterzugehörigkeit an die Fälle der neuen Datei geschieht mit der Option „method=classify".

29 Für ein Beispiel siehe die Zuordnung der ARD-MedienNutzerTypologie zum GfK-Fernsehpanel (Koch und Neuwöhner 2010: 97). Im Fernsehpanel wurden die Items der MediennutzerTypologie nicht erhoben, jedoch waren mit diesen korrelierte Items vorhanden. Auf deren Basis konnte die GfK eine (ungefähre) Zuweisung der Mediennutzertypen zu den Befragten des Panels vornehmen. Frei verfügbare Algorithmen (in R) für die Probleme des Statistical Matching werden von D'Orazio et al. (2006) angegeben.

3. Beschreibung und Deutung

Benennung und Abbildung der Typen sind in der Lebensstilforschung für die Interpretation und die Verwendung der Daten von besonderer Bedeutung.

Die Interpretation von Korrespondenzanalysen bewegt sich im Raum von Intuition und hermeneutischer Überprüfung spekulativer Aussagen, die aus Bildelementen gewonnen wurden. Anhand anderer Bildelemente werden die gefällten Urteile vorläufig bestätigt oder auch falsifiziert.[30] Auch zusätzliche Variablen können aus der Korrespondenzanalyse in die Grafiken projiziert werden, um die Interpretationen zu erleichtern. Eine Interpretation der Achsen ist manchmal, aber nicht immer möglich.

Die Interpretation von Clustern ist ebenfalls schwierig. In vielen Fällen müssen bereits im Analyseprozess Lösungen mit verschiedener Clusterzahl versuchsweise interpretiert werden, um sinnvolle Cluster zu erhalten. Bei großen Variablenzahlen geben nur selten formale Kriterien die Präferenz für eine optimale Clusterzahl klar vor. Wenn es externe Validitätskriterien gibt, sollte in der Regel eine Lösung mit möglichst kleiner Clusterzahl und möglichst hoher Erklärungsleistung präferiert werden.

Die Eigenschaften der Cluster erschließen sich dem Forscher zunächst aus der Verteilung der „aktiven" Variablen der Clusteranalyse und darüber hinaus aus weiteren „passiven", z. B. soziodemografischen Variablen. Hilfreich ist in vielen Fällen eine versuchsweise Anordnung der Cluster im Raum zentraler Metadimensionen von Lebensstil und Lebensführung (siehe unten). Dabei können grafische Verfahren wie Korrespondenzanalysen und multidimensionale Skalierungen auf Basis der Distanzmatrizen zwischen den Clustern nützlich sein (vgl. für ein Beispiel Oehmichen 2007: 233). Nach einer ersten Interpretation der Cluster lassen sich über zusätzliche Erhebungen mit Kurzinstrumenten gezielt weitere benötigte Informationen einholen.

Ein besonders wichtiges Problem ist das der endgültigen Benennung der Cluster. Jeder Typ wird durch eine möglichst charakteristische Menge von Begriffen und Attributen gekennzeichnet. Die Suche nach optimalen Namen ist in der Regel langwieriger als die Bestimmung der Typen. Der Name eines Lebensstil-Typus ist deshalb besonders wichtig, weil die Rezipienten einer Typologie in der Regel deren Herstellung nicht kennen. So orientieren sie sich bestenfalls an der Beschreibung der Typen, eventuell aber auch nur an deren Namen. Die Benennung der Typen führt oft zu Missverständnissen, wenn für die Nutzer klar definierte soziodemografische Attribute im Namen auftauchen. Diese Eigenschaften stehen in probabilistischer Relation zur Typzugehörigkeit, Rezipienten stellen sich die Personen aber oft als Träger dieser Eigenschaften im deterministischen Sinn vor. Sie sind dann enttäuscht, dass manche der „Modernen Alten" gar nicht so alt sind.[31] Es ist in der Regel besser, die Typen ohne Rückgriff auf soziodemografische Kategorien zu benennen.

---

30 Gabler (1993: 26 ff.) gibt wichtige Regeln zur angemessenen Interpretation von Korrespondenzanalysen. In der Praxis werden diese aufgrund ihrer Komplexität und wegen des intuitiv vermeintlich klaren Eindrucks der Abbildungen selten befolgt. Die Behauptung von Blasius, man könne in der Korrespondenzanalyse „bei der Anwendung so gut wie keine Fehler machen" (2010: 386 f.), ist wohl angesichts seiner eigenen Ratschläge überzogen.

31 Ein umgekehrtes Problem findet sich bei Schulze (1992), der die Typen zwar über Aspekte ihrer ästhetischen Präferenzen benennt, sie aber mit demografischen Charakteristika identifiziert.

Ergänzend zur Benennung werden gelegentlich Zeichnungen angefertigt, um die Typen anschaulich zu visualisieren. In der Regel werden kreative Personen, die der Werbewirtschaft nahe stehen, mit der Zeichnung charakteristischer Repräsentanten des jeweiligen Lebensstil-Typus beauftragt. Da von einem vertieften Verständnis der Ergebnisse statistischer Analysen bei diesen Personen nicht ausgegangen werden kann, bildet die verbale Typbeschreibung die Basis für deren Zeichnungen. Bereits in der Erstellung der verbalen Typbeschreibung liegt eine Interpretationsleistung, die vom Zeichner bei der Anfertigung der Zeichnung erneut und vom Betrachter der Zeichnung schließlich nochmals interpretiert wird.

Abbildung 2: Bildliche Darstellung von zwei Typen der MedienNutzerTypologie 2.0

Quelle: Oehmichen und Ridder (2010: 131 ff.). Die Originale sind farbig.

So wurden im Rahmen der Entwicklung der MedienNutzerTypologie zehn clusteranalytisch ermittelte Typen visualisiert (Oehmichen und Ridder 2010: 131 ff.). *Abbildung 2* zeigt Zeichnungen von zwei dieser Typen. Die Zeichnungen enthalten einige typische Symbole für die Werte, Freizeitinteressen und Medienpräferenzen des jeweiligen Typus. Da derartige Zeichnungen Produkte mehrfach hintereinander geschalteter Interpretationsleistungen sind, sollte ihre Gültigkeit durch eine Konfrontation mit realen Personen, z. B. im Kontext qualitativer Nachuntersuchungen, überprüft werden. Fotos, Gesprächsprotokolle und Videoaufzeichnungen realer, mit reproduzierbaren statistischen Methoden einem Typus zugewiesener Personen, auch in ihrem Lebensumfeld, erhöhen darüber hinaus die Anschaulichkeit von Lebensstiltypologien in starkem Maße.

Oft wird versucht, viele Lebensstiltypen in wenigen, meist zwei, Dimensionen abzubilden. Die Metastudien von Otte (2004: 57 ff.) zeigen auf, dass sich die meisten deutschen Lebensstiltypologien zumindest in wenigen zentralen Hintergrunddimensionen abbilden lassen. Die erste Menge von Dimensionen gehört zum Reich der vertikalen Dimensionen der sozialen Ungleichheit, des sozialen Oben und Unten. Die beiden wichtigsten Teildimensionen sind einerseits eine Dimension kultureller Natur, die etwas mit Bildung zu tun hat, andererseits eine Dimension materieller Natur, die etwas mit Einkommen und Vermögen zu tun hat. Die Korrelation von Bildung und Wohlstand ist positiv, aber aufgrund von Statusinkonsistenzen nicht perfekt. Die zweite Menge der Dimensionen ist nichtvertikaler Natur und wird deshalb zumeist horizontal dargestellt. Hier sind wiederum zwei Teildimensionen zu betrachten: Die eine betrifft die Modernität von Geschmacks- und damit in Beziehung stehenden Einstellungsmustern, die andere das biografische Alter, verbunden mit der Stellung im Lebenszyklus. Wiederum gibt es zwischen diesen Teildimensionen eine Korrelation, weil jüngere Personen zumeist modernere Einstellungen und Geschmacksmuster aufweisen als ältere; Modernität im Alter und Traditionalität in der Jugend existieren aber auch.

Die Annahme der Korrelation von Bildung und Wohlstand und der von Jugend und Modernität ist naheliegend, wenn auch keineswegs zwingend.[32] Es ist deshalb zu Recht weithin akzeptiert, Lebensstile auf zweidimensionalen Papier- oder anderen Projektionsflächen mit einer vertikalen und einer horizontalen Achse darzustellen. Während vertikal das gesellschaftliche Oben und Unten auch oben und unten darstellt wird, hat es sich bei der horizontalen Achse eingebürgert, den Übergang von jung zu alt und von modern zu traditionell von links (alt, traditionell) nach rechts (jung, modern) anzuordnen.

Ein hiermit verbundenes Problem zeigt sich beim empirischen Aufspannen des Raumes der Lebensstile durch Korrespondenzanalysen oder multidimensionale Skalierungsverfahren. Oft wird nach einer dimensionalen Interpretation der Ergebnisse gesucht. Klassisch ist die Darstellung durch Bourdieu (1982: 708). Dieser interpretierte in seiner Darstellung die vertikale Achse als Kapitalvolumen (Summe ökonomischen und kulturellen Kapitals) und die horizontale Achse als Differenz (ökonomisches minus kulturelles Kapital). Letzteres korrespondierte damals in etwa der politischen Konnotation der Begriffe rechts und links. So gelang es Bourdieu, auf Basis von Lebensstilen Klassenfraktionen zu beschreiben. Vielfach wird seitdem versucht, den empirisch gefundenen Raum der Lebensstile oder ihrer Elemente in genau diesen Dimensionen zu interpretieren. Strenge Anhänger Bourdieus betonen die Notwendigkeit, grafische Datenanalyseverfahren zu verwenden. Die Annahme, theoretische Aussagen Bourdieus zum sozialen Raum seien nur mit Korrespondenzanalysen „prüfbar", ist aber eine nur historisch erklärbare „Mystifikation" (Chan und Goldthorpe 2007b: 320). Besonders deutlich zeigt sich die Schwierigkeit einer dimensionalen Interpretation von Korrespon-

32 So weisen Chan und Goldthorpe (2007a) mit Regressionsanalysen überzeugend nach, dass latente Klassen kultureller Präferenzen in Abhängigkeit von Statusvariablen im Weber'schen Sinne anders (und stärker) variieren als nach der Klassenzugehörigkeit. Nun sind kulturelle Präferenzen bei Weber durchaus konstitutiv für Status. Deshalb könnte Chan und Goldthorpe der Vorwurf der Tautologie gemacht werden. Umso vernichtender ist dann aber ihr Ergebnis (Chan und Goldthorpe 2007b: 322), dass dieser nahezu tautologische Sachverhalt in Korrespondenzanalysen unsichtbar bleibt.

denzanalysen bei Blasius und Mühlichen (2010: 81): Dort variieren Alter und Wohlstand entlang derselben Achse, doch interpretieren die Autoren diese ohne eine über die Bourdieu'sche Tradition hinausgehende Begründung als ökonomisches Kapital.

In empirischen Studien finden sich in Folge der Anwendung der Korrespondenzanalyse zwar in formaler Sicht zwei orthogonale Hauptachsen. Ein solches Bild zeigt sich etwa in *Abbildung 1*. Betrachtet man diese Abbildung, so ist die Interpretation der horizontalen Achse von links (alt und traditionell) nach rechts (jung und modern) sicher angemessen. Der naheliegende Versuch, die vertikale Achse derselben Abbildung im Sinne von mehr Bildung (oben) oder weniger Bildung (unten) zu interpretieren, ist allerdings irreführend. Denn als Effekt der Bildungsreformen hatten in Deutschland die älteren Kohorten, a fortiori bei den Frauen, schlechtere Bildungschancen als die jüngeren. Damit ergibt sich eine positive Korrelation einer nach rechts oben zeigenden Bildungsdimension mit der horizontal nach rechts weisenden Modernitätsdimension. Der Winkel zwischen den inhaltlich adäquaten Dimensionen ist in der Realität nicht neunzig Grad, sondern geringer; ein Mehr an Modernität geht (nicht nur) in Deutschland aus historischen Gründen mit höheren Bildungsabschlüssen einher.[33]

Individuen lassen sich problemlos im Raum der Metadimensionen verorten.[34] Schwieriger wird es mit Personenmengen, die demselben Typus angehören. Hier können in einfacher Form die Zentren der Cluster als Punkte dargestellt werden, oder aber die Personenzahlen als Flächen. Das Sinus-Institut stellt die Angehörigen seiner Milieus als Flächen dar, deren Form an Kartoffeln erinnert. Die Fläche steht für die jeweilige relative Häufigkeit der Personengruppe. Es ist dabei durchaus möglich, dass sich einzelne Milieus im Raum der zwei grundlegenden Dimensionen überschneiden.

4. Lebensstile im Wandel

Die Darstellung von Wandel ist nur im Längsschnitt möglich. Äußerungen zum Wandel der Lebensstile auf Basis von Überzeugungen über vergangene Zustände und empirischen Daten über das Heute sind mit Skepsis zu betrachten. Von besonderer Bedeutung ist die Betrachtung der Ursachen des Wandels. Hierbei müssen Lebenszyklus- von Kohorteneffekten getrennt werden. Einerseits ändern sich Lebensstile im Lebenszyklus der Individuen. Andererseits unterscheiden sich Angehörige unterschiedlicher Kohorten auch dann in ihrem Lebensstil, wenn sie sich in derselben Lebensphase befinden.[35]

33 Ein Versuch, die Korrelation zwischen Schulbildung und Alter direkt in einen Winkel zwischen Achsen zu überführen, ist bei Hartmann (1999: 194) dargestellt. Leider ist die Darstellung schiefwinkliger Koordinatensysteme in den meisten Präsentationsgrafikprogrammen gar nicht möglich oder sehr schwierig. Damit fällt das Verständnis kohortenspezifischer Profite aus der Bildungsreform in der Regel der Simplizität rechtwinkliger verkaufsorientierter Präsentationsgrafiken zum Opfer.

34 Dies ist etwa durch den als Kurzinstrument vorliegenden Lebensführungsindikator von Otte (2004: 167 f.) möglich. Dagegen sind Darstellungen, die alle Befragten jeweils als Punkt im sozialen Raum gemäß Bourdieu anordnen, zumindest bei größeren Befragtenzahlen unübersichtlich und von geringer Überzeugungskraft (siehe z. B. Blasius und Mühlichen 2010: 85).

35 Hartmann (1999: 215) versucht eine solche Trennung bei den Ausprägungen der alltagsästhetischen Schemata von Schulze; kritisch dazu Müller-Schneider (2000).

Verhältnismäßig unproblematisch ist die Untersuchung von Fragestellungen, die den Effekt intra- oder intergenerationalen Wandels sozioökonomischer Variablen auf den Lebensstil als abhängige Variable betreffen. Hier können die relevanten sozioökonomischen Merkmale retrospektiv erhoben werden. So untersuchten Katz-Gerro et al. (2007) den Effekt elterlicher im Gegensatz zu eigener Schicht- und Klassenzugehörigkeit auf den Musikgeschmack. Auch Stein (2005) untersucht Effekte sozialer Mobilität auf den Lebensstil. Die retrospektive Erhebung insbesondere der Präferenzelemente von Lebensstilen ist dagegen schwierig, da sie durch das Problem lückenhafter und verzerrter Erinnerungen belastet ist (Hartmann 1999).

Damit eine angemessene Untersuchung des Wandels der Lebensstile möglich wird, müssen Studien prospektiv als Längsschnittuntersuchungen konzipiert werden. Am einfachsten ist die Analyse dann, wenn existierende Paneluntersuchungen Elemente des Lebensstils enthalten. Ein Beispiel bietet die Studie von Isengard (2005), in der mit SOEP-Daten der Wandel des Freizeitverhaltens untersucht wird (vgl. auch den Beitrag von Isengard in diesem Band). Zugleich zeigt die Begrenzung auf Freizeitverhalten in dieser Studie auch die Grenze dieses Vorgehens auf, weil in allgemeinen Panels immer nur sehr spezielle Aspekte von Lebensführung und Lebensstil enthalten sind.[36]

Ein anderes Problem zeigt sich bei dem von Müller-Schneider (1994) durchgeführten Verfahren. Dieser kumulierte fünf historische Querschnitterhebungen aus den Jahren 1953 bis 1986 mit dem Ziel, den Wandel alltagsästhetischer Schemata zu dokumentieren. Als Resultat von Korrespondenzanalysen konnte er die Kristallisierung und den Wandel der Schemata anhand relativ grober Indikatoren dokumentieren. Eine Operationalisierung des Trivialschemas durch die Nutzung von „Yellow-Press"-Illustrierten, wie sie Müller-Schneider vornahm, stünde allerdings heute vor dem Problem des langsamen Aussterbens dieses Genres, wobei sich eine Präferenz für „Triviales" nun an Hand anderer Indikatoren fassen lassen müsste.[37] Angesichts des bei der Konzeption früherer Erhebungen nicht vorhersehbaren sozialen Wandels haben retrospektive Erhebungen trotz der Erinnerungsproblematik Vorzüge, weil sie auf Basis der „heutigen" Situation die Erhebung von deren „gestrigen" Determinanten erlauben.

Zwei grundsätzliche Probleme der Untersuchung von Lebensstilen im Längsschnitt betreffen einerseits den Wandel der Beziehung von Stilen zu Stilindikatoren, andererseits den Wandel der Stile selbst. Während das erste Problem eines des „decay of indicators" ist, kann im zweiten Fall von einem „decay of typologies" gesprochen werden. Zum einen kann sich die Bedeutung einmal definierter Indikatoren für Stile ändern. So können etwa Illustrierte umpositioniert werden (dann ändern sie ihre Leserschaft), zuvor luxuriöse Gegenstände und Verhaltensweisen können gewöhnlich werden (oder auch umgekehrt) und innovative Verhaltensweisen sind es dann nicht mehr, wenn sich die Innovation verbreitet hat. Damit entstehen Zweifel an der Möglichkeit, Lebensstile konsistent über die Zeit hinweg zum Beispiel an Hand von Lesepräferenzen, Luxuskonsum oder der Nutzung neuer Medien zu identifizieren. Zum anderen können sich

36 Eine Studie von Mulder et al. (2010) zeigt auf Basis von Paneldaten eine erstaunliche Stabilität des Musikgeschmacks von Jugendlichen im Alter zwischen 12 und 17.

37 Auch die Operationalisierung des Spannungsschemas durch Besuche von Kino, Nachtlokal und bei Freunden sowie des Hochkulturschemas durch Theater, Konzerte, Weiterbildung und das Lesen von Büchern, „Spiegel" und „Zeit" erscheint im historischen Vergleich als nicht ganz unproblematisch.

auch die Assoziationen von Merkmalen zwischen Stilelementen so ändern, dass sich optimale Cluster verschieben. Damit würden sich die Stile selbst ändern und nicht nur deren Beziehung zu einigen Indikatoren. Die Verschiebungen können eine Folge veränderter Randverteilungen, aber auch eines grundsätzlichen Strukturwandels sein. So musste das Sinus-Institut die Definition (und die Bezeichnung) seiner Milieus bereits mehrfach ändern – und diese Änderungen betrafen nicht nur die Indikatoren für die Stile.

In der Öffentlichkeit wird die Geschwindigkeit sozialen Wandels oft überschätzt. Modische Begriffe zur Bezeichnung von Typen nutzen sich ab. Damit stehen Anbieter und Anwender kommerzieller Typologien vor dem Problem, die Verwendung älterer Typologien nur mühsam rechtfertigen zu können; ein möglicher Ausweg ist die Generierung einer neuen Typologie. Leider ist diese dann oft inkompatibel mit der Vorgängerversion. Sinnvollerweise sollte aber zumindest im Kontext der Basiserhebung für eine neue Typologie auf Kompatibilität mit den alten Typen geachtet werden. Praktisch sind in diesem Zusammenhang Übergangsmatrizen, in denen die Wahrscheinlichkeiten der Übergänge alter zu neuen Typen abgebildet werden können (vgl. für ein Beispiel Hartmann und Höhne 2007: 239).

IV. Fazit

Das Konzept der Lebensstile eröffnet der Markt- und Meinungsforschung interessante Perspektiven für die Beschreibung von Präferenz- und Handlungsstrukturen. Allerdings ist die übliche Nutzung von Lebensstilvariablen dort bivariat: Man beschreibt die unterschiedlichen Handlungsweisen der Träger verschiedener Lebensstile und gibt sich damit zufrieden. In der Soziologie wird darüber hinaus versucht, Lebensstile zu erklären oder als unabhängige Variablen zur Erklärung anderer Sachverhalte zu verwenden. Dabei muss geklärt werden, ob Lebensstile kausal näher an den abhängigen Variablen stehen als die kostengünstiger zu erhebenden soziodemografischen Variablen. Dies ist nur möglich, indem in multivariaten Analysen beide Arten von Variablen simultan eingebracht werden. Die Ergebnisse zu den zusätzlichen Erklärungsbeiträgen der Lebensstile sind allerdings gemischt.[38] Weitere Forschungen müssen klären, ob Lebensstile wirklich zur Handlungserklärung notwendig sind (vgl. dazu den Beitrag von Otte in diesem Band). Sind sie das nicht, so könnte man geneigt sein, sie im Sinne von „Occam's Razor" von der wissenschaftlichen Agenda zu streichen.

Jedoch brauchen wir Lebensstile in jedem Fall für Zwecke der Verdeutlichung und Überzeugung. Bereits die schiere Postulierung ihrer Existenz (und sei es außerhalb der akademischen Wissenschaft) hat Wirkungen auf das Bewusstsein und die Handlungen der Menschen.[39] Methodische und gesellschaftliche Vielfalt bedingen einander nicht im logischen, wohl aber im empirischen Sinn.

38 So ermittelt Otte (1997) beim Wahlverhalten zusätzliche Differenzierungen durch Lebensstile vor allem bei der Wahl der Grünen, nicht aber bei den Abgrenzungen zu den anderen Parteien. Rössel (2006) berichtet aus handlungstheoretischer Sicht zusätzliche Erklärungsleistungen kultureller Präferenzen in ästhetisierbaren Situationen und in Niedrigkostensituationen.

39 Die angewandte Lebensstilforschung lebt auch von ihrem Unterhaltungswert, der für die Rezeption und Wirkung dieser Art von Forschung von erheblicher Bedeutung ist. Jedenfalls ist

Qualitative Methoden können zur Exploration in unbekannten Feldern, aber auch zur Illustration und als Interpretationshilfe quantitativer Ergebnisse dienen. Eine Zuweisung von Personen zu Typen ist ohne Clusteranalysen oder Analysen latenter Klassen nicht angemessen möglich; jedenfalls nicht auf empirisch begründeter Basis.[40] Korrespondenzanalysen ermöglichen dagegen die bildlich ansprechenderen Darstellungen der Ergebnisse. In der Forschungspraxis ist nach der Konzeption die Interpretation und nicht die Datenanalyse der mühsamste und schwierigste Teil einer Untersuchung zu Lebensstilen. Dabei bleibt die Kontrolle des Verhältnisses von Datenpräsentation zur verbalen Ergebnisdarstellung ein zentrales Desiderat.

Besonders schwierig gestaltet sich die Untersuchung des Wandels der Lebensstile. Die Assoziation von Lebensstilen mit Individualität und Individualisierung erfordert einerseits nicht nur bewährte, sondern auch in Zukunft sich stets erneuernde Methoden. Andererseits ist der Rückblick in die Vergangenheit, sofern nicht bereits damals „passende" Daten erhoben wurden, mit den Tücken der gefilterten Erinnerung belastet. Manchem Neuen korrespondiert auch schlicht nichts entsprechendes Altes.

Literatur

Bacher, Johann. 1996. *Clusteranalyse.* München: Oldenbourg.

Bacher, Johann, Kurt Wenzig und Melanie Vogler. 2004. *SPSS TwoStep Cluster* – A first evaluation. Arbeits- und Diskussionspapiere 2004-2. Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät. Universität Erlangen-Nürnberg.

Bacher, Johann, Andreas Pöge und Knut Wenzig. 2010. *Clusteranalyse.* München: Oldenbourg.

Bacher, Johann, und Jeroen K. Vermunt. 2010. Analyse latenter Klassen. In *Handbuch der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse,* Hrsg. Christof Wolf, Henning Best, 553-574. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Bailey, Kenneth. 1994. *Typologies and taxonomies. An introduction to classification techniques.* London: Sage.

Blasius, Jörg. 2010. Korrespondenzanalyse. In *Handbuch der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse*, Hrsg. Christof Wolf, Henning Best, 369-389. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Blasius, Jörg, und Werner Georg. 1992. Clusteranalyse und Korrespondenzanalyse in der Lebensstilforschung. Ein Vergleich am Beispiel der Wohnungseinrichtung. *ZA-Informationen* 30: 112-133.

Blasius, Jörg, und Andreas Mühlichen. 2010. Identifying audience segments applying the „Social Space" approach. *Poetics* 38: 69-89.

Bortz, Jürgen. 1993. *Statistik für Sozialwissenschaftler.* Berlin: Springer.

Bourdieu, Pierre. 1982. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Brennan, George, und Loren Lomasky. 1993. Democracy and decision. The pure theory of electoral preference. Cambridge: Cambridge University Press.

Chan, Tak Wing, und Goldthorpe, John H. 2007a. Social stratification and cultural consumption: The visual arts in England. *Poetics* 35: 168-190.

Chan, Tak Wing, und Goldthorpe, John H. 2007b. Data, methods and interpretation in analyses of cultural consumption: A reply to Peterson and Wuggenig. *Poetics* 35: 317-329.

---

die Wahrscheinlichkeit einer wirkungsvollen öffentlichen Rezeption von unanschaulich und langweilig beschriebenen und etikettierten Typen eher gering.

40 Typen können natürlich auch theoretisch anhand von willkürlichen Abgrenzungen bei einer oder mehreren Variablen gebildet werden.

Chan, Tak Wing, und Goldthorpe, John H. 2007c. Social stratification and cultural consumption: Music in England. *European Sociological Review* 23: 1-19.

D'Orazio, Marcello, Marco Di Zio und Mauro Scanu. 2006. *Statistical matching. Theory and practice.* Chichester: Wiley.

Everitt, Brian S., Sabine Landau, und Morven Leese. 2001. *Cluster analysis.* London: Wiley.

Friedrichs, Jürgen. 1973. *Methoden empirischer Sozialforschung.* Reinbek: Rowohlt.

Gabler, Siegfried. 1993. Die grafische Darstellung in der Korrespondenzanalyse. *Zuma-Nachrichten* 32: 22-37.

Hartmann, Peter H. 1999. *Lebensstilforschung. Darstellung, Kritik und Weiterentwicklung.* Opladen: Leske + Budrich.

Hartmann, Peter H., und Miriam Tebert. 2003. Wie funktioniert die MedienNutzerTypologie. Zur Entwicklung der Typologie in theoretischer und methodischer Sicht. In *Die MedienNutzerTypologie. Ein Neuer Ansatz zur Publikumsanalyse,* Hrsg. Ekkehardt Oehmichen, Christa Maria Ridder, 17-31. Baden-Baden: Nomos.

Hartmann, Peter H., und Inga Höhne. 2007. MNT 2.0 – Zur Weiterentwicklung der MedienNutzerTypologie. *Media Perspektiven* 5: 235-241.

Hartmann, Peter H., und Inga Höhne. 2010. Die Entwicklung und Konstruktion der MNT 2.0. In *MedienNutzerTypologie 2.0. Aktualisierung und Weiterentwicklung des Analyseinstruments,* Hrsg. Ekkehardt Oehmichen, Christa Maria Ridder, 15-30. Baden-Baden: Nomos.

Höhne, Inga. 2008. *Radionutzung im Kontext von Lebensstilen. Eine empirische Studie über das Mediennutzungsverhalten am Beispiel des Ballungsraums Berlin.* Hamburg: Kovac.

Hölscher, Barbara. 1998. *Lebensstile durch Werbung? Zur Soziologie der Life-Style-Werbung.* Opladen: Westdeutscher Verlag.

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

Katz-Gerro, Tally, Sharon Raz und Meir Yaish. 2007. Class, status, and the intergenerational transmission of musical tastes in Israel. *Poetics* 35: 152-167.

Kelle, Udo. 2007. *Die Integration qualitativer und quantitativer Methoden in der empirischen Sozialforschung. Theoretische Grundlagen und methodologische Konzepte.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Koch, Michael, und Ulrich Neuwöhner. 2010. MNT 2.0 und Sinus-Milieus im Praxistest. Nutzen und Grenzen am Beispiel der Fernsehforschung. In *MedienNutzerTypologie 2.0. Aktualisierung und Weiterentwicklung des Analyseinstrument,* Hrsg. Ekkehardt Oehmichen, Christa Maria Ridder, 93-115. Baden-Baden: Nomos.

Le Roux, Brigitte, und Henry Rouanet. 2004. *Geometric data analysis. From correspondence analysis to structured data analysis.* Dordrecht: Kluwer.

Le Roux, Brigitte, und Henry Rouanet. 2010. *Multiple correspondence analysis.* Los Angeles: Sage.

Lüdtke, Hartmut. 1989. *Expressive Ungleichheit. Zur Soziologie der Lebensstile.* Opladen: Leske + Budrich.

Magidson, Jay, und Jeroen K. Vermunt. 2002. Latent class models for clustering: A comparison with k-means. *Canadian Journal of Marketing Research* 20: 37-44.

Müller-Schneider, Thomas. 1994. *Schichten und Erlebnismilieus. Der Wandel der Milieustruktur in der Bundesrepublik Deutschland.* Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.

Müller-Schneider, Thomas. 2000. Stabilität subjektorientierter Strukturen. Das Lebensstilmodell von Schulze im Zeitvergleich. *Zeitschrift für Soziologie* 29: 361-374.

Mulder, Juul, Tom F.M. Ter Bogt, Quinten A.W. Raaijmakers, Saoirse Nic Gabhainn und Paul Sikkema. 2010. From death metal to R&B? Consistency of music preferences among Dutch adolescents and young adults. *Psychology of Music* 38: 67-83.

Oehmichen, Ekkehardt. 2007. Die neue MedienNutzerTypologie 2.0. *Media Perspektiven* 5: 226-234.

Oehmichen, Ekkehardt, und Christa Maria Ridder. 2010. *Die MedienNutzerTypologie. Ein neuer Ansatz zur Publikumsanalyse.* Baden-Baden: Nomos.

Otte, Gunnar. 1997. Lebensstile versus Klassen – welche Sozialstrukturkonzeption kann die individuelle Parteipräferenz besser erklären? In *Soziale Ungleichheit. Neue Befunde zu Strukturen, Bewußtsein und Politik,* Hrsg. Walter Müller, 303-345. Opladen: Leske + Budrich.

Otte, Gunnar. 2004. *Sozialstrukturanalysen mit Lebensstilen. Eine Studie zur theoretischen und methodischen Neuorientierung der Lebensstilforschung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Rässler, Susanne. 2002. *Statistical matching. A frequentist theory, practical applications, and alternative bayesian approaches.* New York: Springer.
Reichenbach, Hans. 1938. Experience and prediction. An analysis of the foundations and the structure of knowledge. Chicago: The University of Chicago Press.
Rees, Keen van, Jeroen K. Vermunt und Marc Verboord. 1999. Cultural classifications under discussion. Latent class analysis of highbrow and lowbrow reading. *Poetics* 22: 349-365.
Rössel, Jörg. 2006. Kostenstruktur und Ästhetisierung. Zur Erklärungskraft von Lebensstilen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 58: 453-467.
Rössel, Jörg. 2008. Conditions for the explanatory power of life styles. *European Sociological Review* 24: 231-241.
Schulze, Gerhard. 1992. *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart.* Frankfurt a. M.: Campus.
Simmel, Georg. 1986. Die Mode. In *Die Listen der Mode,* Hrsg. Silvia Bovenschen, 179-207. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Stein, Petra. 2005. Soziale Mobilität und Lebensstile: Anwendung eines Modells zur Analyse von Effekten sozialer Mobilität in der Lebensstilforschung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 205-229.
Vester, Michael, Peter von Oertzen, Heiko Geiling, Thomas Hermann und Dagmar Müller. 2001. *Soziale Milieus im gesellschaftlichen Strukturwandel. Zwischen Integration und Ausgrenzung.* Vollständig überarbeitete, erweiterte und aktualisierte Fassung. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Wedel, Michel, und Wagner A. Kamakura. 1999. *Market segmentation: Conceptual and methodological foundations.* Norwell, MA: Kluwer.
Wiedenbeck, Michael, und Cornelia Züll. 2001. Klassifikation mit Clusteranalyse. Grundlegende Techniken hierarchischer und K-means-Verfahren. *ZUMA How-to-Reihe* 10.
Wiedenbeck, Michael, und Cornelia Züll. 2010. Clusteranalyse. In *Handbuch der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse,* Hrsg. Christof Wolf, Henning Best, 525-552. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Wishart, David. 2003. *Clustan graphics primer. A guide to cluster analysis.* Edinburgh: Clustan Ltd.
Wuggenig, Ulf. 2007. Comments on Chan and Goldthorpe: Pitfalls in testing Bourdieu's homology assumptions using mainstream social science methodology. *Poetics* 35: 306-316.

Korrespondenzadresse: Prof. Dr. Peter H. Hartmann, Institut für Sozialwissenschaften, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Universitätsstr. 1, 40225 Düsseldorf
E-Mail: peter.hartmann@phil-fak.uni-duesseldorf.de

LEBENSSTILANSÄTZE IN DER ANGEWANDTEN SOZIALFORSCHUNG – AM BEISPIEL DER TRANSDISZIPLINÄREN NACHHALTIGKEITSFORSCHUNG

Konrad Götz, Jutta Deffner und Immanuel Stieß

Zusammenfassung: Am Beispiel der transdisziplinären Nachhaltigkeitsforschung werden Ergebnisse, Methoden und Probleme von Lebensstilansätzen in der angewandten Sozialforschung dargestellt. Vertiefend zur Diskussion gestellt wird der sozial-ökologische Ansatz des ISOE, der sich auf die Theorie gesellschaftlicher Naturverhältnisse bezieht. Das hat zur Folge, dass Nachhaltigkeitsprobleme als Zusammenhänge von sozialen und natürlichen, symbolischen und materiellen Phänomenen analysiert werden. Für das empirische Vorgehen bedeutet dies, dass nicht nur die soziokulturelle, sondern auch die materielle Dimension durch geeignete Indikatoren erhoben wird. Die Modelle können so mit Umweltindikatoren wie Verbrauch, Emission oder Flächennutzung gekoppelt und den Lebensstilsegmenten zugeordnet werden. Dieser Forschungstyp will gute sozialwissenschaftliche Modelle erarbeiten, die unterschiedliches Verhalten in spezifischen Bedürfnisfeldern (Mobilität, Wohnen, Ernährung, Freizeit) besser erklären als andere Modelle – Verhalten wird dabei als abhängige Variable konstruiert. Zugleich werden aber für die Praxis verwendbare Zielgruppenmodelle geliefert. Diese dienen der Entwicklung von Produkten, Dienstleistungen, Kommunikationsstrategien oder Planungsgrundlagen, die eine Transformation und Gestaltung soziotechnischer Zusammenhänge in Richtung Sustainability ermöglichen sollen.

I. Einleitung

Im nachfolgenden Beitrag werden Ergebnisse, aber auch typische Probleme einer anwendungsorientierten Lebensstilforschung am Beispiel von Projekten der transdisziplinären Nachhaltigkeitsforschung erläutert und diskutiert. Einleitend geht es um das, was Praxisorientierung bedeutet. Im zweiten Teil der Einleitung werden Qualitätskriterien benannt. In *Abschnitt II* geht es um die verschiedenen Zugänge einer auf Umweltprobleme bezogenen Lebensstilforschung. Schließlich behandelt *Abschnitt III* die sozial-ökologische Lebensstilforschung mit ihrer Methodik, ihrem spezifischen Zugang zu Nachhaltigkeitsproblemen und ihrer empirischen Vorgehensweise. Danach werden in *Abschnitt IV* der praktische und der analytisch-wissenschaftliche Anspruch dieser Forschung an einem Fallbeispiel aus dem Bereich des nachhaltigen Tourismus illustriert. Im letzten *Abschnitt V* werden wichtige Kritikpunkte und Probleme der angewandten Lebensstilforschung diskutiert, die in Folgerungen münden.

1. Praxisorientierte Forschungsfelder

Es gibt sehr unterschiedliche Arbeitsfelder der angewandten Sozialforschung. Hierzu zählt die kommerzielle Marktforschung mit immerhin 16 000 Beschäftigten (Context 2010). Dazu gehören die zahlreichen Psychologen und Sozialwissenschaftler, die zu Akzeptanz und Nutzerangepasstheit von technischen Lösungen an 59 Fraunhofer-Instituten forschen. Nicht zu vergessen sind die vielen empirisch arbeitenden Soziologen und Sozialpsychologen an Fachhochschulen und Universitäten in anwendungsorientierten Projekten. Als Beispiel sei herausgehoben das Lehrgebiet Stadtsoziologie an der TU Kaiserslautern, das mit Hilfe empirischer Befragungen die sozial differenzierte Planung für Senioren unterstützt. Und nicht zuletzt gibt es das zunehmend wichtiger werdende Forschungsfeld der angewandten Umwelt- und Nachhaltigkeitsforschung. Anhand dieser Forschungsrichtung zeigen wir im vorliegenden Beitrag den Nutzen, die Weiterentwicklung, aber auch Probleme von Lebensstilmodellen in der praxisorientierten Forschung auf.

Alle Formen der angewandten Lebensstilforschung verbindet, dass sie für das praktische, erfolgsorientierte Handeln von Unternehmen und öffentlichen Körperschaften geeignet sein müssen. Die Ergebnisse müssen zur Entwicklung zielgruppenspezifischer Produkte und Dienstleistungen geeignet sein, zur Erarbeitung sozial differenzierter politischer und planerischer Konzepte genutzt werden können, den Entwurf von Informations-, Kommunikations- und Werbestrategien unterstützen, als Grundlage für strategische Unternehmensentscheidungen dienen.

Ob dies tatsächlich so ist, wird im kommerziellen Sektor nicht an Evaluierungen abgelesen, sondern daran, ob die Ergebnisse zum Erfolg führen. Dieser lässt sich im Fall der Marktforschung direkt am Umsatz messen. So begründet etwa das Institut SIGMA in Mannheim die Qualität seiner Segmentation mit dem Verkaufserfolg des Mini von BMW, dessen Vermarktung auf das postmoderne Milieu in den Großstädten zugeschnitten wurde (SIGMA 2010).[1] Es handelt sich bei derartigen Erfolgsmeldungen allerdings um ein eher willkürliches und sehr vermitteltes Erfolgskriterium, da man nichts über weniger erfolgreiche Projekte erfährt. Zudem hängt der kommerzielle Erfolg nicht direkt von der Qualität der Modelle ab, sondern davon, ob Marketingabteilungen und Produktentwickler die Ergebnisse eines Zielgruppenmodells richtig verstanden und gelungen umgesetzt haben.

2. Bezug zur Wissenschaft

Das Erfolgskriterium der praktischen Verwertbarkeit und Umsetzbarkeit gilt nicht nur für die kommerziellen Institute, sondern für alle Institutionen der angewandten Sozialforschung. Nicht für alle gilt dagegen der Bezug zum wissenschaftlichen Diskurs und zu verallgemeinerbaren und intersubjektiv gültigen wissenschaftlichen Qualitätskriterien. So behandelt die kommerzielle Marktforschung die erarbeiteten Segmentierungs-

1 Konrad Götz, einer der Autoren dieses Artikels, war selbst mehrere Jahre in der Marktforschung am Sinus-Institut und bei der Gesellschaft für innovative Marktforschung in Heidelberg tätig.

modelle als privatwirtschaftliche Betriebsgeheimnisse, die nicht öffentlich zugänglich sind. Die entsprechenden Forschungsberichte gehen exklusiv an die jeweiligen Auftraggeber. Theoretische Grundlagen, Operationalisierungen und statistische Kennwerte werden in diesen Berichten nicht oder ohne Bezug zum Stand der Forschung oder nur vertraulich für die Kunden ausgewiesen.

Einen anderen Weg gehen die praxisorientierten Institute, die den Anspruch haben, praktisch verwertbare Ergebnisse abzuliefern, aber dennoch am wissenschaftlichen Diskurs, der durch Offenlegung der Methodik gekennzeichnet ist, teilzunehmen. Das gilt zum einen für die häufig aus universitären Lehrstühlen hervorgegangenen An-Institute. Zum anderen gilt es für die Einrichtungen der transdisziplinären Nachhaltigkeitsforschung, zu denen sich das Institut für sozial-ökologische Forschung (ISOE), Institut der Autoren, zählt.

Ausgangspunkt dieser Forschung sind problematische ökologische und soziale Folgewirkungen von Praktiken, unter anderem in den Bereichen Mobilität, Ernährung und Wohnen. Dieser problemorientierte Zugang verlangt, dass verschiedene Disziplinen integrativ und problemlösend zusammenarbeiten (zur transdisziplinären Forschung vgl. Bergmann und Schramm 2008). Dabei ist es eine besondere Herausforderung, sowohl die wissenschaftlichen Qualitätskriterien der Einzeldisziplinen als auch die von integrativen Ergebnissen zu beachten und zur Diskussion zu stellen (z. B. wenn sozial- und raumbezogene Wissenschaften zusammenarbeiten und sozialräumliche Ergebnisse erarbeiten).

3. Qualitätskriterien

Für die Lebensstilforschung in diesem Bereich bedeutet Wissenschaftlichkeit, dass die empirische Vorgehensweise einem theoretischen Konzept folgt und dass die darauf aufbauenden Methoden und Verfahren transparent gemacht werden. Das gilt sowohl für qualitative Vorstudien, für erarbeitete Hypothesen als auch für eingesetzte Verfahren z. B. der Korrespondenz-, Faktoren- und Clusteranalyse. Wenn möglich, sollte auf vorliegende geprüfte Variablen und Skalen zurückgegriffen werden. Wenn dies nicht möglich ist, müssen die neu erstellten Instrumente publiziert werden, sodass eine Replikation möglich wird.

Das zweite Qualitätskriterium ist die praktische Verwertbarkeit für Auftraggeber beziehungsweise Praxispartner. Hier können Methoden der Evaluation zum Einsatz kommen (Stockmann 2000). Hierzu zählt zum einen die formative Evaluation, die sich auf die Verfahren, Prozesse und auf die geregelte und dokumentierte Kooperation in der Projektarbeit bezieht. Zum anderen wird die summative Evaluation angewendet, die untersucht, ob das angestrebte Ergebnis erreicht wurde. Aufwändiger sind Verfahren der Evaluation, die nicht nur bewerten, ob eine Intervention den angestrebten Erfolg hat, sondern auch, wie hoch der dazu notwendige Aufwand ist und von welcher Dauer die Veränderungen sind. Bei kommunikativen Maßnahmen haben sich Methoden der Wirkungsforschung im Sinne einer Input-Output-Analyse bewährt. Dabei wird mit sozialwissenschaftlichen Methoden überprüft, inwieweit ein kommunikativer Input den angestrebten Effekt der Einstellungs- oder Verhaltensänderung erreicht hat (Schenk 2007). Das kann sich auf Inhalte und Botschaften beziehen, z. B.: Erinnert sich die

Zielgruppe an eine Botschaft? Wurde die Botschaft verstanden? Haben sich Images oder Einstellungen zum Gegenstand verändert? Aber es können auch Wirkungen zielgruppenspezifischer Angebote untersucht werden. Dabei interessiert, ob ein sozial differenziert entwickeltes Angebot tatsächlich von den avisierten Zielgruppen angenommen und genutzt wird und welche Wirkungen das hat.

Grundsätzlich hat die Qualitätssicherung der Forschungsergebnisse in der transdisziplinären Lebensstilforschung immer zwei Richtungen. In Richtung Wissenschaft geht es darum, Verhalten besser zu erklären und nachzuweisen, ob und wie sich die Erklärungskraft erhöht, wenn subjektive Lebensstilorientierungen berücksichtigt werden. In Richtung Praxis geht es darum, Zielgruppenmodelle in einer solchen Qualität zu entwickeln, dass bei ihrer Verwendung durch die Praxispartner ein Erfolg eintritt. Hier geht es nicht um Verhaltenserklärung, sondern um wirklichkeitsnahe und verständliche Modelle (zumeist Typologien), auf die hin Produkte, Dienstleistungen oder Kommunikationsstrategien entwickelt werden. Erst wenn die Produkt- oder Kampagnenentwickler den von der Sozialforschung beschriebenen Typus gut treffen, kann das veränderte Verhalten entstehen. Die Qualität eines Modells erweist sich hier also erst vermittelt über ein zielgruppenspezifisches Angebot.

4. Definition

Lebensstile verstehen wir in Anlehnung an Berking und Neckel (1990), Hörning und Michailow (1990), Lüdtke (1995) und Otte (2008) als distinkte, relativ stabile, alltagsweltlich erkennbare Muster der Lebensführung.[2] Verankert sind diese Stile der Lebensführung in gemeinsamen soziokulturellen Relevanz- und Legitimationssystemen, die wir Grundorientierungen nennen. Diese werden für unterschiedliche Handlungsbereiche jeweils adaptiert und münden so in spezifische Handlungsweisen, die sich von anderen Subgruppen unterscheiden. Lebensstile stellen also ein bewusst oder vorbewusst aktiviertes Repertoire von Handlungsprogrammen bereit, die zu einem Verhalten führen, das für den jeweiligen Lebensstil als angemessen, richtig, nützlich, schön, lustvoll etc. und in der Bezugsgruppe als kommunizierbar gilt. Lebensstilorientierungen sind aber Teil eines komplexen Handlungskontextes, in dem auch sozialstrukturelle Faktoren und „harte" Kontextfaktoren, wie Infrastrukturen, eine Rolle spielen.

Wie zahlreiche Lebensstilforscher (z. B. Schulze 1993) gehen wir von einer relativen Stabilität von Lebensstilorientierungen bei Individuen aus und teilen in diesem Punkt Bourdieus Auffassung, dass Lebensstile Bestandteil des Habitus, also in Sozialisationsprozessen verinnerlichte und mit Identitätskonzepten verbundene Erzeugungsmechanismen, also „System(e) von Dispositionen" beziehungsweise von „erworbenen Erzeugungsschemata" sind (Bourdieu 1987). Sie werden nahezu automatisch aktiviert, ohne immer wieder neu und bewusst in den Einzelhandlungen entschieden zu werden. Zwar

2 Ob es um Muster von Individuen oder Haushalten geht, wäre hier die Frage. Lüdtke (1995) spricht von der „Lebensorganisation von Haushalten"; inwieweit Haushalte Lebensstil- und Lebensführungsarrangements sind oder Synergien herstellen, wäre eine eigene, wichtige Fragestellung.

gibt es in pluralisierten Gesellschaften das Potenzial unterschiedlicher Stile, aber das Individuum ist keineswegs frei, den Habitus einfach zu wechseln.

5. Lebensstile und Milieus

Wenn wir nachfolgend auch auf Ergebnisse der Milieuforschung eingehen, dann geschieht dies in dem Bewusstsein, dass Milieus und Lebensstile unterschieden werden müssen (siehe auch das Einführungskapitel in diesem Band). In der angewandten Forschung wird aber auf den Unterschied kaum eingegangen (siehe z. B. die Darstellung auf der Homepage der Schaderstiftung 2011). Bei Sinus werden Lebensstile und Milieus entweder gleichgesetzt, oder Lebensstile sind Bestandteile sozialer Milieus (*Abschnitt II.*2). Ähnlich sagen auch Poferl et al. (1997: 43): „Milieuspezifische Wahrnehmungs- und Handlungsweisen finden in typisierten, symbolisch-expressiven Mustern der Alltagspraxis, den ‚Lebensstilen', ihren Ausdruck."

II. Lebensstilbezogene Umwelt- und Nachhaltigkeitsforschung

Seit den ausgehenden 1980er Jahren haben Lebensstilkonzepte auf sehr unterschiedlichen Wegen ihren Einzug in die Umwelt- und Nachhaltigkeitsforschung gehalten. Neben Marktforschung und anwendungsorientierter Umweltforschung ist dabei auch die akademische Umweltsoziologie zu nennen. Lebensstilmodelle werden in der Umweltsoziologie zunächst kontrovers diskutiert (vgl. Bogun 1997) und nur zögerlich zur Untersuchung von Umwelt- und Nachhaltigkeitsproblemen herangezogen (Rink 2002). Eine breitere Anwendung erfolgte dann in der Absicht, die Kluft zwischen Umweltbewusstsein und -verhalten befriedigender erklären zu können, als dies mit den gängigen umweltpsychologischen Modellen möglich war (Lange 2002). Eng damit verbunden war die Erwartung, dass die Bedeutung überindividueller Faktoren für die Herausbildung umweltrelevanter Handlungsmuster mit Hilfe des Lebensstilansatzes besser verstanden werden könnte.

1. Umweltsoziologie

Die Rezeption von Lebensstilkonzepten erfolgte im Kontext zweier unterschiedlicher Theorietraditionen, die das Verständnis und die Operationalisierung von Lebensstilkonzepten entscheidend geprägt haben: einerseits Zugänge und Konzepte, die mehrheitlich dem hermeneutisch-interpretativen Paradigma zugerechnet werden können (vgl. Rink 2002), andererseits Ansätze, die kausal-analytisch vorgehen und die Abhängigkeit einzelner Verhaltensweisen von bestimmten Orientierungen in den Mittelpunkt stellen.

Zur ersten Gruppe gehören Ansätze, die in Anlehnung an die Wertewandelforschung eine Typologie von Wertorientierungsmustern entwickeln, um die Akzeptanz von Nachhaltigkeitsmaßnahmen zu untersuchen (Zwick 1998). Ebenfalls dem interpretativen Paradigma kann die Typologie der Umweltmentalitäten zugeordnet werden, die

an milieutheoretische Überlegungen anknüpft und die für die Untersuchung des Zusammenhangs von Lebensstilen und umweltrelevanten Orientierungen entwickelt wurde (Poferl et al. 1997). Das Konzept der Umweltmentalitäten hebt die Bedeutung alltagspraktischer Wahrnehmungs- und Handlungsmuster für das Verständnis von umweltbezogenem Handeln hervor. Poferl et al. (1997: 48) beschreiben Umweltmentalitäten als handlungsleitende Orientierungsmuster und sozial geteilte Vorstellungen, die im Alltagsbewusstsein der Individuen verankert und in kulturell ausdifferenzierte Milieus eingebettet sind. Sie prägen die Haltung gegenüber Umweltproblemen und haben einen Einfluss darauf, wie Individuen Umweltprobleme wahrnehmen und auf diese reagieren. Umweltmentalitäten sind somit Deutungs- und Handlungsmuster, die durch eine Kombination von Orientierungen und Handlungsweisen beschrieben werden. Trotz der Verankerung in Milieus sind Umweltmentalitäten nicht mit diesen identisch, da es auch milieuübergreifende Mentalitätsmuster gibt. Der Zusammenhang zwischen diesen Mentalitäten und bestimmten Verhaltensweisen wird jedoch nicht näher untersucht.

Im Unterschied dazu vertritt die umwelt- und sozialpsychologische Forschung, wie sie z. B. Marcel Hunecke repräsentiert, einen kausal-analytischen Zugang. Dieser zielt auf eine möglichst vollständige Erklärung des umweltbezogenen Handelns (Hunecke 2002: 89) ab. Umweltrelevantes Verhalten wird als abhängige Variable betrachtet, die im Rahmen allgemeiner handlungstheoretischer Konstrukte in der Tradition der „Theory of Planned Behaviour" oder des „Norm-Aktivations-Modells" erklärt werden soll. Neben Einstellungen im Sinne der Sozialpsychologie werden Wertorientierungen und alltagsästhetische Schemata erhoben, die sich direkt auf das betrachtete Handlungsfeld (z. B. Mobilität) beziehen. Diese werden als soziokulturelle Bewertungen und damit als Lebensstilindikatoren interpretiert, die ebenso wie Einstellungen als Bestandteil handlungstheoretischer Konstrukte auf das Umweltverhalten einwirken. Der empirische Vergleich zeigt jedoch, dass die Variablen im Rahmen handlungstheoretischer Konstrukte individuelle Verhaltensweisen weitaus besser erklären als die Lebensstilindikatoren (Hunecke 2002: 89). Lebensstilen kommt demnach lediglich eine ergänzende Funktion für die Erklärung der „soziokulturellen Semantik des Umwelthandelns" zu (Hunecke 2002: 75). Dennoch weist Hunecke die Verwendung von Lebensstilansätzen in der Umweltforschung nicht generell zurück, sondern räumt diesen eine wichtige Funktion für die alltagsnahe Beschreibung von Typen ein.

In dieser Gegenüberstellung wird deutlich, dass der Anspruch, die Diskrepanz von umweltrelevanten Einstellungen und Verhaltensweisen mit Hilfe von Lebensstilkonzepten in der Umwelt- und Nachhaltigkeitsforschung befriedigender erklären zu können, zunächst nur unzureichend eingelöst werden konnte. Zwar konnte mit Hilfe hermeneutisch-interpretativer Ansätze ein Verständnis von alltäglichen Deutungs- und Handlungsmustern entwickelt und für die Bildung in sich konsistenter Typen genutzt werden. Diese Typologien haben jedoch in der Regel nur eine deskriptive Funktion, sodass der Zusammenhang von Lebensstilen (hier: Mentalitätstypen) und umweltrelevanten Verhaltensweisen nicht näher betrachtet wurde. Im Unterschied dazu kommt Hunecke das Verdienst zu, durch die Integration handlungstheoretischer Konstrukte den Beitrag einzelner Orientierungen zur Varianzaufklärung des Handelns empirisch überprüft zu haben. Allerdings bleibt ungeklärt, wie die sozialpsychologischen Konstrukte theoretisch mit Ansätzen der soziologischen Lebensstilforschung zusammenhängen.

2. Marktforschung

Die Marktforschung sieht sich in dem Moment, da ökologische Ansprüche zu einem Kriterium im Kaufmarkt werden, vor folgende Fragen ihrer Kunden gestellt: Wie groß ist der Markt für ökologische Produkte? Hat dieser, immer noch, Zukunft? Wie können umweltbewusste Konsumentengruppen beschrieben werden? Wie sehen im Vergleich dazu die anderen Gruppen aus? Wie müssen umweltfreundliche Produkte und Dienstleistungen für unterschiedliche Zielgruppen beschaffen sein? Wie können diese kommuniziert und beworben werden? Eine Nachfrage nach Zielgruppenmodellen hat aber auch die Politik und Politikberatung. Sie will wissen, wie wichtig das Thema Nachhaltigkeit für die Bürger ist, ob es prägnante Unterschiede des Umweltverständnisses in unterschiedlichen sozialen Gruppen gibt und mit welchen Lebensstilgruppen ein starkes oder schwaches Umweltbewusstsein verbunden ist.

Die Marktforschungsinstitute beantworten diese Fragestellungen mit ihren eingeführten Zielgruppenmodellen: die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) mit den Euro-Socio-Styles (GfK 2010) und Sinus mit einem institutseigenen Modell sozialer Milieus. Dabei versteht Sinus Lebensstile als Dimension *innerhalb* sozialer Milieus. Bei der letzten Aktualisierung des Sinus-Modells heißt es über die sozialen Milieus: „Sinus-Milieus® sind Zielgruppen, die es wirklich gibt – ein Modell, das Menschen nach ihren Lebensauffassungen und Lebensweisen gruppiert … Man muss ihre Befindlichkeiten und Orientierungen, ihre Werte, Lebensziele, Lebensstile und Einstellungen genau kennen lernen“ (Sinus 2010). Und in einem Sinus-Beitrag zur Mobilitätsforschung werden soziale Milieus mit Lebensstilen gleichgesetzt (Beck und Plöger 2008). Man muss an dieser Stelle diese problematische Gleichsetzung vorübergehend akzeptieren, da es sonst nicht möglich ist, auf die Sinus-Forschung einzugehen.

Aktuell hat Sinus (zusammen mit der Webplattform „Karma-Konsum“) das Phänomen junger, kaufkräftiger, designorientierter Öko-Zielgruppen, der „Lifestyles of Health and Sustainability“ (LOHAS)[3] beleuchtet. In der entsprechenden Publikation werden im ersten Teil sogenannte Mindsets dieser Lebensstilgruppe bivariat mit den Sinus-Milieus assoziiert. Bemerkenswert ist, dass die entsprechenden Prozentsatzdifferenzen in der Sprache von Schichtmodellen interpretiert werden. Die Autoren stellen einen deutlichen Bezug zwischen den „oberschichtigen Milieus“ des Modells und dem „neuen Einstellungssyndrom“ fest (Müller-Friemauth et al. 2009: 20). „Das Phänomen LOHAS läuft somit Gefahr, den Anschluss an die Mittelschicht zu verlieren“ (Müller-Friemauth et al. 2009: 22). In der Sinus-Graphik wird dann ja auch die vertikale Dimension mit Schichtung und diese werden mit der sozialen Lage gleichgesetzt (Sinus 2010). Im zweiten Teil der Studie stellt Sinus differenzierende Cluster vor, die aus einer Neuanalyse von Daten der Sinus-Trendforschung stammen. Sie führen zu dem Ergebnis, dass sich auch das LOHAS-Phänomen wiederum pluralisiert und in Segmente ausdifferenziert habe. Diese werden betitelt mit „der verantwortungsbewusste Familienmensch“, „der Connaisseur“, „die Weltbürgerin“, „der Statusorientierte“ und „die wert-

3 Das Phänomen eines neuen, kaufkräftigen Lebensstils wurde in den USA zuerst entdeckt und schon 2003 auf der Internetseite www.lohas.com kommuniziert. Kurz danach konnte es auch in der sozial-ökologischen Forschung identifiziert werden (Götz und Seltmann 2005: 63); kritisch zu den LOHAS Hartmann (2009).

konservative Moralistin“ (Müller-Friemauth et al. 2009: 31-46). Die Segmentation ist zwar irgendwie plausibel, aber ein trennscharfes Kriterium, wie sie sich von einer allgemeinen Öko-Typologie unterscheidet, findet sich nicht. Da ein gewisser Hedonismus und die Überwindung einer allzu strengen Öko-Moral ja gerade das entscheidende Kennzeichen der neuen Lebensstilgruppe ist, wäre es wichtig zu wissen, inwieweit „wertkonservative Moralisten“ tatsächlich Bestandteil dieses Lebensstils sind. Auch „der Connaisseur“ erinnert eher an die arrivierte Generation der älteren ökologisch Engagierten und weniger an die LOHAS.

Ein weiteres Beispiel der Anwendung des Sinus-Instrumentariums auf ökologische Fragen ist die Umweltbewusstseinsstudie des Umweltbundesamtes (UBA). In den neueren Studien wurden die Befragten zugleich den Sinus-Milieus zugeordnet (BMU 2008 und 2010). Bei der Studie von 2008 ist erstaunlich, wie gering die Erklärungskraft der Sinus-Milieus für Umweltbewusstsein ist. Bei der Zustimmung zum Umweltschutz als „sehr wichtige“ politische Aufgabe weisen allein die Postmateriellen ein deutlich überdurchschnittliches Ergebnis von plus 15 Prozent im Vergleich zum Durchschnitt auf, während alle anderen Milieus höchstens Abweichungen von 10 Prozent nach oben oder unten zeigen. Wie im Vergleich dazu soziodemographische Faktoren abschneiden, ist nicht ersichtlich. Dies zeigt jedoch die Studie von 2006, in der ein klarer positiver Zusammenhang zwischen Alter und Zustimmung zu Umweltschutz als sehr wichtiger politischer Aufgabe deutlich wird. Hier liegen die Prozentwerte der Zustimmung in den unterschiedlichen Altersgruppen zwischen 29 Prozent in der jüngsten und 55 Prozent in der ältesten Gruppe (BMU 2006). Bei der Wichtigkeit spezifischer Felder eines umweltfreundlichen Konsums (Haushaltsgeräte, Lebensmittel, Farben und Lacke) fällt in der Studie von 2008 vor allem auf, dass hier ganz andere Milieus, vor allem die Konservativen, Abweichungen vom Durchschnitt aufweisen als beim allgemeinen Umweltbewusstsein. Das deutet darauf hin, dass die jeweiligen Items etwas anderes messen. In der Studie 2010 tritt Sinus mit einem neuen Milieumodell an und bezieht wiederum andere Dimensionen des Umweltbewusstseins darauf (vgl. BMU 2010). Dadurch ist ein Vergleich mit 2008 nicht möglich. Vor allem aber werden die Ergebnisse nicht interpretiert: Warum ist das neu konstruierte sozialökologische Milieu am stärksten für einen Umstieg auf erneuerbare Energien, warum ist der schnelle Atomausstieg jedoch den Hedonisten und den Expeditiven am wichtigsten? Die Expeditiven haben die höchsten Werte bei der Kennzeichnungspflicht von energieeffizienten Geräten, aber die Adaptiv-Pragmatischen stimmen am stärksten der Förderung von energieeffizienten Produkten zu. Und wie kann erklärt werden, dass es die Liberal-Intellektuellen sind, die die Idee des Ausleihens von Gebrauchsgegenständen am attraktivsten finden, während die Akzeptanz des Car-Sharing, welches ebenfalls der Devise Nutzen statt Haben folgt, negativ mit dem Alter korreliert?

3. Anwendungsorientierte Umweltforschung

Eine weitere Quelle von Ergebnissen der umweltbezogenen Lebensstilforschung sind die ökologischen Forschungsinstitute, die sich explizit auch auf die wissenschaftliche Diskussion beziehen. Sie entdecken die Milieu- und Lebensstilforschung in den 1990er Jahren. Der Hintergrund ist, dass es zwar durch die Hereinnahme von Umweltforde-

rungen in die Programme aller Parteien und damit in parlamentarisches politisches Handeln gelungen ist, in wichtigen unumstrittenen Problembereichen gesetzliche Regelungen durchzusetzen (z. B. die verschiedenen Stufen der Katalysatortechnik bei Kraftfahrzeugen), aber es gibt auch ein starkes gesellschaftliches Interesse, freiwillige Handlungspotenziale zu aktivieren. Daraus entsteht der Bedarf, empirisch herauszufinden, in welchen Teilen der Bevölkerung solche Potenziale existieren und welchen Hintergrund diese Potenziale haben. Letztlich ist damit die Frage nach der sozialen Pluralisierung einer Gesellschaft angesprochen, die die verbindlichen Gewissheiten der Institutionen der Klassengesellschaft verloren hat und die ihre Mitglieder zur Ausbildung von Individualität ermuntert (Beck 1986). Will man von dort aus nicht zu einer These der vollständigen Atomisierung kommen, muss soziale Integration neu erklärt werden. Diesen Anspruch hat die neuere Lebensstilforschung (siehe dazu Hörning und Michailow 1990).

Als in den 1990er Jahren Autoren der Umweltdebatte beginnen, sich mit dem Lebensstilbegriff auseinanderzusetzen, nehmen sie zunächst zur Kenntnis, dass es bei dem Begriff nicht um die häufig geäußerte Kritik an dem einen, dem westlichen, Lebensstil geht. Vielmehr hat die Forschung einen sozialen Wandel diagnostiziert, dessen Facetten sich in einer Vielzahl von handlungsleitenden Orientierungen niederschlagen. Reusswig schlägt bereits 1994 vor, man solle künftig von einer „plurale(n) Ökologie moderner Lebensstile" ausgehen, da sich „ökologisches Bewusstsein und Verhalten auch in die übergreifenderen Lebensstile uneinheitlich eingelagert hat" (Reusswig 1994: 113). In diesem Zusammenhang spielt die These eine wichtige Rolle, dass sozialstrukturelle Modelle weder die zunehmend für das Verhalten wichtigen subjektiven Deutungen noch Individualisierung und Pluralisierung adäquat erfassen (kritisch zur Individualisierung Friedrichs 1998). Ob diese Behauptungen richtig sind, wurde lange Zeit nur deskriptiv empirisch überprüft, das heißt, plurale Muster subjektiver Orientierungen, die sich in Lebensstilorientierungen bündeln, konnten quantitativ beschrieben werden. Heute wissen wir jedoch, dass die Einbeziehung subjektiver Deutungen in der Form von Lebensstilorientierungen erheblich zur Erklärung des Verhaltens beiträgt (vgl. *Abschnitt IV.*2).

Von der Pluralisierungsthese im Hinblick auf Ökologie hin zu Konzepten, die sich in einer zielgruppenspezifischen Ansprache strategisch auf unterschiedliche Stile beziehen, ist es nicht weit. Es setzt sich die Erkenntnis durch, dass es hilfreich sein kann, vom Marketing zu lernen (vgl. Götz 1998), die Konsumenten aus der Distanz zu betrachten und ökologische Themen, Produkte und Dienstleistungen unterschiedlich zu positionieren. Damit akzeptieren Akteure der Umweltdebatte, dass nicht alle Menschen einheitlich auf der Grundlage von Umweltschutzgewissheiten überzeugt werden können, sondern dass dabei lebensstilspezifische Grundorientierungen berücksichtigt werden sollten, wie beispielsweise Spaß-Motive.

Einen wichtigen Schritt in diese Richtung geht die Forschungsgesellschaft für umweltschonende Energieumwandlung und -nutzung mbH in Kiel. Sie erarbeitet eine auf Lebensstilen beruhende Konsumententypologie der Kunden der Schleswag AG in Kiel und liefert die Basis für ein zielgruppenspezifisches Marketing für umweltorientierte Energiedienstleistungen (Wortmann et al. 1996).[4] Die Kieler Kunden teilen sich danach auf in „Verantwortungsbewusste", „Häuslich-Sparsame", „Vielseitig Engagierte", „Familiengebundene Materialisten", „Konservativ Umweltbewusste" und „Unternehmungslustige". Entscheidend sind die in der Studie beschriebenen praktischen Schluss-

folgerungen: Für jede Zielgruppe wird ausgeführt, welches Image das Unternehmen in der Zielgruppe hat, was das für die Marketingpositionierung bedeutet, über welche Medien die Zielgruppe am besten angesprochen werden kann und wie das Thema Energiesparen kommuniziert werden sollte (vgl. Prose und Wortmann 1991).

Das ISOE legt 1996 sein Konzept der Mobilitätsstile vor, das zwischen Mobilitätsorientierungen und Verhalten unterscheidet (vgl. Götz et al. 1997) und damit zahlreiche Nachfolgestudien auslöst (Fliegner 2002; Hunecke 2000; Lanzendorf 2001). Methode und Vorgehensweise werden im nächsten Abschnitt beschrieben.

III. Sozial-ökologische Lebensstilforschung

1. Theorie gesellschaftlicher Naturverhältnisse

Die sozial-ökologische Lebensstilforschung orientiert sich an der „Theorie gesellschaftlicher Naturverhältnisse" (vgl. Becker et al. 2006). Diese liefert ein Forschungsprogramm, das naturbezogene und soziale Phänomene systematisch aufeinander bezieht und in ihrer Interdependenz analysiert. So werden über diese Theorie die Grenzen der soziologischen Analyse überschritten. Gesellschaftliche Naturverhältnisse schließen immer eine materielle und eine symbolische Seite ein. Die in der Theorie enthaltene Behauptung, dass alle Handlungsmuster mit Symboliken verknüpft sind und dass soziale Gruppen ihr Handeln mit Bedeutungen versehen, lässt einen Lebensstilansatz zur Untersuchung derartiger Fragen adäquat erscheinen. Denn auch dort wird die Frage gestellt, welche Bedeutungen die Individuen ihrem Handeln geben, welche Symboliken mit materiellen Gegenständen und Produkten verknüpft sind und ob sich die Subjekte entlang symbolischer Konstruktionen zu sozialen Kollektiven gruppieren lassen.

Der entscheidende Unterschied zu allen anderen typologisierenden Lebensstilansätzen ist, dass die Naturdimension in der sozial-ökologischen Forschung durch geeignete Indikatoren, z. B. des Verhaltens, mit erhoben wird. So können sie mit naturwissenschaftlichen Modellen des Verbrauchs (z. B. Strom, Wasser, Treibstoff), der Emission (z. B. CO_2) oder der Flächennutzung (Mobilitätsmuster) gekoppelt und den Segmenten der Lebensstilanalyse als abhängige Variable zugeordnet werden. Bei der Verkehrsmobilität werden als abhängige Variablen beispielsweise die Verkehrsmittelwahl, zurückgelegte Entfernungen, Fahrtzeiten und Wegezwecke erhoben. Beim Problemfeld Tourismus sind es z. B. die Entfernungen der Destinationen (vgl. Beispiel in *Abschnitt IV.*3).[5]

4 Bereits einige Jahre zuvor hatten Prose und Wortmann (1991) eine Typologie zum Energiesparen der Kieler Haushalte vorgelegt, die auf der sogenannten WELSKO-Analyse (Wert, Lebensstil- und Konsumverhalten) beruht.

5 Welche Indikatoren gewählt werden, hängt davon ab, welche Umwelt- oder Nachhaltigkeitsdimension innerhalb des Projekts im Zentrum der Betrachtung steht.

2. Handlungstheoretisches Grundverständnis

Im Zentrum der sozial-ökologischen Lebensstilforschung steht die Frage nach dem Alltagshandeln. Das handlungstheoretische Grundverständnis beruht auf der Annahme, dass zur Erklärung des Handelns sowohl der sozialstrukturelle Rahmen (Constraints und Möglichkeiten) als auch, systematisch damit verknüpft, lebensstilspezifische Orientierungen maßgeblich sind. Weiterhin berücksichtigt diese Art der Forschung, dass das Handeln in räumliche, technische und infrastrukturelle Rahmenbedingungen eingebettet ist. Entgegen einer deterministischen Fehldeutung wird angenommen, dass deren Position das Ergebnis vorgelagerter Entscheidungen, wie z. B. Umzugsentscheidungen an einen bestimmten Ort, ist.[6] Die Wohnstandortwahl hat Folgen für das spezifische Wohn-, Verkehrs- und Einkaufsverhalten. Und in diese vorgelagerten Entscheidungen sind wiederum sozialstrukturelle Bedingungen und lebensstilspezifische Orientierungen eingegangen, wie z. B. die Entscheidung für einen bestimmten Stadtteil oder eine bestimmte Wohnform.

3. Bereichsspezifische Lebensstilansätze

Die sozial-ökologische Lebensstilforschung vertritt einen bereichsspezifischen Zugang.[7] Im Unterschied zu allgemeinen Lebensstilansätzen, deren Erklärungsanspruch das gesamte Alltagsleben umfassen, beziehen sich bereichsbezogene Ansätze auf einzelne Handlungsfelder. Auf diese Weise wurden im ISOE Modelle von Mobilitäts-, Freizeit-, Reise-, Ernährungs- und Konsumstilen erstellt (Götz et al. 1997, 2003; Schmied et al. 2009; Stieß und Hayn 2005).[8]

Für eine bereichsspezifische Herangehensweise sprechen mehrere Argumente, die sich zum einen auf Giddens Handlungs- und Strukturtheorie beziehen, zum anderen auf Anforderungen der Praxis. Mit Giddens (1995) wird von der Dualität von Struktur ausgegangen. Das heißt, die Handlungsströme der Subjekte konstituieren gleichsam Nebenfolgen, die wiederum zu Bedingungen des Handelns werden. Diese Interdependenz von Strukturierung und Struktur ist empirisch nicht in ihren allgemeinen, sondern in konkreten raum-zeitlichen und gegenstandsbezogenen Kontexten beobachtbar. „Individual behaviour and its underlying reasons, interests und motives are studied in the context of social practices situated in time and space and shared with others. Beliefs, norms and values regarding (environmentally friendly) action are therefore not assumed to exist in a ‚social vacuum' – as they are in the social-psychological model – but in a context. They are analysed as the *rules* which ‚belong to' a specific social practice that is shared with others" (Spaargaren und van Vliet 2000: 5). Handlungen werden aber nicht bei jedem Anlass neu entschieden, sondern beruhen auf Handlungsprogrammen (Giddens bezieht sich auf Schütz, der von „Entwürfen" spricht), die in Rou-

6 Zum Begriff der „vorgelagerten Entscheidung" vgl. Fliegner (2002).

7 Zum Unterschied von allgemeinen und bereichsbezogenen Lebensstilansätzen vgl. Hunecke (2002: 86 ff.).

8 Ein methodisch ähnlicher Ansatz liegt einer qualitativen Typologie von Konsumstilen des ISOE zugrunde (Empacher et al. 2002).

tinen münden. Diese Entwürfe für bestimmte Handlungsfelder – z. B. Mobilität – werden aber nicht willkürlich, sondern in Kohärenz mit dem Gesamtlebensentwurf und der sozialen Identität entworfen. „Actors ‚bind' their distinct (set of) social practices into a reasonable ‚coherent' unity" (Spaargaren und van Vliet 2000: 7). Aber: „The notions of integration and coherence are important because modes of action followed in one context may reasonable differ with those adopted in others. Giddens refers to this phenomenon in terms of different lifestyle segments or lifestyle sectors" (Spaargaren und van Vliet 2000: 7).

Auch der empirische Befund, dass die Erklärungskraft von bereichsbezogenen Modellen größer ist als die von allgemeinen Modellen, spricht für einen solchen Zugang. Das zeigen eigene Studien (*Abschnitt IV.3*), aber auch Befunde der Sozialpsychologie (Ajzen und Gilbert Cote 2008). Eine bereichsspezifische Lebensstilforschung geriete aber in den Verdacht, tautologisch vorzugehen, würde sie Verhalten durch verhaltensnahe Faktoren erklären. Es stellt sich die Frage, wie dieser Gefahr vorgebeugt werden kann. Antwort: Die entsprechenden Variablen müssen als Brücke zwischen dem spezifischen Handlungsfeld und einem allgemeinen sozialwissenschaftlichen Konstrukt operationalisiert werden. Dies soll am Beispiel der Mobilitätsstilforschung des ISOE erläutert werden. Die Wahl des Verkehrsmittels Auto hängt danach nicht nur von Rationalitätskonstruktionen ab (Kosten, Schnelligkeit, Amortisationsüberlegungen), sondern auch von anderen, wie affektiven (Beispiel-Statement: „Ein gewisses Maß an Risiko gehört für mich zum Reiz des Autofahrens"), ästhetischen („Mir gefallen Autos mit tiefer gelegtem Fahrwerk und breiten Reifen"), sozial-integrativen („Ohne Auto ist man in unserer Gesellschaft unten durch"), distinktiven („Es stört mich sehr, dass man im öffentlichen Nahverkehr oft mit unangenehmen Menschen konfrontiert ist") und evaluativen Bestandteilen von Handlungsorientierungen („Wer viel Auto fährt, soll auch viel bezahlen, schließlich wird unsere Umwelt dadurch besonders stark belastet").

4. Empirisches Design

Die methodischen Schritte dieser Art von Lebensstilforschung sind eine Kombination hermeneutisch-verstehender und zusammenhangsaufklärender Methoden. Damit bewegt sie sich zwischen den Polen einer ganzheitlich-deskriptiven und einer kausalen Methodik. Die methodischen Eckpunkte des Konzepts werden in *Tabelle 1* idealtypisch dargestellt.[9]

Die *qualitative Erhebung* hat vier Funktionen: eine explorative Funktion, um ein tieferes Verständnis des Forschungsgegenstandes zu erhalten (vgl. Friedrichs 1985: 121 ff.). Sie dient der hermeneutischen Rekonstruktion insbesondere der Bedeutungen und Interpretationsmuster, die die Subjekte dem spezifischen Gegenstand geben. Sie

9 Idealtypisch, weil das Vorgehen in den verschiedenen Studien des ISOE nicht einheitlich war: Die Studie Götz et al. (1997) wurde mit einem bereichsspezifischen Ansatz, die Studie Götz et al. (2003) mit einem allgemeinen Lebensstilansatz durchgeführt. Ein direkter Vergleich der Erklärungskraft ist aber wegen unterschiedlicher räumlicher Bezüge, einmal Städtevergleich Freiburg und Schwerin, das andere Mal Bundesrepublik, nicht möglich, wurde aber in anderen Projekten vorgenommen (siehe Ergebnisse zum Projekt INVENT, Fußnote 16).

Tabelle 1: Idealtypischer empirischer Ablauf

1. Schritt	Desk-Research: Interdisziplinäre Analyse des Forschungsstandes (Ergebnisse, Methoden, Zugänge, State of the Art).
2. Schritt	Durchführung qualitativer Erhebungen wie problemzentrierte, narrative Intensivinterviews oder Fokus-Gruppen; Auswertung und Interpretation.
3. Schritt	Basierend auf diesen Befunden und wenn möglich unter Rückgriff auf bestehende Skalen werden für das standardisierte Instrument Variablen und Messinstrumente entwickelt, mit denen sozialstrukturelle und bereichsspezifische Orientierungen sowie Daten des jeweiligen Verhaltens (z. B. Verkehr: Verkehrsmittelwahl, Wegelängen und -zeiten, Ziele und Wegezwecke) erfasst werden. Es folgt ein Pretest der Instrumente.
4. Schritt	Durchführung der Repräsentativerhebung in einem bestimmten Raum (Stadt, Region etc.).
5. Schritt	Auf Basis der Vorarbeiten (qualitative Befunde und Konstrukte) werden konfirmatorische Faktorenanalysen zur Prüfung von latenten Zusammenhängen durchgeführt.
6. Schritt	Segmentation mittels Clusteranalysen. Nach der Auswahl des geeigneten Modells werden Hypothesen erarbeitet, wie die abhängige Variable (umweltrelevantes Verhalten) von den Clustern abhängt.
7. Schritt	Durch Korrelation der Segmente mit Maßzahlen des Verhaltens wird untersucht, ob sich die Cluster hinsichtlich der relevanten Handlungsdimension so verhalten wie in der Hypothese angenommen (z. B. hinsichtlich Verkehrsmittelwahl) und ob diese Unterschiede signifikant sind.
8. Schritt	Mit Hilfe multipler Regression wird untersucht, welche Dimensionen einen eigenständigen Einfluss auf das Verhalten haben und welche Dimensionen interagieren.
9. Schritt (optional)	Verknüpfung von geeigneten Verhaltensvariablen mit Umweltindikatoren (z. B. CO_2-Emissionsmodell) zur Erarbeitung typspezifischer Umweltbelastungen (vgl. dazu Götz et al. 2003).
10. Schritt	Ganzheitliche Beschreibung der Cluster für Praxispartner bzw. Auftraggeber und Namensgebung vor dem Hintergrund der Problemstellung (Zielgruppenmodell).
Nicht in allen Projekten:	
11. Schritt	Erarbeitung von Maßnahmen, Produkten, Dienstleistungen, Kampagnen.
Anzustreben:	
12. Schritt	Evaluation des Erfolgs.

hat die Funktion der Hypothesenbildung über typische Muster (Zusammenhänge), die standardisiert überprüft werden. Auf Basis des qualitativen Materials ist es dann möglich, alltagsnahe Befragungsinstrumente zu entwickeln.

Je nach räumlichem Fokus der Studie (Stadt, Region, Land) werden die qualitativen Erhebungen verteilt im Untersuchungsraum durchgeführt, um so auch hinsichtlich räumlicher Einflussfaktoren eine Streuung zu erreichen und lokale Besonderheiten einzufangen. Eine Samplegröße zwischen 40 und 100 Interviewpartnern ist ausreichend. Mit einer breiten soziodemographischen Quotierung wird angestrebt, eine möglichst typische Abbildung von Lebensform, Lebensphase und Lebenslage zu erreichen; eine brauchbare Verteilung unterschiedlicher Grundorientierungen ergibt sich meist von selbst. Im Sinne eines theoretischen Sampling (Strauss und Corbin 1996) können aber

auch fehlende Segmente nachquotiert werden; z. B. sind häufig Repräsentanten unterschichtiger sozialer Lagen im Sample nicht ausreichend vertreten.

Die Auswertung erfolgt auf Basis der Transkripte, die zunächst computergestützt entlang der Leitfadenthemen codiert und dann paraphrasiert werden.[10] Mit Hilfe der Datenbank ist sowohl eine themenbezogene Querschnittsbetrachtung als auch eine fallbezogene verstehende Rekonstruktion möglich. Mit Hilfe von Paraphrasierungen und fallbezogenen Kurzfassungen können Hypothesen über relevante Orientierungen, aber auch Segmente erarbeitet werden.

Funktion der *standardisierten Untersuchung* ist es, auf Basis einer repräsentativen Stichprobe deskriptive uni- und bivariate Grundauszählungen zu liefern, die mit anderen Ergebnissen des Forschungsfeldes verglichen werden können. Ziel ist es dann, ein sinnvolles und für die Praxispartner verwendbares Segmentierungsmodell mit Größenordnungen zu erarbeiten. Damit werden quantitative Aussagen über die abhängige Variable sowohl deskriptiv als auch kausal gewonnen. Dabei wird die Verhaltensdimension mit Methoden erfasst, die in dem jeweiligen Bereich Standard sind (z. B. ist in der Verkehrsmobilität der sogenannte Modal Split der weltweit eingeführte Indikator für die Verkehrsmittelwahl). Schließlich geht es um den Modellvergleich, also die Frage, ob die Einbeziehung von Orientierungen zu einer entscheidenden Verbesserung der Varianzaufklärung des Verhaltens führt und welche Variablen interagieren.

Zur *Typologie-Entwicklung:* Zunächst werden auf Grundlage der bereichsspezifischen Theorie und mit bereits in anderen Kontexten geprüften oder mit neu entwickelten Instrumenten die entscheidenden Orientierungen erhoben und mit Hilfe von Faktorenanalysen auf zentrale, voneinander unabhängige Variablen reduziert. Diese können als latente Variablen interpretiert werden (Arminger 1979; Roth 1995: 639). Die Qualität der Faktorlösungen wird vor allem inhaltlich bestimmt, zugleich werden die verschiedenen Lösungen auch statistisch auf Basis von Faktorladungen und Varianzaufklärung des Gesamtmodells beurteilt.

Danach folgt die Segmentierung. Es ist üblich, unterschiedliche Clusteranzahlen zu rechnen (vgl. Blasius 1994: 244). Zur praktischen Verwendung als Zielgruppenmodell sind Lösungen mit drei, vier, fünf, sechs und sieben Clustern sinnvoll. Es ist, was nur auf den ersten Blick dem Replikationskriterium zu widersprechen scheint, empfehlenswert, sich nicht auf ein einziges Segmentierungsverfahren festzulegen. Ein sinnvoller Ablauf, der standardisiert verwendet werden kann, ist, zunächst explorativ hierarchische Verfahren einzusetzen (Average und Ward) und zu prüfen, ob oder welche Cluster stabil bleiben. Mit dem Single-Linkage-Verfahren, das den Nachteil hat, kleinste Cluster sehr weit voneinander entfernter Fälle zu bilden, können Ausreißer analysiert werden. Schließlich sollte mit dem K-Means-Algorithmus eine konfirmatorische Clusteranalyse durchgeführt werden. Die Auswahl der geeigneten Lösung wird durch ein mehrstufiges Verfahren mit folgenden Kriterien sichergestellt: Welche Cluster bleiben stabil, welche nicht? Wie verhalten sich die Cluster zu den theoretischen Hypothesen und zu denen der qualitativen Phase? Wie gut trennen die Cluster hinsichtlich des umweltrelevanten Verhaltensindikators? Innerhalb eines anwendungsorientierten Kontextes stehen inhaltliche Kriterien zur Beurteilung der Clusterqualität im Vordergrund. Die Modelle müs-

10 Wir arbeiten meist mit einer für jedes Projekt speziell programmierten Access®-Datenbank.

sen diskursiv und transdisziplinär, also in Kooperation mit Praktikern beurteilt werden. Die formalen Kriterien der Clusterqualität (vgl. Giegler 1995) werden zwar als flankierendes Kriterium in die Beurteilung einbezogen, sind aber nur dann wirklich entscheidend, wenn mehrere inhaltlich sinnvolle, gut interpretierbare und praktisch verwendbare Modelle zur Auswahl stehen, was selten der Fall ist.

IV. Fallbeispiel: Zielgruppenmodell für nachhaltige Tourismusangebote

Beispiel für ein anwendungsorientiertes Zielgruppenmodell sind die vom ISOE in Zusammenarbeit mit den INVENT-Forschungs- und Praxispartnern entwickelten „Urlaubs- und Reisestile".[11] Es unterscheidet Reisende in Deutschland anhand von Urlaubsorientierungen und sozialstruktureller Merkmale. Die Ergebnisse des Modells waren Grundlage für die Entwicklung von Marketingstrategien.

Zwischen Freizeitgestaltung und Lebensstilen gibt es einen engen Zusammenhang, denn im Urlaub versuchen die Individuen nicht nur, sich eine erholsame Auszeit zu nehmen (Bardmann 1986), sondern auch jene Seiten ihres Lebens zu verwirklichen, die den Kern ihres Lebensstils ausmachen.

Es war Ziel des Projekts INVENT, Reiseangebote für den Massenmarkt zu entwickeln, die die Wünsche und Erwartungen von Urlaubern optimal erfüllen, zugleich jedoch ein Schritt in Richtung Nachhaltigkeit sind. Um sozial differenzierte Urlaubsangebote möglichst zielgruppenangepasst entwickeln zu können, ist es wichtig, die Urlaubsstile genau zu beschreiben. Dazu wurde untersucht:

(a) welches die urlaubsrelevanten Orientierungen sind,
(b) was der Urlaub an Aktivitäten oder Entspannung bieten muss,
(c) ob das Thema der sozialen beziehungsweise der Umwelt-Nachhaltigkeit eine Bedeutung hat und
(d) welche Angebotsmodule von unterschiedlichen Zielgruppen als attraktiv empfunden werden.

Wie in allen sozial-ökologischen Lebensstiluntersuchungen sollte ein Zusammenhang hergestellt werden können zwischen Urlaubsorientierungen und -verhalten. Verhalten wurde mit den eingeführten Methoden des Panels „Reiseanalyse" erhoben.[12] Es umfasst die Destinationen der letzten Haupt- und Kurzreise, die Hauptaktivitäten, die Verkehrsmittelwahl zur Anreise und am Ziel.[13]

---

11 Gesamtprojektleitung: Öko-Institut, Berlin; Forschungspartner: Universität Lüneburg; Praxispartner: Ameropa-Reisen, Deutsche Bahn AG; Förderung: Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF).

12 Die Reiseanalyse (RA) ist die führende von Unternehmen der Reisebranche finanzierte Paneluntersuchung zum Reiseverhalten der Deutschen. Die RA spielt, obwohl nicht publiziert, eine begriffsbildende Rolle in der Reisemarktforschung. Eine Kurzfassung der jeweils aktuellen Ergebnisse wird auf der jährlichen Internationalen Tourismus-Börse in Berlin präsentiert und im Internet veröffentlicht (http://www.fur.de/). Die Detailergebnisse sind aber nur exklusiv den finanzierenden Unternehmen zugänglich.

13 Vgl. Internetseite der Reiseanalyse und das Erhebungsinstrument INVENT in Götz und Seltmann (2005).

1. Beschreibung der Typologie

Die Untersuchung wurde weitgehend entsprechend der Methodik, wie sie in *Tabelle 1* dargestellt ist, durchgeführt. Zunächst wurde eine qualitative Explorationsstudie mit vier Fokusgruppen und 60 explorativen Interviews durchgeführt (vgl. Zahl und Götz 2003). Basis des quantifizierten Zielgruppenmodells ist die Befragung einer Zufallsstichprobe von 2000 Personen der Grundgesamtheit „Reisende in Deutschland", also jene 75 Prozent der Bevölkerung, die pro Jahr mindestens eine Urlaubsreise von mindestens fünf Tagen unternommen haben (Götz und Seltmann 2005; Schmied et al. 2009).

Auf Grundlage der aus der qualitativen Studie gewonnenen deskriptiven Hypothesen über wichtige Urlaubsorientierungen und dem Wissen, dass Urlaubswunscherfüllung heute im Zentrum steht (vgl. Web-Tourismus 2005), wurde für die Repräsentativuntersuchung ein Befragungsinstrument zu Urlaubsorientierungen sowie zu Urlaubsaktivitäten und zum Verkehrsverhalten erarbeitet. Entlang der Erkenntnis, dass Urlaubsorientierungen im Rahmen des Budgets die entscheidende Basis für Urlaubsentscheidungen sind, konzentrierte sich die Variablenreduktion zunächst auf die Skalen zu Urlaubsorientierungen, mit denen mehrere Faktorenanalysen gerechnet wurden.[14] Die Faktorbezeichnungen lauten *(Tabelle 2):*

Tabelle 2: Faktoren der Urlaubsorientierungen

Faktorenanalyse der Urlaubsorientierungen
Faktor1: Sport, Action, Abenteuer
F2: Preis- und Schnäppchenorientierung
F3: Offenheit für andere Länder und Kulturen
F4: Ökologische und soziale Gerechtigkeit
F5 Sommer, Sonne, Strand
F6: Kinder und Familienfreundlichkeit
F7: Sicherheit und Sauberkeit
F8: Soziale Kontakte
F9: Service und Komfort
F10: Vertraute und gewohnte Ziele
F11: Reisebüro/Pauschalangebote

Innerhalb der einzelnen Faktoren wurden die Statements mit der höchsten Faktorladung als Leititems interpretiert, die den gesamten Faktor am besten repräsentieren. Nur mit diesen Items wurden Clusterzentrenanalysen (K-Means) mit unterschiedlicher

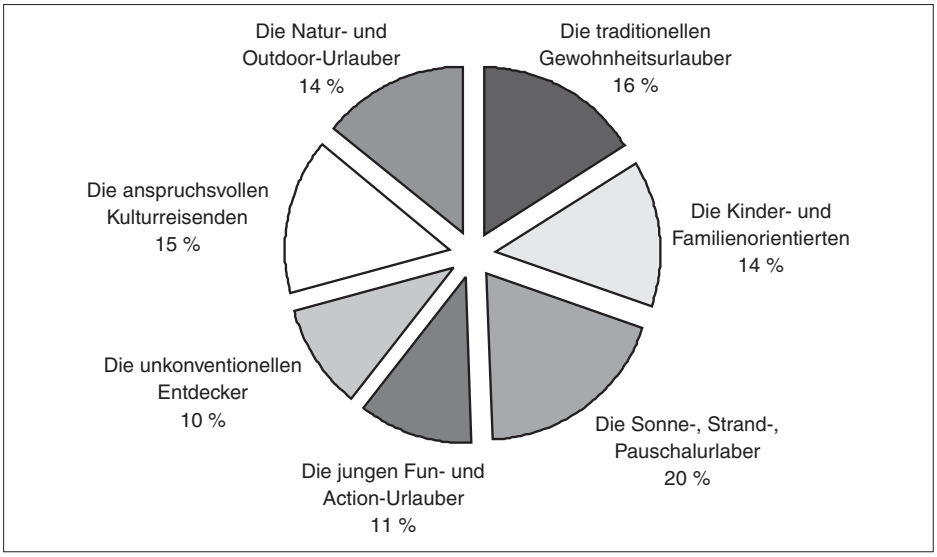
14 Für die Urlaubsorientierungen ergab sich nach dem Kaiserkriterium, Eigenwert >1, eine 10er-Lösung, die jedoch vor dem Hintergrund der qualitativen Befunde nicht gut zu interpretieren war; zusätzlich wurden deshalb Lösungen mit festgelegter Faktorenzahl von 9 und 11 gerechnet, wobei sich die 11er-Lösung als am sinnvollsten erwies. Sie zeigt mit 58,5 Prozent auch eine gute Varianzaufklärung.

Clusteranzahl (5er-, 6er-, 7er-Lösungen) gerechnet, um zu beobachten, welche Merkmale stabil bleiben und welche sich verändern. Diskursiv wurde im Forschungsverbund die nachfolgend dargestellte 7er-Lösung als geeignetes Zielgruppenmodell ausgewählt. Kriterien waren:

(a) Interpretierbarkeit vor dem Hintergrund der qualitativen Ergebnisse,
(b) Plausibilität aus Sicht der Lebensstilforschung und Kompatibilität mit den Erkenntnissen des Tourismusmarketing (Uni Lüneburg),
(c) Verwendbarkeit für die Projekt-Praxispartner (Deutsche Bahn und AMEROPA) und für externe Touristiker (Präsentation und Diskussion bei TUI und auf der Internationalen Tourismusbörse, Berlin), und
(d) Aktualität: Das Phänomen einer jungen, erlebnisorientierten, aber zugleich ökologisch orientierten Gruppe der *Natur- und Outdoor-Urlauber* wurde als deutsche Variante der Lifestyles of Health and Sustainability (LOHAS) interpretiert, die zur Zeit der Untersuchung nur aus den USA bekannt war (vgl. www.lohas.com).

Zur Beurteilung der Clusterzentrenanalyse gibt es kein statistisches Qualitätskriterium.

Abbildung 1: INVENT-Zielgruppenmodell im Überblick



Quelle: nach Götz und Seltmann (2005).

Die nachfolgend dargestellte Tabelle gibt einen Überblick über die sieben Urlaubsstile und deren Charakteristika.

Tabelle 3: Kurzcharakteristik der Cluster als Zielgruppen im deutschen Urlaubsreisemarkt

Zielgruppe	Anteil am Urlaubsmarkt	Kurzcharakteristik
Traditionelle Gewohnheitsurlauber	16 %	• ältere, einkommensschwache Gruppe (55 % älter als 60 Jahre) • fahren dahin, wo sie sich auskennen und sicher fühlen, am liebsten an den gleichen Ort, gerne auch nach Deutschland
Kinder- und Familienorientierte	14 %	• überwiegend mittleres Alter (71 % sind zwischen 30 und 50 Jahre alt) • mittlere bis höhere Einkommen • wählen ihr Urlaubsziel nach Kinder- und Familienfreundlichkeit aus • besonders beliebt ist ein Sommerurlaub am See oder am Strand
Sonne-, Strand-, Pauschalurlauber	20 %	• älterer Typus (46 % sind zwischen 50 und 70 Jahre alt) • untere Einkommen leicht überrepräsentiert • suchen Sommer, Strand, Entspannung und guten Service • orientieren sich bei der Wahl ihres Urlaubs stark am Preis • Umweltschutz oder soziale Aspekte spielen kaum eine Rolle
Junge Fun- und Action-Urlauber	11 %	• jüngstes Segment (48 % sind unter 30 Jahre) • mittlere und niedrige Einkommen überwiegen • wollen im Urlaub Erlebnis, Abwechslung und Spaß • sind offen für neue Bekanntschaften und für alles, was „in“ ist • lehnen Deutschlandurlaub und Reisen mit ökologischer Ausrichtung ab
Unkonventionelle Entdecker	10 %	• durchschnittliche Altersverteilung, leicht überdurchschnittlich sind Jüngere vertreten • durchschnittliche Einkommensverteilung • sind neugierig auf alles Unbekannte • tauchen gern auf eigene Faust in das Leben fremder Kulturen ein – am liebsten abseits des Touristenrummels
Anspruchsvolle Kulturreisende	15 %	• die ab 50-Jährigen sind überrepräsentiert (67% älter als 50 Jahre) • mittlere und höhere Einkommen überwiegen • genießen die kulturelle Vielfalt fremder Länder und wollen diese im Urlaub möglichst authentisch erleben • aufgeschlossen für ökologische und soziale Fragen

Zielgruppe	Anteil am Urlaubsmarkt	Kurzcharakteristik
Natur- und Outdoor-Urlauber	14 %	• Altersgruppen sind normal verteilt, leichter Schwerpunkt bei mittleren und jüngeren Altersgruppen • es überwiegen mittlere bis höhere Einkommen • sind in einem modernen Sinne zugleich umweltbewusst, erlebnis- und familienorientiert • suchen authentische Erlebnisse in möglichst unberührter Natur – auch, wenn es mehr kostet • Zielgruppe für modernen Natur-Erlebnis-Tourismus • ähneln der Selbstdarstellung der LoHas

Quelle: eigene Darstellung unter Einbeziehung deskriptiver Merkmale.

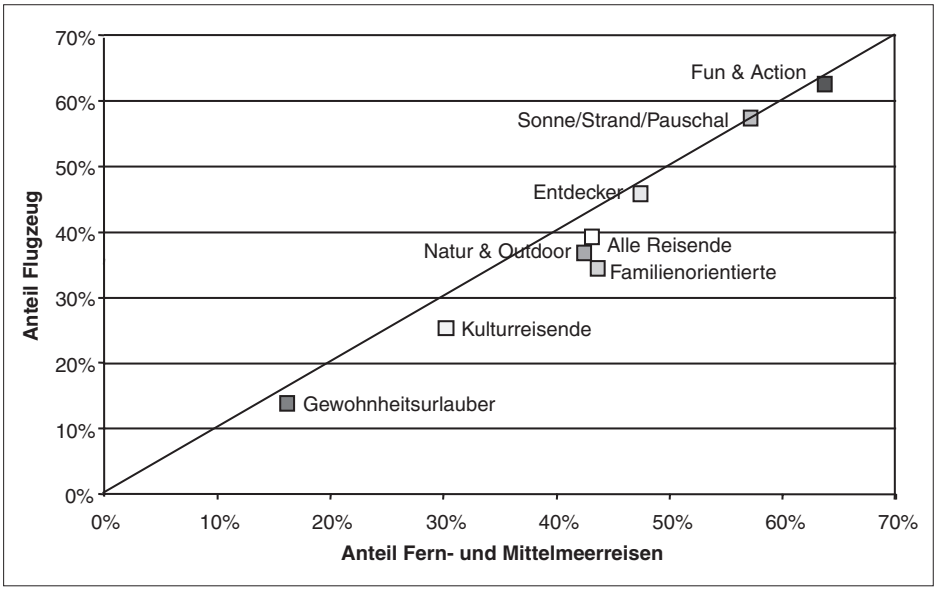
2. Urlaubsstile und Zielwahl

Das entscheidende Umweltkriterium innerhalb der Nachhaltigkeitskriterien beim Tourismus ist die Anreise. Flugreisen tragen sehr viel stärker als alle anderen Verkehrsmittel zu den Lärm-, Luftschadstoff- und Treibhausgasemissionen bei (vgl. Schmied et al. 2009: 18). Daher ist es eine der zentralen Fragestellungen für die Gestaltung nachhaltiger Reiseangebote, was über die Wahl des Verkehrsmittels entscheidet und wie mehr Urlauber für eine umweltverträglichere Anreise gewonnen werden können. Am Beispiel der Zielwahl und des Verkehrsmittels der Anreise können die Unterschiede gut dargestellt werden.

Sieht man von dem konjunkturell bedingten Einbruch im Jahr 2009 einmal ab, dann verbringen mehr als 40 Prozent der Urlauber ihren Urlaub im Ausland und in Regionen, die nur mit dem Flugzeug bequem, in einer akzeptablen Zeit und zu einem bezahlbaren Preis erreichbar sind. Die Frage „Fliegen oder nicht?“ korreliert in starkem Maße mit der Wahl des Reiseziels, das wiederum mit den Urlaubswünschen zusammenhängt. Dies verdeutlicht *Abbildung 2:* Hier werden der Anteil der Flugzeugnutzung und der Anteil der Fern- und Mittelmeerreisen für die verschiedenen Urlaubsstile in ihrem Zusammenhang dargestellt. Die „Fun- und Action-Urlauber“ sowie die „Sonne-, Strand-, Pauschalurlauber“ weisen die höchsten Anteile an Fern- und Mittelmeerreisen auf und fliegen daher am häufigsten (63 Prozent bzw. 58 Prozent). Beide Gruppen buchen überdurchschnittlich oft Pauschalreisen, in denen der Flug bereits enthalten ist.

Ganz anders dagegen ist das Bild bei den traditionellen Gewohnheitsurlaubern und anspruchsvollen Kulturreisenden. Diese Zielgruppen haben die niedrigsten Werte bei der Flugzeugnutzung (14 Prozent bzw. 26 Prozent). Die Gewohnheitsurlauber machen überwiegend im deutschsprachigen Raum Urlaub. Auch die Kulturreisenden finden ihre Urlaubsziele eher im nahe gelegenen Ausland und im deutschsprachigen Raum. Beide dargestellten Ergebnisse machen deutlich: Die Extrempole des wichtigen Indikators Flugzeugnutzung hängen vor allem mit den Urlaubswünschen im Rahmen des Budgets zusammen. Niedriges Budget plus Wunsch nach Sonne, Wasser und Strand bedeuten fast automatisch, dass eine Pauschalreise mit Flug im Paket gebucht wird. Es handelt sich also nicht um das Ergebnis einer Verkehrsmittelwahl (wie bei der Alltagsfortbewegung), sondern um eine Urlaubswunscherfüllung im Rahmen der sozialen

Abbildung 2: Zusammenhang zwischen Reiseziel und Flugzeugnutzung für die Urlauberzielgruppen (Urlaubsreisen ohne Kurzreisen)



Quelle: Schmied et al. (2009).

Lage. Gleiches gilt analog für die beiden Wenigflieger-Gruppen. Dabei ist wichtig: *Umwelterwägungen spielen in diesem Zusammenhang keine Rolle.*

3. Erklärungsleistung von Orientierungen und sozialstrukturellen Faktoren

Auf die enge Verknüpfung von Lebensstilorientierungen und sozialstrukturellen Variablen wurde in zahlreichen Studien hingewiesen (vgl. Konietzka 1995; Müller 1992; Otte 2008). Die Kontroverse der 1990er Jahre zwischen einer kulturalistischen Lebensstil- und einer Sozialstrukturforschung hat sich zwar erledigt, dennoch ist es wichtig zu wissen, ob die Reiseorientierungen, die als Indikator von Urlaubswünschen gelten, eine deutliche zusätzliche Varianzaufklärung bringen oder ob ein Modell soziodemographischer Variablen aus Alter, Anzahl der Kinder und Einkommen nicht einfacher und besser ist.

Zu diesem Zweck wurden mit dem Verfahren der multinominalen logistischen Regression mehrere Modelle gerechnet. Die Destinationen wurden in vier Stufen aufgeteilt, die die unterschiedlichen Destinationsklassen widerspiegeln: Deutsche und Alpendestinationen erhalten den Wert 1, West-, Nord- und Osteuropa den Wert 2, die Mittelmeerregion einschließlich der Kanaren den Wert 3 und Fernreisen den Wert 4.[15]

15 Die Destinationsklasse 1 weist laut Öko-Institut eine durchschnittliche Emission von 0,15 bis 0,19 Tonnen CO_2 und CO_2-Äquivalente pro Person und Reise auf. Klasse 2 entspricht 0,39 t, Klasse 3 1,08 t und Klasse 4 (Fernreisen) 6,27 t (vgl. Schmied et al. 2009).

Die Berechnungen zeigen, dass alle außer Faktor F4 (ökologische und soziale Gerechtigkeit) und Faktor F8 (soziale Kontakte; vgl. *Tabelle 2*) auf dem Fünf-Prozent-Niveau signifikante und vor allem plausible Zusammenhänge mit den Destinationsklassen aufweisen. Die Regressionsmodelle belegen zudem, dass die Einbeziehung von Urlaubsorientierungen, die als Repräsentanten der Lebensstilorientierungen gelten, die Erklärungskraft deutlich erhöht. Ein Modell, das die Destinationswahl und damit die Umweltbelastung allein auf Basis von Alter, Äquivalenzeinkommen und dem Vorhandensein von Kindern im Haushalt erklärt, kommt auf ein Nagelkerkes-Pseudo-R^2 von 0,136, während das Modell, welches die Urlaubsorientierungen in Form der Faktorvariablen einbezieht, einen deutlich höheren Wert von 0,441 aufweist.[16]

4. Folgerungen für Marketingstrategien von nachhaltigen Reiseangeboten

Aufgrund des spezifischen Profils der Praxispartner konnten nicht für alle Gruppen Angebote erarbeitet werden. Es wurden deshalb konkrete Produkte für drei Zielgruppen und eine verallgemeinerbare Nachhaltigkeits-Marketingstrategie für alle anderen entwickelt.

Junge Fun- und Action-Urlauber: Es ging darum, die spaßorientierten jungen Leute zu einer Bahn-Anreise nach Norditalien zu motivieren. Das Angebot wurde so geschnürt, dass die Party bereits im Zug beginnt. Beim Test des durchformulierten Konzepts in Gruppendiskussionen fiel es aber in der Zielgruppe wegen verschiedener Schwächen durch. Eine davon war das Absenderimage. Da das Unternehmen und damit der Absender nicht verändert werden konnte, wurde das Konzept nicht weiterverfolgt.

Natur- und Outdoor-Urlauber vs. *Fun- und Action-Urlauber:* Für die Natur- und Outdoor-Urlauber wurde zusammen mit einem Fernreiseanbieter, der nicht durchgängig am Projekt beteiligt war, ein Angebot für die Dominikanische Republik entwickelt. Ein Fernreiseziel im Rahmen eines Nachhaltigkeitsprojekts zu vermarkten, erscheint zunächst nicht plausibel. Allerdings ging es bei der Strategie vor allem darum, die Seite der sozialen Nachhaltigkeit zu stärken und einen Zielgruppenaustausch zu leisten. Die These war: Wenn es gelingt, mehr anspruchsvolle, an der Kultur des Landes interessierte, kaufkräftige Touristen in das Land zu holen, dann würde das nicht nur zur sozialen Entwicklung beitragen, sondern auch mit weniger Besuchern (damit auch weniger Emissionen) eine höhere Wertschöpfung erbringen. Dafür würde der Anteil der Touristen reduziert, die per „All-inclusive-Angebote" sehr viel Alkohol konsumieren und sich dementsprechend verhalten. Dieser Gruppe würde dann eine andere, nähere Destination angeboten. Ein solches Angebot wurde im Rahmen des Projekts entwickelt und im Katalog platziert. Die Erfolgserwartung des Reiseanbieters war aber zu kurzfristig.

16 Probeweise wurde ein Vergleich mit einem Modell allgemeiner Lebensstilorientierungen durchgeführt. Auch hier wurden eine Faktorenanalyse vorgeschaltet und 7 Faktoren extrahiert: 1. Egozentrismus und starke Reize, 2. Bescheidenheit und Technikdistanz, 3. Tradition und Familienorientierung, 4. Stress und Überforderung, 5. Styling und Body, 6. Hedonismus und Fun, 7. Kultur und Engagement. Dies erbrachte zwar, wie erwartet, eine leichte Steigerung (Nagelkerkes Pseudo-R^2 von 0,203) gegenüber dem soziodemographischen Modell, aber eine deutlich geringere als das Modell der Urlaubsorientierungen.

Zudem kann ein Reiseveranstalter mit entsprechender Spezialisierung nicht beide Seiten dieser Marketingstrategie umsetzen. Somit war dieses Angebot zunächst nicht unmittelbar erfolgreich. Der vorgeschlagene Weg, zu dem auch ein langfristiger Imagewandel gehört, ist aber heute offizielle Tourismusstrategie der Dominikanischen Republik (vgl. z. B. Spiegel Online 2001; N24 2008).

Natur- und Outdoor-Urlauber und *Anspruchsvolle Kulturreisende:* Hier wurde das Ziel verfolgt, Erlebnis, Ökologie und Deutschlandurlaub am Beispiel des Naturparks Müritz miteinander zu verknüpfen. Dies gelang gut, und es wurde möglich, auch die Verantwortlichen des Tourismusverbandes Mecklenburg-Vorpommern für die Strategie zu gewinnen. Die entsprechenden Produkte wurden von den Praxispartnern sowohl online als auch per Fax-Marketing (DIN-A4-Blätter, die direkt von den Reisebüros in die Schaufenster gehängt werden können) angeboten. Der Erfolg konnte zwar im Rahmen des Projekts nicht wissenschaftlich, sondern nur hinsichtlich der Internetseiten-Aufrufe evaluiert werden (mehr als 1000 Aufrufe pro Monat bei der Einführung gelten als gutes Ergebnis). Aber auch die Tatsache, dass das Produkt fünf Jahre danach noch online und buchbar ist, lässt auf einen gewissen Erfolg schließen.[17]

Übergreifend wurde eine verallgemeinerbare Nachhaltigkeits-Marketingstrategie entwickelt (Schmied et al. 2009: 105 ff.). Sie unterscheidet zwischen einer impliziten Optimierung von Reiseangeboten in Richtung Nachhaltigkeit und einer expliziten Optimierung.

Implizite Strategie: Bei der ersten Teilstrategie wird jede Thematisierung von Nachhaltigkeit in Bildern und Worten vermieden. Das gilt gegenüber den Zielgruppen der *Sommer-Sonne-Pauschaltouristen* und den *jungen Fun- und Action-Urlaubern*, die angesichts von „grünen" Botschaften fürchten, für etwas zusätzlich bezahlen zu müssen, das nicht im Zentrum ihres Interesses steht. In den dazu durchgeführten Gruppendiskussionen wurde deutlich, dass Ökologie und Umweltschutz in diesen Gruppen nicht nur als „uncool" gelten, sondern auch als etwas wahrgenommen werden, das das Preis-Leistungs-Verhältnis der in der Reise enthaltenen Fun-Faktoren verschlechtert. Entsprechende Maßnahmen müssen im Hintergrund organisiert werden. Das bedeutet: Das Ziel der Maßnahme ist für den Einzelnen nicht unbedingt sichtbar und spürbar, für die Destination aber dennoch ein Fortschritt. In Workshops mit Umweltbeauftragten großer Reiseveranstalter wurde deutlich, dass dies ein erfolgversprechender Weg ist, der inzwischen zum Teil bereits gegangen wird.

Explizite Strategie: Die zweite Teilstrategie setzt auf eine explizite Ansprache. Nachhaltigkeit braucht hier allerdings einen modernen Rahmen, der bewirkt, dass diese Qualität als ästhetischer Genuss und als Natur- und Kulturerlebnis ankommt. Es geht um den Genuss von Aktivität in einer intakten Natur, eine hohe Qualität der Ernährung, Gesundheit, Balance von Körper und Geist. Zielgruppen hierfür sind die *Natur- und Outdoor-Urlauber* und die *anspruchsvollen Kulturreisenden.*

Stabilisierungsstrategie: Die *traditionellen Gewohnheitsurlauber* haben schon jetzt das mit großem Abstand niedrigste Flugverkehrsaufkommen und verbringen ihren Urlaub in

17 Vgl. Materialien und Links unter http://www.invent-tourismus.de/html/projekt04.htm.

deutschsprachigen, also in relativ nahen Destinationen. Zudem verreisen sie relativ am häufigsten mit Bus und Bahn. Sie haben aber den höchsten Prozentsatz der Anreise mit dem Auto. Eine Strategie muss also darauf gerichtet sein, die Affinität für deutschsprachige Ziele zu stabilisieren, aber zu anderen, umweltfreundlicheren Anreiseformen zu motivieren. Entsprechende Angebote, die bereits in der Repräsentativuntersuchung mit abgefragt worden waren, zeigten jedoch keine hohe Akzeptanz.

V. Fazit und Ausblick

Unsere sozial-ökologischen Lebensstilmodelle unterscheiden sich von allen anderen typologischen Zugängen dadurch, dass wir zwischen der symbolischen und der materiellen Dimension unterscheiden und dies empirisch so umsetzen, dass zwischen bereichsspezifischen Handlungsorientierungen und Verhalten als abhängiger Variable unterschieden wird. Spezifische Handlungsorientierungen reduzieren die Komplexität von Entscheidungen in Versorgungssystemen des Alltags (vgl. dazu Hummel et al. 2005; Weller 2009).

Diese Entscheidungen führen zu Handlungsprogrammen, die großen Einfluss auf Nachhaltigkeit und Nichtnachhaltigkeit von z. B. Energieversorgungs- oder Verkehrssystemen haben. Das Verhalten bietet zugleich einen empirisch messbaren, objektiven Indikator für die Naturdimension der sozial-ökologischen Lebensstilforschung im Rahmen der Theorie gesellschaftlicher Naturverhältnisse. Diese Forschung muss, auch wenn sie hier noch Defizite hat, methodisch stringent, transparent und zugleich praktisch verwertbar sein. Dabei ist es legitim, wenn sie zugleich verstehend und erklärend arbeitet (Esser 1996), denn einerseits will sie unterschiedliches Verhalten erklären, andererseits will sie Zielgruppenmodelle liefern, die in der Zusammenarbeit mit Praktikern instruktiv sind und ganzheitlich verstanden werden, da Praktiker sich nicht für den Einfluss von Einzelvariablen interessieren.

Diese Position zwischen wissenschaftstheoretischen Grundpositionen erfordert, weil Qualitätskriterien beider Seiten gelten, einen sehr hohen Aufwand. Der ist forschungsökonomisch nicht immer leistbar. Es bleiben also Aufgaben liegen, die wir als notwendige Weiterentwicklung des Lebensstilansatzes innerhalb der transdisziplinären Nachhaltigkeitsforschung verstehen. Hierzu zählt die Problematik unbefriedigender Replizierbarkeit und mangelnder internationaler Anschlussfähigkeit sowie das Fehlen gültiger Skalen für die Erhebung bereichsspezifischer Orientierungen. Dazu zählt aber auch der Umgang mit statistischen Verfahren. Es kann kaum gerechtfertigt werden, wenn sie allein heuristisch-explorativ und damit nicht verallgemeinerbar und wenig nachvollziehbar eingesetzt werden.

Eine weitere Aufgabe bei der praktischen Umsetzung von Ergebnissen ist die Begleitung und Überprüfung von Maßnahmen, die aufgrund von Zielgruppenmodellen erarbeitet werden. Bisher bleibt es den Praktikern weitgehend selbst überlassen, auf Basis welcher Kriterien und mit welchem Vorgehen sie von der Zielgruppenbeschreibung zu maßgeschneiderten Angeboten gelangen. Ein wichtiger Schritt wäre es, den Erfolg oder Misserfolg an harten Wirkungskriterien abzulesen, beispielsweise den Erfolg eines neuen Angebots an Nachhaltigkeitsindikatoren. Neben einer solchen summativen Evaluation sind auch die Zwischenschritte einer formativen Evaluation notwendig, die zu-

sätzlich die Angemessenheit von Entwicklungsprozessen bewerten (Bergmann et al. 2005).

Typologisierende Lebensstilansätze wurden in der Soziologie vor allem in den 1980er und 1990er Jahren intensiv diskutiert. Die internationale Rezeption war schwach. Die deutsche Diskussion war von der schwer vermittelbaren Kontroverse bestimmt, ob Lebensstilmodelle die Sozialstrukturanalyse ablösen, einer Diskussion, die Geißler (2006) dazu veranlasste, von einem deutschen Sonderweg zu sprechen: „Das Dilemma der deutschen Kontroverse besteht darin, dass die beiden neuen Paradigmen gegen das alte ausgespielt wurden."[18] Heute erhalten Lebensstilkonzepte eine neue, diesmal internationale Relevanz. Die Ergebnisse werden jetzt aus US-amerikanischer Sicht im Rahmen kalifornischer Energieeffizienzprogramme diskutiert. Das „physical-technical-economic model" hat sich nämlich als nicht erfolgreich zur Initiierung von Verhaltensänderungen erwiesen (vgl. Lutzenhiser et al. 2009). Nun geht es darum, das Wissen der Soziologie über „cultural patterns" in eine neue, interdisziplinäre Maßnahmengestaltung hineinzunehmen.

Literatur

Ajzen, Icek, und Nicole Gilbert Cote. 2008. Attitudes and the prediction of behaviour. In *Attitudes and attitude change,* Hrsg. William D. Crano, Radmila Prislin, 289-311. New York: Psychology Press.

Arminger, Gerhard. 1979. *Faktorenanalyse.* Stuttgart: Teubner.

Bardmann, Theodor M. 1986. *Die missverstandene Freizeit. Freizeit als soziales Zeitarrangement in der modernen Organisationsgesellschaft.* Stuttgart: Enke.

Beck, Ulrich. 1986. *Risikogesellschaft.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Beck, Sebastian, und Wolfgang Plöger. 2008. Lebensstile und Mobilität. Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung. www.vhw.de/fileadmin/user_upload/Kompetenzfelder/Stadtentwicklung/FW_1_08_Beck_Pl%C3%B6ger.pdf (Zugegriffen: 10.12.2010).

Becker, Egon, und Thomas Jahn, Hrsg. 2006. *Soziale Ökologie. Grundzüge einer Wissenschaft von den gesellschaftlichen Naturverhältnissen.* Frankfurt a. M.: Campus.

Becker, Egon, Thomas Jahn und Diana Hummel. 2006. Gesellschaftliche Naturverhältnisse. In *Soziale Ökologie. Grundzüge einer Wissenschaft von den gesellschaftlichen Naturverhältnissen,* Hrsg. Egon Becker, Thomas Jahn, 174-197. Frankfurt a. M.: Campus.

Berger, Peter A., und Stefan Hradil. 1990. *Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile.* Göttingen: Schwartz.

Bergmann, Matthias, Bettina Brohmann, Esther Hoffmann, Céline M. Loibl, Regine Rehaag, Engelbert Schramm und Jan-Peter Voß. 2005. *Qualitätskriterien transdisziplinärer Forschung. Ein Leitfaden für die formative Evaluation von Forschungsprojekten. Mit einem Vorwort von Thomas Jahn.* ISOE-Studientexte, Nr. 13. Frankfurt a. M..

Bergmann, Matthias, und Engelbert Schramm. 2008. *Transdisziplinäre Forschung. Integrative Forschungsprozesse verstehen und bewerten.* Frankfurt a. M.: Campus.

Berking, Helmuth, und Sighard Neckel. 1990. Die Politik der Lebensstile in einem Berliner Bezirk. In *Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile.* Hrsg. Peter A. Berger, Stefan Hradil, 481-500. Göttingen: Schwartz.

Blasius, Jörg. 1994. Empirische Lebensstilforschung. In *Lebensstile in den Städten. Konzepte und Methoden,* Hrsg. Jens S. Dangschat, Jörg Blasius, 237-254. Opladen: Westdeutscher Verlag.

18 Damit ist zum einen das „Soziallagen-Paradigma", zum anderen das „Milieu-Lebensstil-Paradigma" gemeint (Geißler 2006: 118).

BMU – Bundesministerium für Umwelt. 2006. Umweltbewusstsein in Deutschland 2006. http://www.umweltdaten.de/publikationen/fpdf-l/3113.pdf (Zugegriffen: 2.12.2010).

BMU – Bundesministerium für Umwelt. 2008. Umweltbewusstsein in Deutschland 2008. http://www.umweltdaten.de/publikationen/fpdf-l/3678.pdf (Zugegriffen: 5.12.2010).

BMU – Bundesministerium für Umwelt. 2010. Umweltbewusstsein in Deutschland 2010. http://www.umweltdaten.de/publikationen/fpdf-l/4045.pdf (Zugegriffen: 15.12.2010).

Bogun, Roland. 1997. Lebensstilforschung und Umweltverhalten. Anmerkungen zu einem komplexen Verhältnis. In *Nachhaltige Entwicklung. Eine Herausforderung an die Soziologie,* Hrsg. Karl-Werner Brand, 211-234. Opladen: Leske + Budrich.

Bourdieu, Pierre. 1987. *Sozialer Sinn.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Context. 2010. Marktforschung in Krisenzeiten: Deutlich sinkende Umsätze. In *Context – Vertraulicher Informationsdienst zu Fragen der Kommunikation in Wirtschaft und Gesellschaft.* Folge 01/2010.

Empacher, Claudia, Konrad Götz, Irmgard Schultz und Barbara Birzle-Harder. 2002. Die Zielgruppenanalyse des Instituts für sozial-ökologische Forschung. In *Nachhaltige Konsummuster. Ein neues umweltpolitisches Handlungsfeld als Herausforderung für die Umweltkommunikation* Hrsg. UBA – Umweltbundesamt, 87-181. Berlin: Erich Schmidt.

Esser, Hartmut. 1996. *Soziologie. Allgemeine Grundlagen.* Frankfurt a. M.: Campus.

Fliegner, Steffen. 2002. *Car sharing als Alternative? Mobilitätsstilbasierte Potenziale zur Autoabschaffung. Studien zur Mobilitäts- und Verkehrsforschung,* Band 3. Mannheim: Verlag MetaGIS Infosysteme.

Friedrichs, Jürgen. 1985. *Methoden empirischer Sozialforschung.* Opladen: Westdeutscher Verlag.

Friedrichs, Jürgen. 1998, Hrsg. *Die Individualisierungsthese.* Opladen: Leske + Budrich.

Geißler, Rainer. 2006. *Die Sozialstruktur Deutschlands. Zur gesellschaftlichen Entwicklung mit einer Bilanz zur Vereinigung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

GfK – Gesellschaft für Konsumforschung. 2010. Euro-Socio-Styles. www.gfk.com/imperia/md/content/homepage_old/produkte/produkt_pdf/50/ess2002d.pdf (Zugegriffen: 5.12.2010).

Giddens, Anthony. 1995. *Die Konstitution der Gesellschaft.* Frankfurt a. M.: Campus.

Giegler, Helmut. 1995. Lebensstile in Hamburg. In *Lebensstile in den Städten,* Hrsg. Jens S. Dangschat, Jörg Blasius, 255-272. Opladen: Leske + Budrich.

Götz, Konrad. 1998. Vom Marketing das Richtige lernen! In *Grüne Blätter,* Hrsg. Bündnis 90/Die Grünen Juli/August, 7. Baden-Württemberg.

Götz, Konrad, Thomas Jahn und Irmgard Schultz. 1997. *Mobilitätsstile. Ein sozial-ökologischer Untersuchungsansatz.* Forschungsbeiträge Stadtverträgliche Mobilität, Bd 7. Freiburg

Götz, Konrad, Willi Loose, Martin Schmied und Steffi Schubert. 2003. Mobilitätsstile in der Freizeit. Minderung der Umweltbelastungen des Freizeit- und Tourismusverkehrs. *UBA – Umweltbundesamt, Berichte* 2/03.

Götz, Konrad, und Gudrun Seltmann. 2005. *Urlaubs- und Reisestile – ein Zielgruppenmodell für nachhaltige Tourismusangebote.* ISOE-Studientexte 12.

Hartmann, Kathrin. 2009. *Ende der Märchenstunde. Wie die Industrie die Lohas und Lifestyle-Ökos vereinnahmt.* München: Blessing.

Hörning, Karl H., und Matthias Michailow. 1990. Lebensstil als Vergesellschaftungsform. In *Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile,* Hrsg. Peter A. Berger, Stefan Hradil, 501-521. Göttingen: Schwartz.

Hummel, Diana, Christine Hertler, Cedric Janowicz, Alexandra Lux und Steffen Niemann. 2005. Bevölkerungsdynamik und Versorgungssysteme – Modelle für Wechselwirkungen. Demons working paper 5. www.demons-project.de/material/demons_wp5.pdf (Zugegriffen: 8.12.2010).

Hunecke, Marcel. 2002. Lebensstile und sozialpsychologische Handlungstheorien: Perspektiven einer theoretischen Integration im Bereich des umweltbezogenen Handelns. In *Lebensstile und Nachhaltigkeit. Konzepte, Befunde und Potentiale,* Hrsg. Dieter Rink, 75-92. Opladen: Leske + Budrich.

Hunecke, Marcel. 2000. *Ökologische Verantwortung, Lebensstile und Umweltverhalten.* Heidelberg: Asanger Roland Verlag.

Konietzka, Dirk. 1995. *Lebensstile im sozialstrukturellen Kontext.* Opladen: Westdeutscher Verlag.

Lange, Hellmuth. 2002. Veränderungen von Lebensstilen als gesellschaftliche Aushandlungsprozesse. In *Lebensstile und Nachhaltigkeit. Konzepte, Befunde und Potentiale,* Hrsg. Dieter Rink, 205-228. Opladen: Leske + Budrich.

Lanzendorf, Martin. 2001. *Freizeitmobilität: Unterwegs in Sachen sozial-ökologischer Mobilitätsforschung.* Materialien zur Fremdenverkehrsgeographie 56. Universität Trier.

Lepsius, M. Rainer. 1993. *Demokratie in Deutschland. Soziologisch-historische Konstellationsanalysen. Ausgewählte Aufsätze.* Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Lüdtke, Hartmut. 1995. *Zeitverwendung und Lebensstile. Empirische Analysen zu Freizeitverhalten, expressiver Ungleichheit und Lebensqualität in Westdeutschland.* Marburger Beiträge zur Sozialwissenschaftlichen Forschung.

Lutzenhiser, Loren, Laura Cesafsky, Heather Chappells, Marcia Gossard, Mithra Moezzi, Dulane Moran, Jane Peters, Mershia Spahic, Paul Stern, Elizabeth Simmons und Harold Wilhite. 2009. Behavioral assumptions underlying California residential sector energy efficiency programs. California Institute for Energy and Environment. www.uc-ciee.org/energyeff/documents/ba_ee_res_wp.pdf (Zugegriffen: 17.12.2010).

Müller, Hans-Peter. 1992. *Sozialstruktur und Lebensstile.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Müller-Friemauth, Friederike, Noel Klein-Reesink und Christoph Harrach, Hrsg. 2009. *LOHAS: Mehr als Green Glamour. Eine soziokulturelle Segmentierung.* Heidelberg: Sinus Sociovision GmbH & Karmakonsum.

N24. 2008. Der Alltag als Tagesausflug: Die zwei Welten der „DomRep". www.n24.de/news/newsitem_516607.html (Zugegriffen: 3.12.2010).

Otte, Gunnar. 2008. *Sozialstrukturanalysen mit Lebensstilen. Eine Studie zur theoretischen und methodischen Neuorientierung der Lebensstilforschung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Poferl, Angelika, Karin Schilling und Karl-Werner Brand. 1997. *Umweltbewusstsein und Alltagshandeln. Eine empirische Untersuchung sozial-kultureller Orientierungen.* Opladen: Leske + Budrich.

Prose, Friedemann, und Klaus Wortmann. 1991. Energiesparen: Verbraucheranalyse und Marktsegmentierung der Kieler Haushalte. Forschungsbericht, Universität Kiel, Institut für Psychologie. www.nordlicht.uni-kiel.de/online-publikationen/3.-verbraucheranalyse-und-marktsegmentierung/3-energiesparen-verbraucheranalyse-und-marktsegmentierung-band-3.htm (Zugegriffen: 5.12.2010).

Reusswig, Fritz. 1994. *Lebensstile und Ökologie. Gesellschaftliche Pluralisierung und alltagsökologische Entwicklung unter besonderer Berücksichtigung des Energiebereichs.* Sozial-ökologische Arbeitspapiere, AP Nr. 43. Frankfurt a. M.

Rink, Dieter, Hrsg. 2002. Lebensstile und Nachhaltigkeit. Konzepte, Befunde und Potentiale. In *Soziologie und Ökologie*, 247-263. Opladen: Leske + Budrich.

Roth, Erwin, Hrsg. 1995. *Sozialwissenschaftliche Methoden. Lehr- und Handbuch für Forschung und Praxis.* München: Oldenbourg.

Schmied, Martin, Konrad Götz, Edgar Kreilkamp, Matthias Buchert, Thomas Hellwig und Sabine Olten. 2009. *Traumziel Nachhaltigkeit. Innovative Vermarktungskonzepte für den Massenmarkt.* Heidelberg: Physica.

Schaderstiftung. 2010. Lebensstile und Milieus. http://www.schader-stiftung.de/gesellschaft_wandel/451.php (Zugegriffen: 13.12.2010).

Schenk, Michael. 2007. *Medienwirkungsforschung.* Tübingen: Mohr Siebeck.

Schulze, Gerhard. 1993. *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart.* Frankfurt a. M.: Campus.

SIGMA. 2010. SIGMA Milieus® als globales Online-Positionierungsinstrument am Beispiel MINI. www.sigma-online.com/de/Articles_and_Reports/Planung_Analyse (Zugegriffen: 10.12.2010).

Simmel, Georg. 1989. *Philosophie des Geldes.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Sinus. 2010. Sinus-Milieus. www.sinus-institut.de/loesungen/sinus-milieus.html (Zugegriffen: 6.12.2010).

Spaargaren, Gert, und Bas J.M. van Vliet. 2000. Lifestyles, consumption and the environment: The ecological modernisation of domestic consumption. *Environmental Politics* 9: 50-77.

Spiegel-online. 2001. Vom Maß aller Dinge. www.spiegel.de/reise/fernweh/0,1518,135266,00.html (Zugegriffen: 13.12.2010).

Stieß, Immanuel, und Doris Hayn. 2005. *Ernährungsstile im Alltag. Ergebnisse einer repräsentativen Untersuchung.* Ernährungswende-Diskussionspapier Nr. 5. Frankfurt a. M.: Institut für sozial-ökologische Forschung ISOE.

Stockmann, Reinhard, Hrsg. 2000. *Evaluationsforschung. Grundlagen ausgewählter Forschungsfelder.* Opladen: Leske + Budrich.

Strauss, Anselm, und Juliet Corbin. 1996. *Grundlagen qualitativer Sozialforschung.* Weinheim: Beltz Psychologie Verlags Union.

Weber, Max. 1984. *Die protestantische Ethik I. Eine Aufsatzsammlung. (1920).* Hrsg. Johannes Winckelmann. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.

Web-Tourismus. 2005. Bedürfnisbefriedigung als primäres Reisemotiv. www.web-tourismus.de/gewusstwie-tip_05_08.asp (Zugegriffen: 7.12.2010).

Weller, Ines. 2009. Systems of provision & industrial ecology: Neue Perspektiven für die Forschung zu nachhaltigem Konsum, artec-paper Nr. 162. www.artec.uni-bremen.de/files/papers/paper_162.pdf (Zugegriffen: 9.12.2010).

Wortmann, Klaus, Kai Schuster und Mathias Klitzke. 1996. *Konsumentenanalyse der Schleswag-Kunden als Voraussetzung für die erfolgreiche Entwicklung und Vermarktung von Energiedienstleistungen. Endbericht im Auftrag der SCHLESWAG AG, der Europäischen Union und der Energiestiftung Schleswig-Holstein.* Kiel: Forschungsgesellschaft für umweltschonende Energieumwandlung- und Nutzung GmbH.

Zahl, Bente, und Konrad Götz. 2003. *Ergebnisse der qualitativen Phase.* Arbeitspapier für das BMBF-Verbundprojekt INVENT. Frankfurt a. M.: Institut für sozial-ökologische Forschung ISOE (unveröffentlichter Projektbericht).

Zwick, Michael M. 1998. *Wertorientierungen und Technikeinstellungen im Prozess gesellschaftlicher Modernisierung. Das Beispiel der Gentechnik.* Abschlussbericht. Arbeitsbericht, Nr. 106. Stuttgart: Akademie für Technikfolgenabschätzung Baden-Württemberg.

Korrespondenzanschrift: Dr. Konrad Götz, Institut für sozial-ökologische Forschung ISOE, Hamburger Allee 45, 60486 Frankfurt am Main

E-Mail: goetz@isoe.de

II. Produktion und Diffusion von Lebensstilangeboten

PRODUCTION AND PRODUCERS OF LIFESTYLES: THE FIELDS OF POPULAR AND CLASSICAL MUSIC IN THE UNITED STATES*

Timothy J. Dowd

Abstract: Lifestyles are ultimately based upon classifications – whereby certain tastes, dispositions and activities are deemed appropriate for a given group. These classifications, in turn, are influenced by the range of goods and services that producers of various types offer. To show the relevance of such production, I examine two musical fields in the United States. Drawing upon neo-institutional theory, I document historically how the establishment of dominant organizational forms in each field (symphony orchestras; recording firms) and the evolving logics of these organizations (canonization; commodification) combined to shape the classification of music. After each field was established, the passing decades brought increasing differentiation within each – with the declining prominence of "core works" in the classical music field and the increasing diversity of products in the popular music field. As further evidence of this differentiation within each field, I offer quantitative analyses that illustrate how field-level factors spurred (a) the performance of both living and US composers in classical music (1842-1969) and (b) the hits of both non-US and "crossover" musicians in popular music (1940-1990).

I. Introduction

Scholarship on lifestyles reveals that such seemingly innocuous things as musical tastes and leisure activities have palpable implications for the broader society. Classic works in sociology and economics, for instance, show that lifestyle can figure prominently in social stratification – particularly as the tastes and activities of advantaged groups can serve both to mark and separate them from the less advantaged (e. g. Veblen 1967; Weber 1946). Although not always concerned with the pernicious aspects of stratification, decades of work on both community and marketing shows that distinctive life-

* *Acknowledgements:* For their helpful comments, I thank Susanne Janssen, Sonal Nalkur, Bill Roy, Vaughn Schmutz, Marc Verboord, and the participants of the Zurich conference. I also thank my collaborators on earlier publications. Finally, I offer special thanks to Gunnar Otte and Jörg Rössel for all they have done.

style patterns reveal the topography of a given social order – be it a town or a market (see Blasisus and Mühlichen 2010; Holt 1997).

Recent lifestyle scholarship excels at interrogating this linkage between stratification and topography – particularly that inspired by the seminal work of Bourdieu (e. g. 1984, 1993). According to Bourdieu, contemporary society is differentiated into various domains of life – what he called "fields" – with each containing its own logic of operation and its own stratification system whereby different groups (e. g. classes) and factions jostle for resources and positioning. While economic capital and social capital (e. g. networks of connections) serve as important currencies in each field, so too does "cultural capital". DiMaggio (1991: 135) defines the latter as "proficiency in the consumption of and discourse about generally prestigious – that is, institutionally screened and validated – cultural goods". Thus, taking their cue from Bourdieu, DiMaggio and others have equated cultural capital with particular lifestyle elements – such as a familiarity with and preference for classical music and other forms of high culture (e. g. the arts and literature). In fields of education, for example, an engagement with high culture can not only mark the advantaged but also serve as a means by which they can gain additional benefits for themselves and their children (e. g. Aschaffenburg and Maas 1997; DiMaggio 1982a; Dumais 2002; Sullivan, this issue).

However, not all scholars are content with this formulation of cultural capital (including DiMaggio) because they note a new lifestyle pattern emerging, whereby some of the advantaged are not so much marked by their engagement with high culture but by their broad range of their tastes and preferences that can extend well beyond high culture. In this new formulation, "cultural omnivorism" (e. g. preference for a range of genres that span both classical and popular music) may be an important currency as well – one that benefits already advantaged groups or factions (e. g. Coulangeon and Lemel 2007; DiMaggio 1991; DiMaggio and Muhktar 2004; van Eijck 2001; Peterson 2005).

Recent work on both cultural capital and cultural omnivorism has thus enlivened scholarship on lifestyles – especially as it emphasizes such things as musical tastes and leisure activities and shows their implications for the broader social order (see Bennett et al. 2009; Blasisus and Mühlichen 2010; van Eijck, this issue). Much of this research relies on surveys that query individuals about their tastes for and involvement with such things as orchestral music and opera (deemed by researchers to be "classical" music, or some variant like "highbrow") and such genres as rock music and rhythm & blues (deemed to be "popular" music, "lowbrow", etc.) (e. g. Nagel et al. this issue; Peterson and Rossman 2008). Yet, if these broad musical classifications (classical music vs. popular music) figure in both cultural capital and cultural omnivorism – and, in turn, the topography of stratification – from whence do these classifications emerge?

DiMaggio (1982b, 1987, 1991, 2006) provides one potential answer regarding the origins of these musical classifications. He argues that if a familiarity with classical music and other types of high culture is to serve as a widely-regarded currency, there must be an "organizational base" that both celebrates such high culture while also making it potentially available to many – a base that brings together producers and consumers. "Just as financial currency lacks value without a state and a banking system to guarantee it, so cultural capital cannot establish or retain its value in the absence of significant institutional effort" (DiMaggio 2009). After that organizational base took root

in the United States of the early 1900s, he maintains, its attendant consumption patterns resulted in the cultural capital that matters for educational attainment, etc. However, he notes that the organizational base for high culture encountered a number of problems from the mid 1900s onward, hampering its ability to celebrate high culture and blurring the distinction between classical and popular music (see below). Concurrently, the organizational base devoted to popular music – one that also brings together producers and audiences – expanded considerably while also growing more varied in its offerings (see Dowd 2003, 2004). One possible implication is that the currency of cultural capital has grown less relevant among high status individuals while the currency of cultural omnivorism has grown more salient (see DiMaggio and Muhktar 2004; Peterson and Rossman 2008).

In problematizing the historical linkage between production and consumption, DiMaggio has been a key proponent of the "new institutionalism in organizational analysis" – an influential theory stimulating scholarship within and beyond sociology (DiMaggio and Powell 1983, 1991; Dobbin 1994; Johnson et al. 2006; Scott 1995). With a nod to Bourdieu, DiMaggio and other institutionalists emphasize what they label the "organizational field" – the range of relevant actors for a given endeavor (e. g. education, business). They do so to draw attention not just to the primary producers in a field (e. g. schools, manufacturers) but also to an array of individuals and organizations that can impinge upon those producers – including the audience of "consumers". Institutionalists are thus interested in how fields come to operate in concert despite the competing interests of all these actors. Hence, they heed how particular types of organizations and practices come to dominate a given field and how assumptions regarding the nature of the endeavor become commonplace. These are some of the "institutions" to which the theory refers – the taken-for-granted ways of organizing and the logics for operating within a given field. While such institutions can be stable for long periods of time, institutionalists often document the process by which ways of organizing and operating are first innovated, then eventually diffuse to the point of being simply "commonsense", and finally fade in their relevance for the broader field. Thus, at the core of this approach is a longitudinal examination of the rise and fall of various institutions.

This construction of organizational fields matters because they are important seedbeds for emergent and evolving lifestyle elements. Put another way, they are where various actors help build and make broadly known the classifications that we have come to associate with high culture (e. g. classical music) and popular culture (e. g. rock'n'-roll, R&B). In this article, I draw on and extend DiMaggio's arguments by focusing on pivotal periods in US fields of classical and popular music. First, I historically document the dominant organizational forms and evolving logics at play in each – the logic of "canonization" taking root and then waning somewhat in classical music and the logic of "commodification" taking root and evolving in popular music. This historical discussion draws on previously published work – including DiMaggio's, as well as my own *(section III)*. Then, I offer illustrative analyses that quantitatively demonstrate the implications of field-level factors in terms of the types of musicians that enter both fields – examining the classical music field from 1842 to 1969 and the popular field from 1940 to 1990. Simply put, I show how the emphasis on dead European composers in the classical field has partly given way to increased entry of both living and

American composers, while the emphasis in the popular field on domestic musicians with broad appeal has decidedly given way to increased entry of both non-US musicians and those with specialized ("crossover") appeal (*sections IV* and *V*). Before turning to these two fields, I first provide a brief overview of neo-institutional theory *(section II).*

II. Neo-Institutional Theory: Fields, Forms and Logics

To understand what neo-institutional theory has to say about fields of musical production, it is helpful to consider its broad contours. A fundamental aspect of the theory is its treatment of the environment – the "world" that is out there (Dobbin 1994; Johnson et al. 2006; Scott 1995). Institutionalists posit that actors confront an environment that is not self-evident but, instead, requires interpretation. In building such an interpretation, actors are defining reality rather than simply responding to it – such as when devising explanatory accounts about how their world works. However, actors can lose sight of the fact that they are the authors of this reality. For example, what appear to be transcendent and "natural" laws that govern different fields – such as the "free market" principle stressing the minimal role of government regulation in commercial fields – actually result from this ongoing reality construction; hence, various government policies and court decisions ironically helped the free market principle take hold in the US (Dowd and Dobbin 2001). Similarly, the constructionist bent of this theory problematizes the very classifications that underlie lifestyle elements – as when noting that "classical music" and "popular music" are not timeless ways of apprehending the full range of music that is produced and enjoyed but, instead, emerged and evolved at specific points in time because of the efforts of key actors (DiMaggio 2009; Roy and Dowd 2010).

Another fundamental aspect of the new institutionalism is its attempt to link the micro, meso, and macro levels of analysis – whereby the choices and actions of individuals (micro) are informed by the fields (meso) and broader society (macro) in which individuals are located. While most institutional works (including this one) do not simultaneously link these levels empirically (DiMaggio and Powell 1991; Dobbin 2008; Schneiberg and Clemens 2006), they often do so theoretically (see Friedland and Alford 1991). For instance, institutionalists do not view individuals simply as the hyperrational creatures found in certain economic theories, whereby "human calculators" carefully weigh a wide range of options and information before deciding upon a course of action. Instead, drawing upon such micro-level scholarship as cognitive psychology and ethnomethodology, they *also* maintain that individuals are sometimes "boundedly" rational and at other times "arational" (DiMaggio 1997; DiMaggio and Powell 1991; Dobbin 1994). Bounded rationality occurs when individuals explicitly weigh a limited range of information, as when considering a few options that have worked well for them in the past or by purposefully imitating what has apparently worked well for others. Arationality occurs when individuals proceed with little, if any, deliberation. Regarding the latter, "[this] routine, everyday cognition relies heavily and uncritically upon … knowledge structures that represent objects or events and provide default assumptions about their characteristics, relationships and entailments under conditions of

incomplete information" (DiMaggio 1997: 269). Put another way, it is this arationality that helps various institutions to persist (e. g. the logic by which a given field operates) – as when individuals enact a logic with little to no forethought because that is simply how "things are". Meanwhile, rationality helps institutions rise and fall over time – as when "cultural entrepreneurs" purposefully seek to transform the tacit assumptions of particular fields by championing new logics of operation – and bounded rationality often matters during field-wide diffusion of institutions – as when actors choose from but a few institutional logics (DiMaggio 1982b; Dobbin and Dowd 2000; Johnson et al. 2006).

While micro level decision-making could become highly idiosyncratic – with individuals choosing increasingly disparate and divergent courses of action – the new institutionalism famously maintains that much uniformity and convergence actually occurs (e. g. Bielby and Bielby 1994; DiMaggio and Powell 1983). This happens because the meso and macro contexts orient individuals towards particular information and assumptions. That is, individuals are "doubly embedded" in a modern worldview (macro) and in organizational fields (meso) (Dowd and Dobbin 1997).

The modern worldview has been centuries in the making – and it has ramifications for individuals and organizations (Boli and Thomas 1997; Meyer 2010; Meyer et al. 1994). When compared to the distant past, the "individual" is now, among other things, an entity that holds well-defined rights (as increasingly, and uniformly, stipulated by constitutions of nation-states; e. g. Boli-Bennett and Meyer 1978; Elliot 2007); that needs cultivation (as reinforced by the widespread diffusion of compulsory education; e. g. Boli et al. 1985; Ramirez and Boli 1987); that possesses an inner-life (as touted by the rise and spread of such therapeutic disciplines as psychology; e. g. Frank et al. 1995); and that benefits from self-actualization (as recently endorsed by the expanding purview of personnel professionals; e. g. Dobbin 2009). Viewed from the vantage of history, the individual *became* an actor in the modern sense and, in turn, developed the potential (if not a requirement) for possessing "lifestyle". This modern worldview is also associated with the rationalization and scientization of society (Drori et al. 2003), which further expands the claims and responsibilities of individual actorhood. The main purveyors of this are organizations – which possess increasing sway over an expanding number of social domains (e. g. education, entertainment) (Boli and Thomas 1997; Meyer 2010; Johnson et al. 2006; Pederson and Dobbin 1997).

These micro and macro processes intersect in the ongoing construction of organizational fields (the meso). The potential for the emergence of a new field occurs when particular individuals discern an unmet need in their environment (i. e. reality construction regarding a particular "endeavor") and establish a type of organization that addresses that need (i. e. an organizational form). For the potential to be realized, these individuals must convince constituencies, initially, in their immediate locale and, later, across locales that their organizational form is both needed and legitimate (Johnson et al. 2006). That is, they must secure the consent and support of individual decision-makers (the micro). They often do so by drawing on ideas found in the broader environment (the macro). As Glynn (2008: 414) summarizes, the modern worldview "… supplies possible and legitimated meanings and symbols … By grafting these institutional elements onto their identities [e. g. their endeavor], organizations attempt to

garner legitimacy which enables resource flows favorable to their enterprise". Once that legitimation is created both locally and then generally, the field is poised for expansion – as can occur with growing numbers of this organizational form and with related organizations (e. g. distributors) entering the field to engage this particular endeavor (DiMaggio and Powell 1983; Johnson et al. 2006). In the wake of this legitimation and growth, the organizational form and its endeavor become a "fact" – both for the producers themselves and the audiences that they address.

While the establishment of an organizational form brings stability and "facticity" to a given field, it does not resolve the question of how its various organizations should operate. In principle, organizations can operate in highly varied fashions; in actuality, this variety is often winnowed down over time. On the one hand, individual decision-makers at these organizations often draw on limited information (the micro). They glean lessons from successful practices within the field (e. g. those of other organizations), and they heed the arguments of powerful actors within the field about how to operate (e. g. large organizations, professional associations). On the other hand, these decision-makers also assume that, given broader assumptions of the modern worldview about efficiency and science (the macro), there is an optimal way to organize. Resulting from this interplay of the micro and macro, "institutional logics" diffuse within a field via imitation and politicking (if not coercion). These are the widely-shared and taken-for-granted ways by which actors make sense of their field and its endeavor – "the cognitive maps, the belief systems carried by participants … to guide and give meaning to their activities" (Scott et al. 2000: 20; Dobbin and Dowd 2000; Schneiberg and Clemens 2006). These logics have real consequences in shaping the practices of organizations and, as shown below for musical production, the classifications that they espouse.

Organizational fields are thus dynamic entities. The proliferation of an organizational form and the diffusion of logics help spur widespread agreement about a given domain of life (Johnson et al. 2006; Schneiberg and Clemens 2006). DiMaggio and Powell (1983: 148) capture this dynamism when noting that, "Once a field becomes established … there is an inexorable push toward homogenization [of organizational forms and logics]". Yet, the dynamism of fields does not simply flow in one direction. For instance, the homogeneity of practices can momentarily give way to heterogeneity – as when actors within a given field consider a range of new logics before converging on one that is institutionalized. This can occur when cultural entrepreneurs reject the extant logic and introduce ones that serve their purposes and interests, or when an institutional logic looses its ability to work effectively amidst broader changes prompted by such things as shifting demand or new regulations (Dobbin and Dowd 2000; Dowd 2004; Schneiberg and Clemens 2006). It is because of this dynamism that DiMaggio and Powell (1983, 1991) speak not of the structure of organizational fields (a noun) but rather their structuration (a verb).

III. The Structuration of musical Fields in the United States

DiMaggio (1982b, 1987, 1991) notes that classification plays a key role in the structuration of various fields devoted to music and the arts. Such fields gain coherence as

actors share a common understanding of the type of cultural object (e. g. music) that they address. This occurs as actors differentiate one type of cultural object from others – and sometimes as they segregate these types while elevating one over the other. Indeed, the distinction between "classical music" and "popular music" is the epitome of this field-level classification.

Before examining how this distinction gained an organizational base in the United Sates, it is helpful to understand its broader context, especially that involving Europe. While "classical music" has long been a familiar category, performed music in Europe was once heavily tilted toward the present – not yet commonplace were notions of "classic" (e. g. the composers and compositions frequently encountered at performances) and "canon" (i. e. arguments regarding the merit of such classics). Beginning in the 1700s, and gaining momentum in the 1800s, there was a growing taste among certain elite audiences and critics (e. g. the *cognoscenti*) for "serious music" that edified rather than entertained – such as the music of Beethoven. This had implications for audience comportment, with once rowdy behavior giving way to hushed reverence. Indeed, the logic of canonization had at its core the segregation of "classical" music from "popular music" commonplace in certain commercial settings – elevating what some deemed to be "serious" over mere "entertainment" (Roy and Dowd 2010; Santoro 2010; Weber 2001).

1. The Classical Music Field: Non-Profits and Canonization

The construction of the classical music field in the United States proceeded with an eye (and ear) towards Europe – which was facilitated by the trans-Atlantic travel of both aficionados and musicians, as well as printed music (DiMaggio 1982b; Gienow-Hecht 2003; Santoro 2010). In the U.S, certain writers publicly celebrated the works of Beethoven and other European composers as musically superior and transcendent (Chmaj 1985; DiMaggio 1982b; Levine 1988). The logic of canonization had thus spread to the New World, but it lacked an organizational form to implement it effectively. For instance, some aficionados established music societies to perform this esteemed music – such as the Handel & Haydn Society of the early 1800s – and some musicians formed collectives for its performance – such as the early incarnation of the New York Philharmonic in the mid 1800s (Dowd et al. 2002). However, both types of organizations had little impact on the US given their small and exclusive audiences (music societies) or their less than regular concert schedules (musician collectives) (DiMaggio 1982b, 2006). Meanwhile, the few for-profit organizations that sought to offer *only* serious music (e. g. Beethoven) quickly went out of business, as audiences were not drawn in large numbers to such serious fare (DiMaggio 1982b; Levine 1988; McConachie 1988). Consequently, the notion of "classical" music was still not widely recognized in the US during much of the 1800s. In fact, the most common performance organizations of the day – for-profit establishments – stressed entertainment more than the respectful celebration of great works of the past. Levine (1988) compellingly demonstrates how these establishments offered programs that featured excerpts from Shakespeare, Beethoven, and opera (often translated to English) alongside popular tunes and gymnastic performances. The raucous audiences at such performances

were more like those encountered today at sporting events than at hushed concert halls.

DiMaggio (1982, 1992, 2006) argues that "classical music" took root in the US with the proliferation of non-profit performance organizations that sought to offer art rather than entertainment. The non-profit provided relief from the vagaries of audience demand because donations from various sources could compensate for low ticket-sales that typically resulted from featuring only "serious" works; such financial support initially came from individuals and, as the years passed, from philanthropic foundations (beginning in the 1920s), corporations (the 1950s), and government agencies (the 1960s). The Boston Symphony Orchestra (BSO) was the first such non-profit, established in 1881. Its affluent founder, Henry Higginson, pursued a decades-long project that involved three key elements: (1) hiring musicians and managers that would only play great works, rather than a hodgepodge of excerpts; (2) building and educating an audience that could appreciate such music in reverential rather than rowdy fashion; and (3) raising funds to offset any losses at the box-office produced by this edifying, rather than entertaining, programming.

Higginson is thus an example of a cultural entrepreneur, as he strategically worked to create a new institution – in this case, an organizational form that could effectively and solely uphold the classics. Seeing a need for this endeavor, he was able to gain support among local constituencies for this new type of organization (Johnson et al. 2006). His public claims regarding the cultural uplift associated with such esteemed music resonated with well-established notions of morality and democracy in the US, whereby such programming could edify all. However, Higginson's actions at the BSO (e. g. expensive tickets, enforcement of a particular audience etiquette) arguably benefitted, not the general populace, but the old-moneyed elite – be they the *cognoscenti* drawn to such music or merely those seeking spaces of "their own" in Boston, separate from such groups as immigrants and the newly rich (DiMaggio 1982b, 2009). In that regard, Higginson's practices were part of larger efforts in the northeast US, whereby affluent individuals in various cities formed distinctive groups seeking both closure from others and the cultivation of tastes based not on the whims of fashion but on connoisseurship (Beisel 1997; DiMaggio 2009; McConachie 1988).

The BSO eventually succeeded and provided an example of how an organization could remain financially viable while offering only the classics, thus furthering its legitimacy in Boston. Its organizational form gained wider legitimacy when affluent individuals in other US cities – who too valued classical music and/or sought closure for their "own kind" in particular settings – established non-profit symphony orchestras (DiMaggio 1982b, 1991, 2009). For instance, the New York Philharmonic moved from being a musician's collective and eventually adopted the non-profit form (Dowd et al. 2002). Thus, rather than weighing all possible ways to meet the endeavor of classical music, these individuals proceeded in boundedly rational fashion by adopting what worked in Boston (Johnson et al. 2006). From the late 1800s onward, as non-profit orchestras spread across the United States, they offered programming centered around European composers of the past – such as Beethoven, Mozart and Haydn (Dowd and Kelly 2011; Dowd et al. 2002; Kremp 2010).

As the non-profit orchestra became a dominant player – i. e. as it was institutionalized – the US field of classical music was poised for expansion. This potential was real-

ized as other important actors entered the field in the early to mid 1900s (DiMaggio 1991). Emergent media industries – first in musical recording and then in radio broadcasting – initially emphasized classical music among their "products". They did so to justify the worth of their respective devices – showing how these new technologies could educate and edify their audiences (Dowd 2003; Horowitz 1987; Katz 1998). Meanwhile, print based media continued to have notable examples of writers instructing readers on the merits and nuances of classical music (e. g. Doane 2010). Higher education in the US – which was once surprisingly silent on music in its curriculum – began to champion classical music, as well. This was evidenced in the establishment of such conservatories as Julliard (1905) and Eastman (1921) – as well as the creation of music programs at colleges and universities that began in the 1920s and spread quickly thereafter (Dowd et al. 2002; Ohlmstead 1999). Finally, opera companies adopted the non-profit form too, allowing them to move away from a mixture of "serious" and "entertainment" and, instead, to offer the serious only (DiMaggio 1992). Given such field-level actions, DiMaggio (1987, 1991) maintains that classical music was widely recognized as "elevated" in the US – allowing it to serve as cultural capital, a currency that can be employed in a wide range of settings. This recognition was not in regards to which particular works and composers fit into the category of "classical music", but rather, it was about the salience of that category in general (DiMaggio 2009).

The logic of canonization had a palpable impact in the field of classical music. Analyses of more than a century of performances reveal that major orchestras overwhelmingly featured the works of a few European composers (Dowd and Kelly 2011; Dowd et al. 2002). This pattern played out both geographically and temporally, with the performances of newly established orchestras across the nation likewise converging on these few composers (Kremp 2010). Hence, from the early 1800s to mid 1900s, Beethoven, Mozart and Haydn accounted for more than 13,000 performances (Mueller 1973).

Yet even as the logic of canonization took root in the US, it was already facing challenges – with widespread agreement about the elevation of the "classics" beginning to slip from the 1900s onward (DiMaggio 2009). While a few composers continued to dominate orchestral repertoires throughout the 1900s and into the 2000s, the extent of that dominance declined markedly (Dowd and Kelly 2011; Dowd et al. 2002). As orchestras increased the number of performances they offered – and they did so dramatically in the early 1900s – they frequently looked beyond a few classic composers, so as to vary their programming (Dowd et al. 2002). Hence, their increased productivity led to the debut of composers who were not previously performed in the US – with these "new" composers coming from the ranks of both the living and the dead (Dowd et al. 2002; Kremp 2010). This attention to the previously ignored composers (both living and dead) was somewhat contagious: a rising number of composers receiving their orchestral debut in the previous year opened the door for more such new composers in the subsequent year (Dowd et al. 2002).

Developments in other parts of the field likewise challenged the logic of canonization. Colleges and universities expanded their curricula by celebrating other types of music as worthy of consideration – such as folk musics, jazz, and the avant-garde. As the annual number of accredited music programs rose in the US, there was an atten-

dant increase in orchestral performances devoted to new composers (Dowd et al. 2002). This suggests that, rather than *merely* uphold the superiority of the classics, academic programs were also stimulating attention beyond them. Meanwhile, as the mid 1900s arrived, the recording and radio industries increasingly turned their attention to popular music, making classical music a "niche" product rather than one that they prominently elevated (Dowd 2003; Dowd et al. 2002). Finally, the audience for classical music changed considerably after the mid 1900s. Not only was it aging and shrinking in numbers, but the primary group that had once served as its main constituency – high status individuals – was growing more eclectic in terms of musical tastes and, hence, less likely to treat classical music as "superior" to other music (see DiMaggio 1991; DiMaggio and Muhktar 2004; Peterson and Rossman 2008).

2. The Popular Music Field: Corporations and Commodification

The popular music field in the US initially rested on the same organizational base that was found in its European counterpart – for-profit venues that offered live performances of music and publishers that provided printed versions of music (Roy and Dowd 2010). Throughout the 1700s and especially the 1800s, when not making their own music for enjoyment, audiences purchased music via the stage and sheet music. Various businesses arose to address this burgeoning demand for approachable and entertaining, rather than elevated and edifying, music (Butsch 2000; Kraft 1996; Ryan 1985; Sanjek 1988). The logic of commodification had thus crossed the Atlantic and found a ready home.

The end of the 1800s ushered in technological developments that would eventually alter the popular music field within and beyond the US – namely, the various incarnations of the recording machine.[1] The initial challenge facing its proponents was not that of commodification in general; at this point in US history, all sorts of businesses were successfully commodifying various domains of social life, including those of entertainment and leisure (Butsch 1988; Zelizer 2010). Instead, their initial challenge was to legitimate the machine itself – convincing both investors and consumers that the phonograph met an important and unmet need. The earliest phonograph companies envisioned their endeavor as involving the renting and selling of machines to businesses and government offices for purposes of dictation and transcription, reducing reliance on paper. Given the deficiencies associated with the early phonograph, such cultural entrepreneurs as Thomas Edison and Jesse Lippincott were unable to build an audience for this use (Dowd 2002). Subsequent companies, however, would come to envision their endeavor as music – combining the recording of musicians with the distribution of these recordings, initially, to public places for consumption via early forms of the coin-operated jukebox and, later, to domestic spaces via individually owned phonographs (Dowd 2002, 2005; Millard 1995).

In the early 1900s, cultural entrepreneurs who ran such companies as Columbia Phonograph and Victor Talking Machine had convinced consumers, retailers, and oth-

1 Given its competing inventors, the early recording machine went by a number of names (Dowd 2002). For simplicity's sake, I use the term "phonograph".

ers that recorded music met an important need, supplementing "live" music encountered in public venues and private domains. One way they did so was by emphasizing both operatic and orchestral recordings, using the classification of "classical music" to justify the contributions of their new machines. They also did so by emphasizing "high quality" popular music emanating from performers with broad appeal; for all intents and purposes, this often meant music by urban, white performers for urban, white listeners (Dowd 2003; Phillips and Owens 2004; Roy 2004). Their emphases were well received by retailers and audiences alike. In fact, both Columbia and Victor were so successful that they were among the first wave of multinational corporations (Dowd 2003, 2005). In legitimating their new endeavor, these cultural entrepreneurs had tapped into broader trends regarding the commercialization of leisure and domesticity while also contributing to emergent trends in the scientization of sound (see Butsch 1988; Siefert 1994; Sterne 2003).

Columbia and Victor had each demonstrated the viability of a new organizational form – for-profit enterprises that produced musical recordings. However, the diffusion of this form was complicated in at least two ways. On the one hand, Columbia and Victor were not keen on encountering competition. To that end, they pooled their patents and used the courts to prevent other firms from utilizing their recording technologies. However, given expiration of those patents, as well as some unsuccessful court cases, a flurry of commercial firms entered the recording business in the late 1910s and 1920s (Dowd 2003, 2005; Sanjek 1988). These new firms succeeded, in part, by addressing the music and the audiences overlooked by Columbia and Victor (e. g. those for blues). In fact, their success would eventually result in a splintering of the market for popular music into three distinct markets: the mainstream "pop" and "country" market dominated by large recording corporations, and the rhythm & blues market dominated by smaller record firms (Dowd 2003, 2004, 2005; Peterson 1997; Phillips and Owens 2004; Roy 2004). On the other hand, recording firms of all types faced a severe challenge when commercial radio arose in the 1920s – particularly when it appeared that audiences would prefer music "for free" via the airwaves rather than "for sale" via phonograph recordings. In fact, commercial recording nearly met its demise during the Great Depression. However, the phonograph giants – Columbia and Victor – were eventually saved when two radio networks eventually attained ownership of those firms (CBS and NBC, respectively). This would solidify the position of the recording firms, as radio would now disseminate the music of performers under contract to recording firms – with airplay meant to boost, not replace, the sale of recordings (Dowd 2003; 2005; Sanjek 1988). The field was now set to expand considerably.

As the 1940s opened, the largest recording firms pursued a logic of commodification based on several tenets. The first was an emphasis on music with widespread, rather than particular, appeal (Dowd 2003, 2004). As noted above, that often meant music by white musicians for white audiences. Other actors in the field upheld this assumption as well. For instance, the American Federation of Musicians – a sizable union of instrumentalists – was segregated since the early 1900s, with white union members, rather than black union members, securing lucrative jobs in various locales. That said, the AFM was not comfortable with new technologies that could eliminate "live" work (as when establishments used recordings for background music). Consequently, they pursued a ban on recordings from 1942 to 1944, with the hope of gaining mone-

tary concessions from the recording firms (Dowd 2003; Dowd and Blyler 2002; Kraft 1996). Meanwhile, the giant radio networks that disseminated the products and performers of the recording firms likewise emphasized music with broad appeal (i. e. the music of "whites") while either ignoring African American musicians or relegating them to late-night hours (Barlow 1999; Douglas 1999; Dowd 2003, 2004). The logic of the largest recording firms rested on another tenet: the best way to provide music with broad appeal was via a centralized system. This entailed a few individuals who oversaw a limited number of organizational units – such as "pop" and "country" divisions – and who sought to generate hit songs with a proven collection of performers. The final tenet was that corporate dominance flowed from quashing small record firms that could draw audiences away – pursuing this tenet not through patent litigation but through the sheer volume of recordings that the largest firms could produce and distribute (Dowd 2004, 2005).

Changes in the field eventually undermined the tenet of relying on music with broad (and "white") appeal while ignoring other types. The radio networks transferred their attention to television, leaving a dearth of programming on the airwaves. Small radio stations that targeted specific audiences – such as teenagers and African Americans – readily filled that gap, especially with the Federal Communications Commissions pushing for heightened numbers of small stations in operation (Barlow 1999; Douglas 1999; Dowd 2003, 2005). The AFM – partly fearing the implications of equal opportunity law and regulations – began the slow process of integrating white and black musicians in its local unions (Dowd and Blyler 2002; Kraft 1996). Such changes provided leverage for small record firms seeking to challenge their large counterparts. Indeed, their numbers and sales both flourished as they emphasized the very music the large firms overlooked – the R&B and rock'n'roll that appealed to specific audience segments rather than a wide swath of the population. Begrudgingly, the largest record firms embraced the tenet of providing music with general *and* specialized appeal. To do so, they increasingly relied on the tenet of *decentralized* production. They now had numerous units that addressed an expanding range of genres – with many decision-makers overseeing this varied musical production. Rather than relying on the previous tenet of dominance via predatory competition, they now sought dominance by turning to small competitors for help in identifying new performers and new genres – sometimes monitoring their small counterparts, and sometimes by contracting with or acquiring them (Dowd 2000, 2004, 2005). This attention to specialized music and audiences grew more pronounced in the popular music field in the decades to follow. The rise of MTV in the 1980s further contributed to this specialization, given its early emphasis on "narrowcasting" to young audiences for rock music (Banks 1996; Dowd and Blyler 2002; Goodwin 1992).

The logic of commodification – with its multiple and evolving tenets – proved consequential for the field of popular music, as shown by studies addressing nearly half a century of hit records. When the largest firms pursued a general audience by way of predatory competition and centralized production, this severely limited the success of various types of musicians – particularly new musicians (given the emphasis on established musicians by the large firms), African Americans (given the emphasis on white musicians), and women (given long-term emphasis on male musicians within and beyond popular music). When these firms shifted the tenets of their logic to include spe-

cialized audiences, cooperation with competitors, and decentralized production – this greatly buoyed the success of these three types of musicians. Furthermore, the success that each type enjoyed was somewhat contagious: an increasing number of one type that had success in one time period stimulated additional success for that type in the subsequent time period. There were limits to this contagion, as a "tipping point" occurred for both new and female musicians; especially high numbers of successful musicians in one period actually dampened the success of each type in the subsequent period. However, that tipping point did not occur for African American performers – as rising success in one period stimulated increased success in the following (Dowd 2004; Dowd and Blyler 2002; Dowd et al. 2005).

Other developments in the popular music field likewise proved consequential. The recording ban of the AFM momentarily disrupted the dominance of the largest recording firms, briefly ushering in a flurry of new musicians, as well as new recording firms. Later, ongoing integration of the AFM's local unions led to heightened success for African American performers (Dowd 2004; Dowd and Blyler 2002). Meanwhile, the transition from the general focus of the powerhouse networks (e. g. CBS, NBC) to that specialized focus of local radio stations was beneficial for new performing acts of all types, as well as for African American musicians (Dowd 2004; Dowd and Blyler 2002). Specialization could have its drawbacks: the growing prominence of MTV initially hampered the success of African American musicians, given its original focus on a very narrow notion of rock music (Dowd and Blyler 2002). Finally, this field-wide emphasis on both general *and* specialized tastes found a ready audience: recording industry sales generally rose from the mid 1950s through the 1980s, interrupted by an industry recession from 1978 to 1982 before rebounding markedly thereafter (Dowd 2004, 2005).

3. Moving Forward: Illustrative Analyses

Broad classifications of music are fundamentally intertwined with particular organizational fields. As seen above, the confluence of organizational forms and their respective logics, as well as the efforts and interests of other actors in the field, shapes how these classifications gain salience and evolve over time. In fact, the classification of both classical and popular music has grown more differentiated across the decades – as the "core works" have somewhat lost their sway in the former, and as specialization has gained considerable ground in the latter. To demonstrate further the salience of field-level factors, I offer illustrative analyses of two other types of differentiation within both fields: internationalization and invigoration.

Scholars of cultural fields (e. g., music, television) often emphasize the international aspects of these fields. While certain scholars focus on the hegemonic position of the United States – with its music and the like flowing across a host of national borders – some call attention to other flows involved in the transnational movement of cultural objects (Dowd and Janssen 2011; Gebesmair, this issue; Janssen et al., this issue). In the global field of classical music, for instance, composers from nations *other* than the United States have long been dominant – especially German and Austrian composers (see Bevers 2005; Gienow-Hecht 2003; Mueller 1951). This has not escaped the atten-

tion of Americans in the distant and recent past, as producers and patrons have sometimes called for greater attention to US-born composers (e. g. Chmaj 1985; Scholz 2001). Meanwhile, popular music from abroad has found its way into the US – as illustrated by (but by no means limited to) UK acts enjoying great success (Achterberg et al. 2011). Below, I show the extent to which field factors spur the entry of US composers and non-US pop musicians, respectively, into fields of classical and popular music.

Scholars likewise emphasize that cultural fields are dynamic entities, often invigorated by the influx of new creators and genres. While it is tempting to label the classical music field as moribund, with its orchestras serving merely as museums, the entry of living composers has long been a staple of this field. Indeed, they can eventually ascend to the ranks of the "classic" while also toppling some of the past masters from their lofty perches (see Dowd and Kelly 2011; Mueller 1951). Popular music has likewise been invigorated – especially as music and musicians enjoying success in one of its markets subsequently enjoy success in another market, changing audience expectations in the process. In fact, Ennis (1992) compellingly argues that American "popular" music was transformed as successful musicians in the R&B and country markets "crossed over" into the mainstream market, helping to birth rock'n'roll (see also Dowd 2003). I show how the field-level factors described above shape such invigoration – investigating the entry of new composers into the classical field and crossover performers into the popular field.

IV. Data, Measures and Expectations

My analyses rest on two key sources. In the classical music field, I rely on the data compiled by Mueller (1973; see Dowd et al. 2002: 49). Mueller lists the performances of twenty-seven major symphony orchestras in the US from 1842 to 1969 – resulting in 88,191 performances with an identifiable composer, orchestra, and year.[2] While this source does not address the burgeoning number of small orchestras found in the US from the mid 1900s onward, it does provide unparalleled coverage of orchestras that have historically defined the repertoire for large and small orchestras alike (see Dowd and Kelly 2011). Not surprisingly, it has been used by several scholars (e. g. Kremp 2010). In the field of popular music, I rely on *Billboard's* weekly charts of hit songs occurring in the US's largest "pop" market from 1940 to 1990 – what I call the "mainstream", and which is distinct from the R&B and country markets (see Dowd 2004: 1488-1489). Such *Billboard* hits are those receiving high sales and radio airplay, among other things, within a given week. I monitored 25,560 hit songs – including the performer and record company of those songs. While some criticize researchers for focusing on hit records rather than, say, all records produced, the latter information is not available for the US across long stretches of time; thus, a number of researchers have

2 Dowd et al. (2002) examine only the distinct number of pieces performed by a given orchestra during a particular season – thus not attending to multiple performances of the same piece during, say, a given week. Here, I include those multiple performances.

used *Billboard* charts to gauge long-term developments in US popular music (Dowd 2007).

To track entry of particular types of musicians into both fields, I supplement the above sources. Regarding US and living composers in the classical music field, Mueller (1973) fortunately offers a substantial amount of information on both – often giving composer nationality and lifespan. However, I also need various sources (e. g. *Groves Encyclopedia of Music*) to gather complete information on the 1,937 composers addressed here. From 1842 to 1969, 650 US composers entered the classical music field (i. e. obtaining their first performance by a major orchestra in the US) – with few doing so in the 1800s, and a noticeable rise in entries from WWI onward. Likewise, 1445 living composers entered the field – with low but steady numbers in the early and mid 1800s, rising thereafter. Regarding the popular music field, *Billboard* charts provide no information on nationality. Whitburn (1991, 1994) offers a crucial resource in that regard – as do various encyclopedic and online sources. However, *Billboard* charts are ideal for gauging crossover success. For each of the 4,928 performers enjoying success on the mainstream charts, I also track whether any of their songs *first* appeared on the R&B charts (est. 1942) or Country charts (est. 1944) before crossing over to the mainstream charts. From 1940 to 1990, the entry of both non-US (N = 1019) and crossover performers (N = 1002) into the popular music field is low initially and grows considerably in later years.

While institutionalists are often hard-pressed to measure directly institutional logics (Schneiberg and Clemens 2006), I have measures that do so in both fields. Some analyzing repertoires of performing arts organizations (including DiMaggio) make use of the Herfindahl index to gauge the extent to which a few creators (composers) dominate – which is an ideal way for tracking the logic of canonization over time (Dowd and Kelly 2011; Dowd et al. 2002). This index takes the share of each actor (e. g. composer) in a given time period, then calculates the square of each of those shares, and finally takes the sum of the squared shares. The result is an index that ranges from "0" when repertoires are evenly spread among all creators to "1000" when repertoires are dominated by a single creator. The dominance of few composers is declining among the repertoires of major US orchestras, with an index in the 200s in the 1840s giving way to one that hovers consistently under 50 throughout the 1900s, reaching 27 in 1960. This shows the waning logic of canonization. Meanwhile, the annual number of performances per established orchestras has gone from a ratio of 14 in the early 1800s to consistently exceeding 50 throughout the 1900s, often reaching a value of 70. This indicates the dramatic expansion of orchestral productivity. Given previous scholarship discussed above, I expect that the waning logic and the rising productivity will boost the entry of both US and living composers – extending repertoires beyond a few classic composers.

The Herfindahl index is also ideal for assessing one tenet of the logic of commodification – that of dominance by large corporations – because it allows an inspection of the extent to which the share of hits is spread across all recording firms in a given quarter, with the Herfindahl rising in periods when the largest are especially dominant (Dowd 2004). The dominance of the largest firms was highest in the 1940s and early 1950s (sometimes reaching an index of 331), dropped sharply from the mid 1950s (with a low of 24) and then rebounded from the 1970s onward, hovering around 200

in 1990. I also measure another tenet of commodification: that of (de)centralized production, as indicated by the ratio of units (i. e. the number of distinct record labels) to record firms. In the 1940s and early 1950s, the largest firms relied on few units – centralization, as indicated by such low ratios as 1.07; however, they increasingly lost consumer interest and, in return, suffered declining market shares. By 1955, each of the large firms turned to decentralized production – relying on it to a greater degree from the mid 1950s to 1990, as shown by ratios that routinely exceeded 3.0 in the later years. By then, for instance, Time Warner presided over some 75 labels to address a wide range of genres (Dowd 2004).[3] Based on my previous research, I expect that the dominance of a few firms will limit the entry of non-US and crossover performers, given their conservative approach and that the rising decentralization of record firms will foster the entry of non-US and crossover musicians, given its emphasis on new music and new audiences.[4]

As done in a previous study of the classical music field (Dowd et al. 2002), I assess here the changing curricula of US colleges and universities by counting the annual number of music programs receiving first-time accreditation by the National Association of Schools of Music – showing heightened attention to musical matters in higher education; such accreditations began in 1928, reaching a total of more than 300 by 1969. I also focus on the extent to which recording firms heeded US composers, using a five-year average that tracks some 7000 of such recordings identified by Carol Oja. Their numbers were slight in the first two decades of the 1900s, nearly disappeared during the Great Depression, recovered thereafter, and greatly increased from the 1950s onward. Finally, I gauge the dominance of traditional network radio (i. e. that which stressed both classical music and "pop" music of wide appeal) by the percentage of all radio stations associated with CBS, NBC, and later Mutual and ABC. The percentage rose quickly from the 1926 onwards, reaching the vast majority of stations by the end of WWII, then dropped sharply thereafter. Each of these factors should spur the entry of both non-US and living composers: college curricula are moving away from a few classics, stimulating interest in other composers; recordings of American composers (both native and émigré) should likewise stimulate field-wide interest in US-born, and possibly, living composers; and traditional network radio occurred at a time in which both living (e. g. Mahler) and US composers (e. g. Gershwin, Copland) were stirring field-wide interest (Dowd and Kelly 2011; Dowd et al. 2002; Horowitz 1987).

As done previously for the popular music field (Dowd 2004; Dowd and Blyler 2002; Dowd et al. 2005), I access the impact of the American Federation of Musicians in two ways: a dummy variable capturing the years in which its recording ban was in effect (1942-44), and a continuous variable gauging the percentage of racially segregated local unions that integrated in the previous year; the vast majority of this inte-

3 The tenet addressing general vs. specialized appeal is captured by the dependent variables that I use here and in previous studies (e. g. Dowd and Blyler 2002).

4 I also consider that the combination of corporate dominance and high decentralization can help entry of both types, with decentralization offsetting the negative effect of corporate dominance (Dowd 2004, 2007). In analysis not reported here, I find no evidence of this for the two dependent variables.

gration occurred between 1965 and 1971. As in the classical music field, I monitor the impact of traditional network radio. However, given the time span under consideration, I use another measure for the popular music field: the quarterly percentage of radio advertising dollars earned by radio networks – which was at its peak in the 1940s, and dropped considerably thereafter. I tap the impact of the recording industry recession by way of a dummy variable for the years in which it occurred (1979-82). I gauge the impact of MTV by noting the quarterly number of all hits that had an accompanying music video – which rose quickly in the 1980s and reached 80 percent by 1990. I expect that developments in the AFM will foster the entry of both non-US and crossover performers: the ban could have opened the door for new types of music to receive attention (Dowd 2004) and racial integration indicates a field-wide openness to new music of various types (Dowd and Blyler 2002). I expect that the reign of traditional radio will dampen the entry of non-US and crossover performers, given its conservative emphasis on those with supposedly "wide appeal" (Dowd 2003). The industry recession will likely limit the entry of non-US and crossover performers, as recording personnel grew conservative in the face of such difficulties (Dowd and Blyler 2002). MTV's impact should benefit the entry of non-US musicians, particularly as it did with British acts; but it should be a barrier for crossover acts given its "narrowcasting" during the 1980s (Banks 1996; Dowd and Blyler 2002).

For all of the analyses, I consider whether contagion is at play and whether there are "tipping points". For each type of musician considered, I see how many of that type entered in the previous time period. If contagion occurs, a growing number in one time period should prompt a growing number in the subsequent period. However, if there is a "tipping point", then exceptionally high numbers in one period will dampen those in the next period. This consideration draws upon ecological scholarship showing that a growing number of actors in a field indicates increasing legitimation for that type among various constituencies (e. g. audiences). However, especially high numbers can mark the shift from legitimation processes to those of competition – whereby many actors are now fighting for limited resources. If this tipping point occurs, then only so many types of actors can sustain the attention of audiences and others. I use a polynomial, $X - X^2$, to gauge the curvilinear impact of this contagion, where a significant coefficient for the squared term denotes a tipping point – reporting this polynomial when significance occurs (see Dowd 2004; Johnson et al. 2006).

V. Results

Table 1 and *2* provide the regression analyses addressing the entry of musicians of various types into the classical and popular music fields. Because the dependent variables are "counts" (e. g. the number of US composers entering the field in year *t*), I use negative binomial regression, as it is tailored to deal with this (Barron 1992; Long 1997). In each regression model, I lag all the predictor variables (time *t-1;* e. g. 1850) so that they precede the dependent variables temporally (time *t;* e. g. 1851). Their respective impact is given by the following formula: (100*[*exp*(regression coefficient) – 1]), showing how a one-unit change in a given predictor relates to the dependent variable. In each set of analysis, I first offer a model containing predictors associated with the

Table 1: Negative Binomial Regression Estimates for the Annual Number of Entries by Two Composer-Types into the Classical Music Field

	US Composers				Living Composers			
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)
Logic of Canonization	–0,0042** (0,0005)		–0,0025** (0,0005)	–0,0024** (0,0005)	–0,0006** (0,0001)		–0,0004** (0,0001)	–0,0002 (0,0001)
Orchestral Productivity	0,0147** (0,0061)		0,0228** (0,0063)	0,0223** (0,0063)	0,0265** (0,0043)		0,0263** (0,0038)	0,0156** (0,0041)
Recordings Devoted to American Composers		0,0024** (0,0010)	0,0012** (0,0005)	0,0012** (0,0005)		0,0018** (0,0008)	0,0015** (0,0005)	0,0007 (0,0004)
Dominance of Network Radio		0,0244** (0,0038)	0,0103** (0,0021)	0,0096** (0,0022)		0,0119** (0,0029)	0,0062** (0,0019)	0,0029* (0,0017)
Spread of Music Programs		0,0127* (0,0072)	0,0057* (0,0034)	0,0116 (0,0056)		0,0064 (0,0054)		
Lagged Composer Type				0,0125 (0,0138)				0,0832** (0,0229)
Lagged Square of Composer Type								–0,0015** (0,0007)
Constant	2,4077** (0,4906)	0,7542** (0,1058)	0,8287 (0,5637)	0,7676 (0,5667)	10,1220** (0,3160)	20,0639** (0,0723)	0,7977** (0,2916)	0,6995** (0,2723)
Alpha (Over-Dispersion Parameter)	0,0806* (0,0460)	0,5094** (0,1279)	0,0391 (0,0321)	0,0396 (0,0323)	0,1610** (0,0369)	0,3281** (0,0567)	0,1047** (0,0278)	0,0626** (0,0212)
Log-Likelihood	–267,05	–301,82	–248,35	–247,93	–381,68	–408,84	–366,40	–352,69

Note: Unstandardized coefficients; numbers in parentheses are standard errors.

N = 127 (years); * p < 0,05 & ** p < .01 (one-tailed tests).

Table 2: Negative Binomial Regression Estimates for the Quarterly Number of Entries by Two Performer-Types into the Popular Music Field

	Non-US Performers				Crossover Performers			
	(i)	(j)	(k)	(l)	(m)	(n)	(o)	(p)
Logic of Commodification: Corporate Dominance	–0,0081** (0,0008)		–0,0022 (0,0019)		–0,0084** (0,0007)		–0,0038** (0,0017)	–0,0016** (0,0006)
Logic of Commodification: Decentralized Production	10,0853** (0,0660)		0,6030** (0,1380)	0,3332** (0,0617)	0,5803** (0,0555)		0,1573 (0,1194)	
AFM Recording Ban		–28,1667 (37,5650)				1,4849** (0,3841)	1,4713** (0,3928)	1,4228** (0,3883)
Dominance of Network Radio		–0,0790** (0,0074)	–0,0501** (0,0137)	–0,0602** (0,0070)		–0,0691** (0,0063)	–0,0486** (0,0124)	–0,0564** (0,0067)
Racial Integration of the AFM		0,0039* (0,0020)	0,0040** (0,0017)	0,0038** (0,0016)		0,0029* (0,0015)	0,0023 (0,0015)	
Industry Recession		0,3993** (0,1370)	–0,0987 (0,1347)			–0,1528 (0,1209)		
Prominence of MTV		0,0060** (0,0018)	0,0009 (0,0023)			–0,0029* (0,0016)	0,0015 (0,0022)	
Lagged Performer Type				0,0362** (0,0115)				0,0357** (0,0118)
Lagged Square of Performer Type								
Constant	0,1243 (0,1339)	2,2078** (0,0850)	0,9152** (0,2488)	1,1251** (0,1691)	1,3541** (0,1104)	2,2863** (0,0684)	2,1335** (0,2125)	2,1209** (0,1327)
Alpha (Over-Dispersion Parameter)	0,1005** (0,0311)	0,1270** (0,0353)	0,0532** (0,0254)	0,0454* (0,0238)	0,0488** (0,0253)	0,0258 (0,0219)	0,0230 (0,0215)	0,0156 (0,0206)
Log-Likelihood	–423,14	–428,14	–409,18	–405,31	–427,70	–415,95	–413,12	–410,99

Note: Unstandardized coefficients; numbers in parentheses are standard errors.

N = 201 for Non-US Performers (quarters); N=197 for Crossover Performers (quarters); * p < 0,05 & ** p < 0,01 (one-tailed tests).

field's dominant organizational form (orchestras, recording firms) and then a model containing predictors associated with other actors in the field. I then combine the significant predictors from both and see how the significant fare in the presence of possible contagion.

The analysis of orchestral repertoires spans from 1843 to 1969 – beginning in that year so as to make use of lagged predictor variables from 1842. Models (a) through (d) examine the entry of US-born composers into the repertoires of major orchestras and, thus, the classical music field.[5] Three of the models show the significant impact of canonization: the more pronounced that logic in one year (i. e. the more a few composers dominate orchestral repertoires), the lower the number of entries for US composers the next year. Given that the logic is declining across time (Dowd et al. 2002), this bodes well for such composers. As orchestras perform more works in a given year, their increased productivity opens the door for US-born composers. As models (b) through (d) show, media actors have a significant impact.[6] A rising number of recordings devoted to American composers stimulates the entry of US composers into orchestral repertoires; the heyday of traditional network radio – which championed classical music among other things – is beneficial for US composers. However, as model (d) shows, the entry of US born composers is not contagious, as their proliferation in one year does not spur more entries in the following year – regardless of any "tipping point" (which additional analysis does not find). These 650 composers would ultimately account for 5980 performances, nearly 7 percent of the total during this time period. Hence, their entry into the repertoires further differentiated the field but did not pose an overwhelming challenge to the classics – with the same being true in the early 21st century (Dowd and Kelly 2011).

Models (e) through (h) deal with the entry of living composers into orchestral repertoires. Both the logic of canonization and orchestral productivity continue to show significant effects. A pronounced emphasis on classics reduces subsequent entry of living composers; hence, as this logic of canonization wanes, the entry of the living becomes more commonplace. Increased productivity among orchestras prompts the increased entry by still-breathing composers. One media factor provides a significant impetus: the heyday of traditional network radio facilitates the entry of living composers; however, the decline of traditional radio eventually removes that impetus. Meanwhile, as model (h) reveals, the entry of living composers is contagious – but only to a degree, as the significant squared coefficient (–0015) indicates a tipping point. Thus, too many entries by living composers in one year crowd out the number of entries in the following year. These 1445 living composers would ultimately account for 22,119 performances by major orchestras, some 25 percent of the total during this time period. While living composers fared better as a group than their US counterparts, they too

5 The estimation of model (a) had difficulties in terms of iteration. That is not the case for any of the other models in *Tables 1* and *2.*

6 Negative binomial regression handles the overdispersion problem that can occur in Poisson regression. Given the insignificance of the overdispersion parameter in models (c) and (d), a well as in models (n) through (p), I could rely on Poisson regression (Barron 1992). However, I continue to report the negative binomial regression results in those models – particularly as they are substantively identical to those yielded by Poisson regression.

did not topple the emphasis on the classics and other works from the past – a situation that persists to the present (Dowd and Kelly 2011).

The first analysis of the popular music field spans from the last quarter (October-December) of 1940 to the last one of 1990 (see *Table 2*). Models (i) through (l) examine the entry of non-US performers into the mainstream charts and, hence, the field as a whole. Three of the models reveal that one tenet of commodification – that dealing with the move from centralized to decentralized production – has a significant impact. As recording firms collectively expand the number of distinct labels in operation, this proliferation of units helps international acts make their way into the mainstream market. Models (j) through (l) show that other actors have a significant impact. Traditional network radio – which proved helpful to orchestral composers – here serves as an impediment to non-US performers; hence, the historical waning of such radio benefits these musicians. Meanwhile, the racial integration of the AFM also creates a field conducive to performers from abroad. Finally, model (l) shows that contagion has a significant impact – but additional analysis finds no tipping point, so that non-US acts are not crowding each other out of the field. The 1019 non-US performers entering the pop music field would ultimately account for 3714 hits songs during this time frame.

The second analysis of the popular music fields begins in the last quarter of 1942 – starting after the R&B market was established and, thus, creating the possibility for crossover success. Models (m) though (p) deal with the entry of such crossover acts. Three of the models show that only one of the tenets of commodification significantly matters – this time, the one dealing with corporate dominance. Regardless of the extent of decentralization, heightened dominance by a few large firms leads to few crossover entries. This resonates with research suggesting that these corporations keep separate the various genres with which they deal (Hitters and van der Kamp 2010; Negus 1999). Models (o) through (p) show the relevance of other actors. The AFM recording ban that created an opening for new performers of all types (Dowd 2004) also does so for crossover performers. Traditional network radio raises yet again another impediment to popular musicians, with its historical decline auguring well for the entry of crossover acts. Finally, model (p) shows the significant impact of contagion – one that occurs *without* a tipping point. That is, there is more than enough room in the popular music field for such acts, with audiences apparently not tiring of them. Indeed, the 1002 crossover performers entering the field would eventually account for 6700 hit songs – more than 25 percent of the total during this timeframe.

VI. Conclusion

One prominent stream of lifestyle research addresses the musical preferences and activities of individuals – heeding particularly their engagement with classical music (an indicator of cultural capital), as well as with a broad range of musical genres (an indicator of cultural omnivorism). In marshalling survey and interview data, this research often emphasizes the broader historical context in which such musical engagement is located. For example, some wonder about the continued salience of cultural capital in recent times, especially as eclecticism is apparently becoming more commonplace (e. g.

Coulangeon and Lemel 2007; DiMaggio 1991; DiMaggio and Muhktar 2004; Peterson and Rossman 2008. While this emphasis on historical context is laudable, it also faces an empirical challenge: much of the data marshaled by researchers address but a limited slice of time. In the United States, for instance, nationally representative surveys of musical tastes go back to 1982, while some specialized surveys of students can extend back to 1960 (see DiMaggio 1982a, 2009; Dumais 2002; Peterson and Rossman 2008).

Institutional scholarship suggests a way around such an empirical challenge. It does so by theoretically and analytically emphasizing the confluence of actors involved in "fields" of musical production – actors that include the audiences for a given genre (those typically tapped by survey questions), as well as the organizations involved in the creation and dissemination of such a genre (those unaddressed by the typical survey). DiMaggio's (1982b, 1991, 1992, 2009) work is exemplary in this regard given his focus on the US field of classical music. Rather than take that musical classification as given – which survey research does – he explores how and when it took root in turn-of-the-previous-century and how it became widespread given the efforts of various actors (e. g. cultural entrepreneurs, orchestras, universities). Of course, audiences figure in this analysis – be they the *cognoscenti* who were originally motivated to construct such a field or those who were eventually "cultivated" for participation via family socialization and/or educational instruction (see also Aschaffenburg and Maas 1997; DiMaggio 1982a; Dumais 2002).

The purpose of this paper was to show the utility of this institutional approach – not casting it as a replacement to current research on lifestyle but as a complement that can provide the historical vantage suggested by those who study such things as omnivores. My strategy was twofold. First, I drew upon previous scholarship to provide a broad overview of two US fields of musical production – those devoted to classical and popular music, respectively. Here, I noted the cultural entrepreneurs who established key organizations (nonprofit orchestras, recording firms) while also attracting audiences, the logic by which those organizations would come to operate, and other key actors who entered each musical field. Second, I provided additional analyses that illustrated how such field-level factors can shape the range of "products" available to audiences – the types of composers that they encounter in concert halls and the types of pop performers that they encounter in hit songs on the radio and elsewhere.

One lesson is particularly notable in both of my strategies: the fields of classical and popular music each grew more differentiated across time. Regarding classical music, DiMaggio once remarked that it contains the seeds of its own destruction. We see evidence of that in this paper. Orchestras grew less likely to celebrate few classic composers over time – especially as they expanded the number of performances offered in a given season. The media industries that initially emphasized the importance of classical music also made it more varied – particularly when featuring the music of "nonclassic" composers, be they American born or still living. Meanwhile, as universities expanded their music curricula, they also inspired increased consideration of many types of music and creators – including those previously unaddressed by orchestras (Dowd et al. 2002), as well as U.S. composers. Given this historical trend of differentiation, it is not surprising that classical music is losing its hegemonic position among contemporary audiences (see DiMaggio 1991; DiMaggio and Muhktar 2004; Peterson and Ross-

man 2008). It is also not surprising that some are becoming increasingly eclectic in the present – particularly as the US popular music field is also becoming more differentiated across time. Though not necessarily the site of continual innovation and diversity (see Dowd 2000, 2007), this field is marked by an increasing emphasis on specialized music and audiences – beginning with those associated with blues, jazz, and country, and subsequently with R&B and rock (see also Dowd 2003; Phillips and Owens 2004; Roy 2004) – as well as a growing acceptance of various types of musicians – including women, African American, international and crossover performers. Once seeking to limit and shape the range of music offered, record corporations and traditional radio networks soon lost the audience that they sought to control – causing them to alter their approach to both music and listeners. In the process, producers and others began to cater to such specialized tastes, increasingly so across the decades.

Of course, the present paper has its limitations. First, the focus on the (distant) past for both fields should not distract from salient developments of the present. In the classical music field of the 2000s, for instance, differentiation can be especially pronounced, as when small orchestras specialize in offering only music by living composers (Dowd and Kelly 2011). In popular music of the 2000s, recording corporations and other organizations are having to respond anew to audiences with highly specialized tastes – particularly when those audiences can mobilize via new social media to create grass-roots fields of their own that can connect people from around the world (Dowd 2011). Second, my emphasis on particular institutional logics in each field should not obscure how those logics can travel *across* fields. In fact, some scholars point out that the current field of classical music in the US – in the face of declining funding and shrinking audiences – is witnessing a growing logic of commodification, whereby market concerns may challenge, if not trump, the aesthetic concerns associated with the logic of canonization (e. g. Glynn and Lounsbury 2005). Meanwhile, scholars of popular music convincingly show that a logic of canonization is becoming more pronounced in that field – with "classics" of rock and other genres touted as works of art (e. g. Schmutz and Faupel 2010). Such developments too could prove challenging for the once-elevated position of classical music among audiences. Finally, as is true of many institutional works, I have focused here on the meso-level of the field while not explicitly connecting that level to the broader macro-level of the modern worldview. In short, I have tried to demonstrate the utility of the institutional approach without exhausting its full range of possibilities.

References

Achterberg, Peter, Johan Heilbron, Dick Houtman, and Stef Aupers. 2011. A cultural globalization of popular music? *American Behavioral Scientist* 55: 589-608.

Aschaffenburg, Karen, and Ineke Maas. 1997. Cultural and educational careers. *American Sociological Review* 62: 573-587.

Banks, Jack. 1996. *Monopoly television.* Boulder: Westview.

Barlow, William. 1999. *The making of black radio.* Philadelphia: Temple University Press.

Barron, David N. 1992. The analysis of count data. *Sociological Methodology* 22: 179-190.

Becker, Howard. 1982. *Art worlds.* Berkeley: University of California Press.

Beisel, Nicola. 1997. *Imperiled innocents.* Chicago: University of Chicago Press.

Bennett, Tony, Mike Savage, Elizabeth Silva, Modesto Gayo Cal, Alan Warde, and David Wright. 2009. *Culture, class, distinction.* London: Routledge.

Bevers, Ton. 2005. Cultural education and the canon. *Poetics* 33: 388-416.
Bielby, William T., and Denise D. Bielby. 1994. "All hits are flukes." *American Journal of Sociology* 99: 1287-1313.
Blasisus, Jörg, and Andreas Mühlichen. 2010. Identifying audience segments applying the "Social Space" approach. *Poetics* 38: 69-89.
Boli, John, Francisco O. Ramirez, and John W. Meyer. 1985. Explaining the origins and expansion of mass education. *Comparative Education Review* 29: 145-170.
Boli, John, and George M. Thomas. 1997. World culture in the world polity. *American Sociological Review* 62: 171-190.
Boli-Bennett, John, and John W. Meyer. 1978. The ideology of the child and the state. *American Sociological Review* 43: 797-812.
Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction.* Cambridge: Harvard University Press.
Bourdieu, Pierre. 1993. *The field of cultural production.* New York: Columbia University Press.
Butsch, Richard (ed.). 1988. *For fun and profit.* Philadelphia: Temple University Press.
Butsch, Richard. 2000. *The making of American audiences.* Cambridge: Cambridge University Press.
Chmaj, Betty E. 1985. Fry versus Dwight. *American Music* 3: 63-84.
Coulangeon, Phillipe, and Yannick Lemel. 2007. Is "Distinction" really outdated? *Poetics* 35: 93-111.
DiMaggio, Paul. 1982a. Cultural capital and school success. *American Sociological Review* 47: 189-201.
DiMaggio, Paul. 1982b. Cultural entrepreneurship in nineteenth-century Boston. *Media, Culture & Society* 4: 33-55, 303-322.
DiMaggio, Paul. 1987. Classification in art. *American Sociological Review* 52: 440-455.
DiMaggio, Paul. 1991. Social structure, institutions, and cultural goods. In *Social theory for a changing society,* eds. Pierre Bourdieu, James Coleman, 133-155. Boulder: Westview Press.
DiMaggio, Paul. 1992. Cultural boundaries and structural change. In *Cultivating differences,* eds. Michèle Lamont, Marcel Fournier, 21-57. Chicago: University of Chicago Press.
DiMaggio, Paul. 1997. Culture as cognition. Annual Review of Sociology 23: 263-287.
DiMaggio, Paul. 2006. Nonprofit organizations and the intersectoral division of labor in the arts. In *The nonprofit sector,* eds. Walter W. Powell, Richard Steinberg, 432-461. New Haven: Yale University Press.
DiMaggio, Paul. 2009. Introduzione. In *L'Organizzazione della Cultura,* ed. Marco Santoro. Bologna: Il Mulino.
DiMaggio, Paul, and Toqir Muhktar. 2004. Arts participation as cultural capital in the United States, 1982-2002. *Poetics* 32: 169-194.
DiMaggio, Paul, and Walter Powell. 1983. The iron cage revisited. *American Sociological Review* 48: 147-160.
DiMaggio, Paul, and Walter Powell. 1991. Introduction. In *The new institutionalism in organizational analysis,* eds. Walter W. Powell, Paul J. DiMaggio, 1-38. Chicago: University of Chicago Press.
Doane, Randal. 2010. Bourdieu, cultural intermediaries and good housekeeping's George Marek. *Journal of Consumer Culture* 9: 155-186.
Dobbin, Frank. 1994. Cultural models of organization. In *The sociology of culture,* ed. Diane Crane, 117-141. Cambridge: Blackwell.
Dobbin, Frank. 2008. The poverty of organizational theory. *Theory & Society* 37: 53-63.
Dobbin, Frank. 2009. *Inventing equal opportunity.* Princeton: Princeton University Press.
Dobbin, Frank, and Timothy J. Dowd. 2000. The market that antitrust built. *American Sociological Review* 65: 631-657.
Douglas, Susan J. 1999. *Listening in.* New York: Times Books.
Dowd, Timothy J. 2000. Diversificazione musicale e mercato discografico negli Stati Uniti, 1955-1990. *Rassegna Italiana di Sociologia* 41: 223-263.
Dowd, Timothy J. 2002. Culture and commodification. *International Journal of Sociology and Social Policy* 22: 106-140.
Dowd, Timothy J. 2003. Structural power and the construction of markets. *Comparative Social Research* 21: 147-210.

Dowd, Timothy J. 2004. Concentration and diversity reconsidered. *Social Forces* 82: 1411-1455.
Dowd, Timothy J. 2005. From 78s to MP3s. In *The business of culture,* eds. Joseph Lampel, Jamal Shamsie, Theresa K. Lant, 205-226. Mahwah, NJ.: Lawrence Erlbaum.
Dowd, Timothy J. 2007. Innovation and diversity in cultural sociology. *Sociologica: Italian Journal of Sociology Online* 1: 1-47.
Dowd, Timothy J. 2011. Music festivals as trans-national scenes. In *The festivalization of culture,* eds. Andy Bennett, Jodie Taylor, Ian Woodward. Farnham: Ashgate (forthcoming).
Dowd, Timothy J., and Maureen Blyler. 2002. Charting race. *Poetics* 30: 87-110.
Dowd, Timothy J., and Frank Dobbin. 1997. The embedded actor and the invention of natural economic law. *American Behavioral Scientist* 40: 478-489.
Dowd, Timothy J., and Frank Dobbin. 2001. Origins of the myth of neo-liberalism. In *The state, regulation, and the economy,* eds. Lars Magnusson, Jan Ottosson, 61-88. Cheltenham: Edward Elgar.
Dowd, Timothy J., and Susanne Janssen. 2011. Globalization and diversity in cultural fields. *American Behavioral Scientist* 55: 519-524.
Dowd, Timothy J., and Kevin J. Kelly. 2011. Composing a career. In *Careers in creative industries,* ed. Christopher Mathieu. London: Routledge (forthcoming).
Dowd, Timothy J., Kathleen Liddle, and Maureen Blyler. 2005. Charting gender. *Research in the Sociology of Organizations* 23: 81-123.
Dowd, Timothy J., Kathleen Liddle, Kim Lupo, and Anne Borden. 2002. Organizing the musical canon. *Poetics* 30: 35-61.
Drori, Gili, John W. Meyer, Francisco O. Ramirez, and Evan Schofer. 2003. *Science in the modern world polity.* Palo Alto: Stanford University Press.
Dumais, Susan A. 2002. Cultural capital, gender, and school success. *Sociology of Education* 75: 44-68.
van Eijck, Koen. 2001. Social differentiation in musical taste patterns. *Social Forces* 79: 1163–1185.
Elliot, Michael A. 2007. Human rights and the triumph of the individual in world culture. *Cultural Sociology* 1: 343-363.
Ennis, Philip H. 1992. *The seventh stream.* Hanover: Wesleyan University Press.
Frank, David John, John W. Meyer, and David Miyahara. 1995. The individualist polity and the prevalence of professionalized psychology. *American Sociological Review* 60: 360-377.
Friedland, Roger, and Robert R. Alford. 1991. Bringing society back in. In *The new institutionalism in organizational analysis*, eds. Walter W. Powell, Paul J. DiMaggio, 232-263. Chicago: University of Chicago Press.
Gienow-Hecht, Jessica C. 2003. Trumpeting down the walls of Jericho. *Journal of Social History* 36: 585-613.
Glynn, Mary Ann. 2008. Beyond constraints. In *The Sage handbook of organizational institutionalism,* eds. Kersten Sahlin-Anderson, Royston Greenwood, Christine Oliver, Roy Suddaby, 413-430. Thousand Oaks, Sage.
Glynn, Mary Ann, and Michael Lounsbury. 2005. From the critics' corner. *Journal of Management Studies* 42: 1031-1055.
Goodwin, Andrew. 1992. *Dancing in the distraction factory.* Minneapolis: University of Minnesota Press.
Hitters, Erik, and Miriam van der Kamp. 2010. Tune in, fade out. *Poetics* 38: 461-480.
Holt, Douglas B. 1997. Distinction in America? *Poetics* 25: 93-120.
Horowitz, Joseph. 1987. *Understanding Toscanini.* Minneapolis: University of Minnesota Press.
Jepperson, Ronald L. 1991. Institutions, institutional effects, and institutionalism. In *The new institutionalism in organizational analysis,* eds. Walter W. Powell, Paul J. DiMaggio, 143-163. Chicago: University of Chicago Press.
Johnson, Cathryn, Timothy J. Dowd, and Cecilia L. Ridgeway. 2006. Legitimacy as a social process. *Annual Review of Sociology* 32: 53-78.
Katz, Mark. 1998. Making America more musical through the phonograph, 1900-1930. *American Music* 16: 448-476.
Kraft, James P. 1996. *Stage to studio.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.
Kremp, Pierre. 2010. Innovation and selection. *Social Forces* 88: 1051-1082.

Levine, Lawrence. 1988. *Highbrow / Lowbrow.* Cambridge: Harvard University Press.
Long, J. Scott. 1997. *Regression models for categorical and limited dependent variables.* Thousand Oaks: Sage.
McConachie, Bruce. 1988. New York operagoing, 1825-50. *American Music* 6: 181-192.
Meyer, John W. 2010. World society, institutional theories, and the actor. *Annual Review of Sociology* 36: 1-20.
Meyer, John W., John Boli, and George M. Thomas. 1994. Ontology and rationalization in the western cultural account. In *Institutional environments and organizations,* eds. W. Richard Scott, John W. Meyer, 9-27. Thousand Oaks: Sage.
Millard, Andre. 1995. *America on record.* New York: Cambridge University Press.
Mueller, John H. 1951. *The American symphony orchestra.* Westport: Greenwood.
Mueller, Kate Hevner. 1973. *Twenty-seven major symphony orchestras.* Bloomington: Indiana University Studies.
Negus, Keith. 1999. *Music genres and corporate culture.* London: Routledge.
Ohlmstead, Andrea. 1999. *Juilliard.* Urbana: University of Illinois Press.
Pedersen, Jesper Strandgaard, and Frank Dobbin. 1997. The social invention of collective actors. *American Behavioral Scientist* 40: 431-443.
Peterson, Richard A. 1997. *Creating Country Music.* Chicago: University of Chicago Press.
Peterson, Richard A. 2005. Problems in comparative research. *Poetics* 33: 257-282.
Peterson, Richard A., and Gabriel Rossman. 2008. Changing arts audiences. In *Engaging art,* eds. Steven J. Tepper, Bill Ivey, 30-42.New York: Routledge.
Phillips, Damon, and Daid Owens. 2004. Incumbents, innovation, and competence, 1920 to 1929. *Poetics* 32: 281-295.
Ramirez, Francisco O., and John Boli. 1987. The political construction of mass schooling. *Sociology of Education* 60: 2-17.
Roy, William. 2004. "Race records" and "Hillbilly music". *Poetics* 32: 265-279.
Roy, William, and Timothy J. Dowd. 2010. What is sociological about music? *Annual Review of Sociology* 36: 183-203.
Ryan, John. 1985. *The production of culture in the music industry.* Lanham: University Press of America.
Sanjek, Russell. 1988. *American popular music and its business.* New York: Oxford University Press.
Santoro, Marco. 2010. Constructing an artistic field as a political project. *Poetics* 38: 534-554.
Schmutz, Vaughn, and Alison Faupel. 2010. Gender and cultural consecration in popular music. *Social Forces* 89: 685-708.
Schneiberg, Marc, and Elizabeth S. Clemens. 2006. The typical tools for the job. *Sociological Theory* 24: 195-225.
Scholz, Laura Beth. 2001. Across the private policy process. *Journal of Arts Management, Law & Society* 31: 137-148.
Scott, W. Richard. 1995. *Institutions and organizations.* Thousand Oaks: Sage.
Scott, W. Richard, Martin Ruef, Peter J. Mendel, and Carol A. Caronna. 2000. *Institutional change and healthcare organizations.* Chicago: University of Chicago Press.
Siefert, Marsha. 1994. The audience at home. In *Audiencemaking,* eds. James Ettema, Charles Whitney, 186-214. Thousand Oaks: Sage,
Sterne, Jonathon. 2003. *The audible past.* Durham: Duke University Press.
Veblen, Thorstein. 1967. *The theory of the leisure class.* New York: Penguin.
Weber, Max. 1946. Class, status, party. In *From Max Weber,* eds. Hans H. Gerth, C. Wright Mills, 180-195. New York: Oxford University Press,
Weber, William. 2001. From miscellany to homogeneity in concert programming. *Poetics* 29: 125-134.
Whitburn, Joel. 1991. *Top pop singles 1955-1990.* Menomonee Falls: Record Research.
Whitburn, Joel. 1994. *Pop hits 1940-1954.* Menomonee Falls: Record Research.

Correspondence: Associate Professor Timothy J. Dowd, Emory University, Department of Sociology, 231 Tarbutton Hall, Atlanta, GA 30322, USA
E-Mail: tdowd@emory.edu

COMPARING CULTURAL CLASSIFICATION

High and Popular Arts in European and U.S. Elite Newspapers, 1955-2005*

Susanne Janssen, Marc Verboord und Giselinde Kuipers

Abstract: This article seeks to elucidate over time changes and cross-national variations in the status of art forms through a comprehensive content analysis of the coverage given to arts and culture in elite newspapers of four different countries – France, Germany, the Netherlands, and the United States – in the period 1955-2005. The authors explore how cultural hierarchy is affected by specific features of these societies and their respective journalistic and cultural production fields. The four countries show significant differences in journalistic attention to high and popular arts. Throughout the period of study, the American newspapers and to a slightly lesser extent, French elite newspapers generally devote more attention to popular art forms than their Dutch and German counterparts. In accounting for cross-national differences in the coverage given to popular culture, field level factors like the structure of the newspaper market and the position and size of local cultural industries seem more important than remote societal factors such as national cultural repertoires and the level of social mobility.

I. Introduction

Actors in the field of culture – producers, mediators as well as consumers – continually classify cultural products according to their alleged meaning, style, quality, effects or other properties. They group cultural artifacts under particular categories or genres on the basis of perceived similarities, thus attributing all kinds of characteristics to them. Such distinctions between works, artists and entire genres are not purely aesthetic decisions, but socially enabled and socially constructed events. The work of Bourdieu (1993), Crane (1992), Peterson (1997) and many others (e. g. Peterson and Anand 2004; Van Rees and Dorleijn 2001) on the production of culture has illuminated the manifold practices, institutions and actors that underlie and influence the classification of cultural products. It has also shown that cultural products may be classified differently in different times and places, in accordance with varying institutional and social circumstances (Corse 1997; Crane 1987; Dowd et al. 2002; Griswold 1987). Likewise, cultural classification systems – the ways in which cultural artifacts are "divided up in the heads and habits of consumers *and* by the institutions that bound the production

* *Acknowledgement:* This research was supported by the Netherlands Organization for Scientific Research as part of the VICI-project Cultural Transition (NWO-project 277- 45-001). We want to thank Ineke Nagel, Gunnar Otte, and Jorg Rössel for their valuable comments on an earlier draft of this article.

and distribution of separate genres" (DiMaggio 1987: 441)[1] – show significant variations, which appear closely related to wider social and cultural conditions.

Perhaps the most salient change in the cultural classification systems of late twentieth century Western societies is the decline of traditional cultural hierarchies (i. e. "high" culture) and the diminished propensity of cultural producers and consumers to draw hierarchical distinctions altogether. Many authors have pointed to the erosion of the strong distinction between "high" and "popular" culture and the increased cultural legitimacy of "popular" and "middlebrow" art forms, which would no longer be considered inferior to traditional "high" arts by agents in the cultural field. Yet, such boundary erosion remains difficult to assess empirically in a systematical way, as the legitimacy of cultural genres and cultural authorities often stays implicit (Baumann 2006; Verboord 2010). Work on omnivorization suggests that culture consumers indeed increasingly avoid drawing boundaries between the high and the popular (cf. Peterson 2005; Ollivier et al. 2008), but it does not illuminate whether and how this is related to the practices of institutionally embedded agents in the "symbolic production of culture". By focusing on one such institutional agency – arts journalism in elite newspapers – we seek to contribute to the understanding of how aesthetic selections by socially legitimated experts have changed over time. This focus not only allows us to systematically compare the social status of a wide range of cultural genres across time, but also to explore the degree of universality of such (shifting) classifications through a cross-national comparison. For that purpose, we study Western countries which in many respects are highly similar, yet vary on several dimensions (cf. Janssen et al. 2008) that are likely to affect the degree of cultural hierarchy and the extent to which popular culture have gained in legitimacy over time. Our research question reads:

> *How has the attention to high and popular arts changed in the period from 1955 to 2005 in Dutch, French, German, and U.S. elite newspapers?*

Art journalists and reviewers working for elite newspapers are core agents in the development and dissemination of cultural classification systems and the legitimate categories they entail (Baumann 2007; Ferguson 1998; Shrum 1991; Van Rees 1983). Through their selective and evaluative activities they publicly confirm, modify or reject the ways in which cultural producers position their products on the market. This channels and shapes subsequent perception and valuation by other actors who are professionally engaged in the production and dissemination of culture, as well as higher educated cultural consumers who tend to read these papers (Rosengren 1987; Van Rees and Dorleijn 2001). The arts coverage in elite newspapers therefore signals to a certain extent which cultural artifacts are considered "legitimate culture" in different countries and periods, and what value is placed on them (Baumann 2007; Janssen 1999).

Our study does not pretend to capture "legitimacy" in its full manifestation: many studies concentrating on a single cultural form or practice have shown the complexity if not impossibility of that task.[2] The use of an *a priori* categorization of cultural forms

1 "Artistic classification systems" (ACS) in DiMaggio (1987).

2 Cf., for example, Bryson (2005), Clark (1979), Corse and Griffin (1997), Griswold et al. (2005), Weber (2000) on *literature and reading;* Allen and Lincoln (2004), Baumann (2007) on *film;* Peterson (1972), Lopes (2002) on *jazz;* Bourdieu (1990) on *photography;* Bryson

and deductive content analysis limits the nuances we are able to make in the present study. Yet, this approach does allow us to perform a cross-national trend analysis of cultural classification systems, so far lacking in cultural sociology (Janssen and Peterson 2005), precisely by mapping changes for the whole range of genres within one clearly delimited institutional context.[3] Moreover, through such an approach we are able to explore the impact of various societal-level and field-level factors on the process of cultural de-hierarchization and the aesthetic mobility of popular arts.

II. Cultural classification systems in transition

According to DiMaggio (1991, 1992) changes in social structure and the rise of an open market for cultural goods led to an erosion of institutionalized cultural authority, set off spirals of cultural inflation, and created a more differentiated, less hierarchical, less universal, and more loosely-bounded cultural classification system in the United States in the late twentieth century. DiMaggio's analysis seems in many respects applicable to other Western countries. Along with the expansion and diversification of the cultural supply (see Gebesmair in this volume),[4] European societies have also witnessed the rise of more omnivorous cultural taste patterns (Cushman et al. 1996; López-Sintas and García-Álvarez 2002). This development appears intimately connected to the democratization of higher education, increased social mobility and heterogeneity, as well as the emancipation of previously powerless groups (workers, women, youngsters, ethnic, racial and sexual minorities) who managed to "import" their tastes into higher circles and challenged universalist classifications (Berkers 2009; Berkers et al. 2011; Bryson 2005; Van Eijck and Knulst 2005; Stein 2005; Wouters 2007). Furthermore, processes of individualization (Beck and Beck-Gernsheim 2002; Giddens 1991) have made people less prone to subscribe to traditional cultural hierarchies and collective taste patterns. Instead, they are increasingly required to choose individually and to show individual "authenticity" in the expression of taste, resulting in a fragmentation of taste cultures and life styles.

(1996), Dowd et al. (2005), Lena and Peterson (2008), Regev (1994), Schmutz (2005), Schmutz et al. (2010) and Van Venrooij (2009) on *popular music;* Bielby et al. (2005) and Kuipers (2006) on *television;* Ferguson (1998), Johnston and Baumann (2007) on *gourmet food;* Janssen (2006) on *fashion*. For a general discussion of the sociology of legitimation, see Johnson et al. (2006).

3 Previous studies concentrate on a single cultural form or practice, while those covering more than one genre usually look at a single country (Bourdieu 1984; DiMaggio 1992; Levine 1988) or provide cross-national comparisons at a single point in time (Lamont 1992; Lamont and Thévenot 2000).

4 This expansion results in part from the rise of mass produced "media cultures" produced and disseminated by cultural multinationals and new communication technologies, but is also due to the strong expansion of public and private art support since the 1960s, which has boosted arts activity and the production of "fine" arts. For European countries, this also applies to domestic cultural industries – such as the film, television, and publishing industry – which expanded their production thanks to state support aimed at improving the competitive position of these industries and at leveling the growing dominance of cultural imports from abroad, in particular, the U.S.

In the U.S. as well as in Western-European countries, the higher educated traded off part of their consumption of "highbrow" art forms for more popular ones, thus becoming more omnivorous (Coulangeon and Lemel 2007; DiMaggio and Mukthar 2004; Gebesmair 2004; Peterson and Kern 1996; Rössel 2006; Van Rees et al. 1999; Van Eijck and Knulst 2005). The more inclusive tastes of the higher status groups have probably led elite newspapers in these countries to diversify their arts coverage accordingly. This diversification, in turn, has likely contributed to the wider diffusion and legitimation of such tastes.

We therefore anticipate increased prominence of popular cultural genres in elite newspapers' arts coverage, although we also expect the evolution and extent of this development to vary across the four countries included in this study (Rössel 2006; Schulze 1992). First, social structural factors may affect the degree of legitimacy of popular cultural genres, notably a country's stratification system and the degree of social mobility. Second, certain historical national repertoires make it more or less likely that people will (continue to) draw strong hierarchical boundaries between cultural genres. Third, variations in a country's educational and media system can be a source of variations in the strength of hierarchical distinctions between "high" and "popular" arts. Finally, the degree of state support for high and popular arts and the size of a country's cultural industries likely affect the prominence of popular cultural genres in elite newspapers' arts coverage.

Below, we briefly review the above society-level and field-level factors that may have given rise to cross-national differences in the extent to which popular cultural genres have gained in legitimacy.

1. Social mobility

High levels of social mobility and intergroup interaction are likely to erode prestige differences between art forms (DiMaggio 1987; Lizardo 2006). The growth of the college-educated upper middle class and increasing social mobility have been identified as key factors in cultural de-hierarchization processes in the United States (DiMaggio 1991; Peterson and Kern 1996), as this resulted in an increase in cultural consumption and consecration by people not "raised" on high culture. Both developments are to a large extent caused by the emergence of a more open and inclusive educational system. In the U.S., the democratization of the system of higher education had already started before the first year in our study, but in the three European countries, the opening up of the educational system and the resultant rise of a college-educated, mobile middle class did not happen until the late 1960s.

Although a "ranking of countries according to degree of openness must be approached cautiously", some characteristics stand out in the literature (Breen and Jonsson 2005: 232). Of the four countries in this study, Germany and France consistently emerge in the research literature as countries that represent the more rigid pole in such a ranking, while the Netherlands occupies an intermediate position (Breen and Luijkx 2004; Breen et al. 2009). The U.S. has the highest social mobility rate of the four countries in this study (Breen and Jonsson 2005).

2. National cultural repertoires

Whereas the association between social class and cultural status suggests a dynamic field in which both reputations and participatory patterns can rapidly change, other researchers emphasize the continuity of such patterns. Striking dissimilarities have been found in equally developed and quite similar societies (see Lamont 1992 on the United States and France). Cultural classification systems and taste patterns thus appear also shaped by long-standing cultural traditions or national "repertoires of evaluation" (Lamont and Thévenot 2000: 8-9): "Each nation makes more readily available to its members specific sets of tools through historical and institutional channels, which means that members of different national communities are not equally likely to draw on the same cultural tools to construct and assess the world that surrounds them."

Both the French (Lamont 1992) and the German national repertoire (Wouters 2007) seem to be characterized by a strong hierarchy and strong cultural boundaries, respectively promoting aestheticism and intellectualism (France) and idealism and anti-utilitarianism (Germany) as ultimately important. Both the German and French national repertoires are thus likely to sustain "high" culture. In the Netherlands and the United States, by contrast, the historical dominance of the (upper) middle classes resulted in a national repertoire stressing pragmatism rather than intellectualism, aestheticism or idealism, which may contribute to a relatively low degree of cultural hierarchy in both countries. We expect the U.S. to have the lowest degree of cultural hierarchy considering the historically central place of populism – in addition to the theme of pragmatism – in the American national repertoire (Lamont 1992) as well as the U.S's diversity, lack of "social integration", and many cultural and social centers which led to greater informality and a weaker cultural hierarchy at a much earlier phase (DiMaggio 1987; Mennell 2007).

3. Educational system

The educational system plays a key role in the diffusion of cultural classifications and the production of cultural capital (Bourdieu 1984, 1996; DiMaggio 1987). The level of cultural hierarchy may be weaker or stronger depending on the degree of standardization of a country's school system, its level of stratification, and its focus: technical or humanistic (DiMaggio 1987; Lamont 1992). The German educational system (characterized by a moderate degree of standardization, strong stratification, and a humanistic orientation) and the French educational system (strongly standardized, heavy focus on the arts and humanities and a moderate degree of stratification) seem most conducive to cultural hierarchy (Allmendinger 1989; Hannah et al. 1996). The Dutch system of secondary education – which is also highly standardized and stratified (Blom 2004; Hannan et al. 1996), yet more practically oriented, would take an intermediate position. The American educational system is far less standardized and stratified than that of the three European countries, while it also tends to downplay the arts and humanities in favor of more marketable, technical skills. As such it is least likely to sustain hierarchical cultural distinctions.

4. Media system

In a market dominated media system such as the U.S. system, the degree of cultural hierarchy will likely be lower than in the state dominated media systems of most European countries, where commercial influences are mitigated by various forms of state support. Commercial, entertainment oriented radio and television stations have dominated the U.S. system from the beginning, eroding the position of high culture through both their programming and advertising. In contrast, in France, Germany and the Netherlands, public broadcasters had a monopoly until the mid- or late 1980s, providing a relatively large amount of cultural programming, thus sustaining high culture by making it available to a wider audience (Lamont 1992; Papathanassopoulos 2002).

In a similar vein, in a more market-dominated journalistic field (such as in the United States), elite papers coverage of popular culture is likely to be higher than in a journalistic field where the influence of commercial pressures is softened by a high level of state support (France, Germany and the Netherlands) (cf. Benson 2005; Hallin and Mancini 2004).

Besides such differential degrees of state and market influence, national differences in the journalistic field's internal organizational structure (Benson 2005) may affect the amount of coverage given to high and popular art forms. Compared to their American and German counterparts, both the French and the Dutch national press are much more centralized and concentrated and increasingly have to compete for the same readers and advertisers. In such a situation of direct and intense competition, newspapers are more likely to adjust their coverage to "popular" demand, especially when they depend on single copy sales rather than subscriptions as is the case in France (Benson 2005; Esser 1999). Hence, although French media overall get most state support (Kuhn 1995: 40) the French national elite press may be more prone to cover popular cultural genres than German or Dutch elite newspapers.

5. The cultural field: state support for the arts and the prominence of cultural industries

A high level of (direct) state support for artists and cultural institutions may help to sustain strong cultural boundaries, as it increases the availability of high culture and provides artists and other actors in the field with more autonomy from market pressures. Conversely, a strong dependency of cultural producers and institutions on private funding and earned income (revenues through sales) is likely to erode hierarchical distinctions between art forms and genres.

The U.S. system of arts support is far more decentralized and market-oriented than the European models (Mulcahy 2000; NEA 2007), which may contribute to weaker cultural boundaries in the United States. The French system of arts support – with its long tradition of centralized intervention in the arts – undoubtedly strongly contributed to the production and diffusion of a unified definition of high culture. Although the Dutch cultural policy framework during the time-frame of this study became equally centralized as French cultural policy (ACE 1998), it tends to emphasize culture

less as an element of national identity or national prestige than the French model. Germany has a highly decentralized cultural policy system, in which cities and towns are the most important sponsors and carriers of culture and the arts. These local authorities mostly fund already existing institutions and organizations in the field of classical music, theater, cultural heritage, and the visual arts, thereby strengthening the traditional sectors of high culture (Katz-Gerro 2002).

From the 1980s onward, all three European countries, and especially France, have also developed extensive policies and regulations to support and protect their national cultural industries in response to the threat of US cultural and commercial hegemony (Machet et al. 2002). The high level of state support for the French cultural industries has likely weakened the distinction between high and popular arts in France. This probably also holds for the Netherlands, where the very existence of a film industry is largely dependent on subsidies and government regulation, and where the government has supported popular music from the early 1970s onward. Initially, this was part of social welfare programs but since the late 1970s it became part of the arts subsidies provided by the Dutch Ministry of Culture. Such shift in the "administrative" classification of cultural forms (DiMaggio 1987) can affect not just their economic viability but may also alter their status relative to other art forms. In contrast with the French and Dutch state, the German government continues to spend its musical subsidies almost exclusively on orchestras and classical music, while allocating relatively little public money to popular music. Like the other two European countries, the German government, however, has provided ample support for its film industry (Jäckel 2003).[5]

At the same time, cultural industries have developed in such ways that some claim the cultural output has become of less quality and shows less diversity than in previous times (see discussion in Hesmondhalgh 2007). Particularly the growth of transnational conglomerates has evoked the criticism that cultural production is becoming more "commercial". However, such criticism overlooks that – in addition to the relatively standardized cultural production modus – many popular culture genres have developed an institutional framework similar to the high arts. Genres like pop music and film have now their own prizes, festivals, academic scholarship, and – the focus of this article – journalistic criticism (Regev 1994; Baumann 2007). The increasing status of popular culture has thus contributed to the emergence of cultural hierarchies *within* art forms that were previously simply considered "popular". Specific constellations of power distribution between cultural industries and other institutions in a certain field may then affect classifications. An example would be the long-standing tradition of art house cinema in France versus the dominance of blockbuster movies in the U.S.

Hence, the coverage of individual art forms is probably strongly moderated by their position in the national cultural field. If a country has a high level of domestic production in a particular art form, this may lead to more newspaper coverage of this art form, even for the less prestigious genres (Janssen et al. 2008). The United States has a leading role in all cultural industries, including film and popular music. France too has

5 It should be noted that the U.S. film industry receives also considerable state support, for instance in the form of general protectionist policies, e. g. tax breaks, restrictions on immigration, etc., which are not specifically directed at cultural products, but directly affect culture and the arts.

a sizeable cultural industry, and especially a well-developed film industry. Germany and the Netherlands, on the other hand, have much smaller cultural industries. The above suggests that elite newspapers in the U.S. will (yet again) be the most receptive to popular cultural genres, but also that the French coverage of popular culture, in particular film, could well be more extensive than in the other European countries.

III. Hypotheses

Table 1 summarizes the position of each country on the society-level and field-level dimensions we expect to affect the degree of cultural hierarchy and the status of popular art forms. We have attempted to capture the relative positions of the four countries on all of these dimensions, drawing on the research literature.

The ideal-typical characterizations in *Table 1* indicate that the United States has a less hierarchical cultural classification system than all three European nations in our study, and, moreover, that the divide between high and popular culture has probably eroded at an earlier stage in the United States than in the other countries. However, we expect the degree of cultural hierarchy and the degree of coverage given to popular cultural genres to differ across the three European countries. Our survey of macro- and meso-level factors contributing to cultural hierarchies suggests that elite newspapers in Germany are least receptive to popular culture throughout our period of study. This runs counter to the stereotypical notions of France as the most "highbrow" of nations. Within sociology, the classic image of snobbish France has probably been reinforced by the tremendous influence of Bourdieu's work on cultural distinction – non-French readers of *Distinction* sometimes fail to notice that Bourdieu was writing about France in the 1960s. Moreover, in comparative sociology, the U.S. is typically contrasted with France, as a representative of the high-culture, state-centered European model (cf. Lamont 1992; Lamont and Thévenot 2000). However, we expect Germany to be more "European" than France in its preference for "high" culture.

The resulting picture for the respective positions of France and the Netherlands is less straightforward. If we look at the historical national repertories and wider social structural features of both countries, we may hypothesize that traditional cultural hierarchies have probably remained more solid in France than in the Netherlands. At the meso-level, however, considering specifics of the French and Dutch media system and the domestic cultural industries in both countries, French newspapers appear more likely to embrace popular cultural forms than their Dutch counterparts.

To summarize, we may formulate the following hypotheses:

H1: In the second half of the twentieth century, elite newspapers in all four countries devote an increasing part of their arts coverage to popular art forms, resulting in a declining share of traditional high arts in these papers;

H2: Throughout the period under study, U.S. elite newspapers pay the most attention to popular art forms and German elite newspapers the least; French and Dutch elite newspapers take an intermediate position;

Table 1: Rankings of France, Germany, the Netherlands and the U.S. on societal and field-level factors affecting the legitimacy of popular cultural genres

	France		Germany		Netherlands		United States	
Society Level								
Societal mobility	**1,5**	Low/Intermediate	**1,5**	Low/Intermediate	**3**	High/Intermediate	**4**	High
National Cultural Repertoires	**1,5**	Aestheticism Intellectualism	**1,5**	Idealism; Anti-utilitariaism	**3**	Pragmatism	**4**	Pragmatism; Populism
Meso-/Field Level								
Educational System	**1,5**		**1,5**		**3**		**4**	
Standardization/ Humanistic orientation	1	High/High	2	Intermediate/High	3	High/Low	4	Low/Low
Stratification	2,5	Intermediate	1,5	High	1,5	High	2,5	Intermediate
Media Field	**2,5**		**1**		**2,5**		**4**	
State support for public media (television/press)	1	High	3	Intermediate	2	Intermediate/High	4	Low
Level of competition on national newspaper market	4	High	1,5	Low	3	Intermediate	1,5	Low
Cultural Policy	**4**		**1**		**2,5**		**2,5**	
State Support for High Culture	2	High	2	High	2	High	4	Low
State Support for Popular Culture/Cultural Industries	4	High	2	Intermediate	3	High/Intermediate	1	Low
Size Cultural Industries	**3**	Big	**2**	Intermediate	**1**	Small	**4**	Very big

Note: 1 = country least receptive to popular arts according to this factor/dimension; 4 = country most receptive to popular arts according to this factor/dimension.

H3: U.S. elite newspapers increase their coverage of mass-mediated, popular culture at an earlier stage than their European counterparts;

H4: German elite newspapers increase their coverage of popular art forms at a later stage than elite papers in France and the Netherlands.

IV. Research design and operationalization

To give a systematic account of cross-national differences and longitudinal changes of journalistic attention to various art forms, we performed a comprehensive quantitative content analysis (Neuendorf 2002) of the coverage given to "high-brow" and "popular" art forms in French, German, Dutch and U.S. elite newspapers for four sample years: 1955, 1975, 1995 and 2005.[6]

We purposively focus on arts journalism in elite newspapers as one of the key institutions in the attribution of symbolic value to cultural products. Not only do these papers present selections and evaluations of cultural products which are in many ways constitutive of future expert assessments (Van Rees 1983), but they also directly communicate to, and as such influence, members of the higher status groups in society (Beckert and Rössel 2004; Ferree et al. 2002; Shrum 1991). The arts coverage in elite newspapers is thus a useful indicator of the legitimacy of cultural artifacts in different countries and times (Baumann 2007; Janssen 1999). Moreover, studying general newspapers – instead of, for example, specialized periodicals on the arts and culture or particular art forms – allows us to systematically compare the social status of a wide range of cultural genres over a fifty year period across and to assess the universality of trends across countries.

1. Selection of countries and newspapers

The four countries in this study – France, Germany, the Netherlands and the United States – in many respects are similar, but they offer the necessary variability to explore the impact of various societal-level and field-level factors on cultural classification. Due to restraints in resources, our newspaper sample could only include a limited number of daily newspapers per country. Newspapers show considerable differences in their coverage of cultural subjects as well as their impact on classification processes. We preferred to focus on newspapers that target the governing, intellectual, and cultural elite because these papers fulfill a key role in processes of cultural valorization. Another criterion was that the selected newspapers had appeared during the entire research period. For each European country, we chose the two with the largest paid circulation, on average, in the four sample years (cf. Appendix A): *Le Monde* en *Le Figaro* for France; the *Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)* and the *Süddeutsche Zeitung (SZ)* for Ger-

6 For practical reasons, the sample year 2005 was constructed from the last half of 2004 and the first of 2005.

many; *NRC Handelsblad (NRC*) and *de Volkskrant* for the Netherlands; the *New York Times (NYT)* and the *Los Angeles Times (LAT)* for the United States.

2. Sampling procedures

For each newspaper, we charted the amount and nature of the coverage given to the arts in general and to particular art forms. Such longitudinal research designs require a population and a sampling frame that yield representative data in terms of both time and content. Coverage of the arts is generally concentrated around the weekends, and subject to seasonal influences. We therefore applied a multistage stratified sampling procedure in combination with the method of the constructed week: for each day of the week we selected a random edition from each quarter, resulting in four constructed weeks (Riffe et al. 1993).[7] We thus have 24 editions (28 including Sunday editions) per sample year for each newspaper title. The total sample for the content analysis contains 776 editions.

We did not restrict data collection to arts and culture sections or lifestyle supplements but covered the whole newspaper. Coders analyzed all types of articles, including news stories, reviews, background articles, interviews and columns on the specified art forms. In the case of articles containing more than one item (e. g. an article reviewing literary novels by various authors), coders filled out a separate registration form for each item. In total, our data file contains 18,088 items.

3. Operationalization

Studying the hierarchical dimension of cultural classification systems requires relational analysis, which compares the positions of art forms and genres to one another. In this study, we use the relative amount of elite newspaper coverage given to a particular art form or genre as an indicator of its legitimacy/status relative to other art forms or genres (Janssen 1999). In the analysis, we look at the proportion of total arts coverage devoted to each art form or genre. We measure the amount of attention paid to various art forms and genres in cm^2 (height * width of each article).

We classified all arts articles in the sampled newspaper editions into one of the traditional "high" arts – Classical Music, Literature, Theater, Ballet/Modern Dance, Visual Arts, Architecture – or "popular" arts – Film, Pop Music, Jazz Music, Popular Fiction, Popular Dance, Musical/Variety, Television Fiction, Photography, Fashion, Design (see also Table 2). Our categorization of art forms as highbrow or popular is based on conventional notions of the high or popular status of these art forms (e. g. Alexander 2003; Zolberg 1990: 144). This allows us to explore how elite papers' coverage of traditional high and popular art forms has changed over time.

7 According to sampling efficiency studies, two constructed weeks suffice for representing a year's content adequately (Riffe et al. 1993). We used two extra constructed weeks to stay on the safe side.

Our analysis is primarily aimed at comparing differences between (rather than within) these art forms, although we will also consider the attention to various genres within the broader categories of film and popular music. To determine the share of arts coverage in total coverage, we coded the total size of the sampled newspaper editions as well.

Table 2: Classification of (traditional) high and popular arts

High	**Popular**
Literature	• Popular Fiction *(e. g. thrillers)*
Classical Music	• Popular Music *(including chansons, kleinkunst)* • Jazz Music
Theatre (plays)	• Popular Theater *(incl. musical, variety, cabaret, comedy, mime, circus)*
Visual Arts (e. g. painting, sculpture)	• Photography *(excluding journalistic photography)*
Ballet/Modern dance	• Popular Dance *(e. g. folk dance)*
Architecture[a]	• Design[a] • Fashion[a] • Film • Television Fiction *(including reality)*

Note: In total, our data file contains 18,088 arts items. For about 5 percent of these items, no specific art form was coded; 3 percent of the items involved a combination of high and popular culture. These were excluded from the analysis.

[a] As a demarcation rule to distinguish between 'arts and culture' and 'lifestyle' (or in the case of architecture regular ways of building construction), we coded only items for which (a) the designer was mentioned or implicated or (b) the item was discussed in a clear artistic context.

The newspapers were coded in original format – either in archives or via full-page scanned digital files – by 14 coders between 2004 and 2006. Four of these coders were primary investigators in the project, the other ten were hired. All hired coders had a Master's degree either in the field of Arts and Culture Studies (8) or in German (3) or French language (3). Development of the coding schedule took about 3 months; training of the coders an additional 2 months. All coding was done on laptops containing a specially developed coding sheet which enabled direct storage into SPSS-format.[8] Coders classified each newspaper item into one of the main categories in *Table 2,* using information in the article as well as their personal knowledge or search results from the Internet and encyclopedias. Inter-coder reliability for coding art forms and genres proved good (Cohen's kappa of 0.92).

We use One-Way Anova to compare mean amounts of attention across countries and years. Because size and content of newspaper editions vary greatly across week days, we analyze at an aggregated level: our research units are reconstructed weeks of newspapers, consisting of 6 or 7 week days. Due to the subsequently small and, for the

8 The electronic coding sheet program was developed by RISBO, Rotterdam. We thank Peter Hermus for his assistance in preparing the data.

U.S., unequal number of research units, some variables do not meet assumptions of homogeneity of variance. Significant results should therefore be interpreted with caution.

V. Results

1. General trends in arts coverage

Table 3 shows, for each sample year and newspaper, the mean number of pages[9] per edition (first column), the proportion of pages devoted to arts coverage (second column), and the mean number of individual arts items per edition (third column).

The American newspapers have much more pages per edition than the European newspapers, which is not only due to larger week day editions but also to large Sunday editions which the European papers do not have (except for the German *FAZ* in 2005). In 1955, the European newspapers typically are between 12 and 17 pages in length, far less than the US averages of 95 and 105 pages. In the course of time, all newspapers increase in size: on average German and French newspapers are over 60 pages in length, Dutch newspapers between 33 and 46 pages, and the American ones between 140 and 160 pages.

The amount of space for the arts also increases, although not to the same extent in every newspaper. In 1955, proportions range from 2 percent *(LAT)* to somewhat above 6 percent *(FAZ).* By 2005, arts coverage in the *LAT* amounts to 4.2 percent of the entire newspaper, while in all other newspapers it is over 5.5 percent, and in the case of the Dutch newspapers and *Le Monde* over 9 percent. In absolute terms, the space devoted to arts coverage has increased in all newspapers, since they all carry more pages. This is reflected in the growth of the number of arts items per edition (except for *Le Figaro* and the American newspapers which published many small items in 1955). Note that the percentages of the *NYT* and *LAT* equal more space than the European newspapers since the paper is much larger as a whole. Already in 1955, the American newspapers, unlike most European newspapers, dedicate at least one page per day to art reviews, and have special Sunday sections on Arts and Culture as well as Books.

In the time-frame studied here, the size of newspapers increases in all four countries, but the space devoted to the arts grows as well. In 1995, however, the largest leap has been made. By then, all newspapers write about the arts on a daily basis; they all carry special weekly sections dedicated to Arts and Culture in general; and, in most cases, they have special sections on subjects such as Literature and Lifestyle. The difference between the European and the American newspapers remains large, mainly due to the latter's substantial Sunday editions, which expand considerably over time.

9 The space devoted to advertisements is not included in these figures.

Table 3: Total editorial space (in number of pages), proportion of editorial space devoted to arts coverage, and number of arts items per edition, 1955-2005 (N = 776)

	1955			1975			1995			2005		
	N pages	Arts prop	Arts items	N pages	Arts prop	Arts items	N pages	Arts prop	Arts items	N pages	Arts prop	Arts items
France												
Le Figaro	14,4	5,1 %	20,5	25,9	5,5 %	19,1	74,3	6,5 %	30,1	74,2	6,1 %	21,6
Le Monde	13,7	4,8 %	8,1	34,5	4,3 %	16,2	38,9	8,3 %	23,1	60,2	9,1 %	26,1
(West) Germany												
Frankfurter Allgemeine Zeitung	14,3	6,3 %	9,2	35,5	4,4 %	13,5	74,4	5,1 %	23,3	65,5	5,6 %	23,0
Süddeutsche Zeitung	17,1	2,7 %	7,4	42,6	3,7 %	14,2	75,9	5,2 %	26,1	69,4	6,4 %	22,1
Netherlands												
NRC Handelsblad	13,1	5,8 %	14,7	20,3	7,2 %	17,0	30,6	9,9 %	20,6	33,4	10,9 %	32,0
De Volkskrant	11,7	3,2 %	8,5	23,3	5,5 %	13,3	36,3	8,4 %	18,5	45,8	9,1 %	22,9
United States												
New York Times	95,1	2,7 %	55,4	121,2	2,3 %	28,1	136,6	5,3 %	33,1	139,9	6,4 %	39,1
Los Angeles Times	104,9	2,0 %	49,1	140,9	1,4 %	20,7	114,1	3,4 %	35,1	156,7	4,2 %	29,0

Note: All data in *Table 3* concern average numbers per edition; the total number of editions is 776.

2. Coverage of popular culture

Table 4 shows the relative amount of newspaper coverage given to popular arts (as listed in *Table 2*). Throughout the period 1955-2005, the American newspapers have the highest share of popular culture coverage, followed by the French newspapers. In 1955, the former already devote half of their arts coverage to the popular arts, which is about 10 percent more than French papers, 22 percent more than Dutch papers and 30 percent more than German papers. In each country, however, popular genres increase in prominence between 1955 and 2005, in line with our first hypothesis (H1). Although the Dutch and German papers show stronger growth, they are still far behind the American and the French papers. Overall, differences between countries in the space devoted to popular culture are significant (F = 31,6; p = 0,000), as are the differences across time (F = 15,4; p = 0,000). Country differences remain more or less the same over time (no significant interaction term).

Table 4: Percentage of space devoted to popular culture per constructed week (N = 124)

	1955	1975	1995	2005	G	N	U
France	39,5 %	35,6 %	48,2 %	50,0 %	***	~	*
Germany	20,6 %	26,2 %	30,0 %	40,5 %		*	***
Netherlands	28,4 %	35,1 %	38,0 %	44,0 %			***
United States	50,0 %	42,7 %	57,2 %	59,0 %			

Estimated marginal means in Anova of percentage of total arts coverage (in cm²) devoted to popular arts, based on 4 constructed weeks (LAT: 3) per year per newspaper.

Last three columns show significance-levels of (overall) Games-Howell post-hoc test.

*** p < 0.001 ** p < 0.01 * p < 0.05 ~ p < 0.10

A striking result is the share of popular culture equaling (in 1955) or even surpassing that of high culture in three out of four years in the American newspapers. Particularly the *LAT* pays more attention to the popular arts in the whole period; the *NYT* passes the 50 percent boundary in 1995. By 2005, the French papers devote as much space to popular as to high culture. Apparently, in the 1990s and 2000s, elite newspapers in these countries attribute equal value to popular and high culture. By contrast, the German and Dutch newspapers still clearly favor the high arts in 2005; the share of popular culture in these papers only just outranks the French and U.S. percentages of the 1950s.

These results confirm our expectation (H2) that the American newspapers are least hierarchical in their arts coverage through the period studied here. Our hypothesis (H2) that Germany is the most hierarchical of the European countries is also supported by these findings. The strong position of popular arts in French newspapers, and relatively strong hierarchy in Dutch newspapers, does not match our expectations: we assumed that France and the Netherlands would both have an intermediate position (H2). Also, we find only partial support for our hypotheses regarding the timing of the process of cultural de-hierarchization in the four countries (H3 and H4). This process seems not to have started at an earlier stage in the American papers (H3). Both the French and American newspapers expand their coverage of the popular arts largely between 1975 and 1995, while the Dutch newspapers show a gradual rise of popular

Table 5: Percentage of space devoted to high and popular arts per constructed week, 1955-2005 (N = 124)

	Mean overall percentage of space per year				Results One-Way Anova			Interpretation significant country trends
	1955	1975	1995	2005	Year	Country	Interaction	
High								
Literature	15,7	17,2	18,0	14,5	F= 1,71	F= 6,12**	F= 2,74**	US first most (with GE), later less than others
Theater	16,8	12,8	7,6	7,7	F= 21,1***	F= 3,6*	F= 4,0***	FR and GE more in ’55, later almost equal
Classical Music	12,6	12,5	8,1	8,5	F= 8,9**	F= 9,6***	F= 1,58	FR less whole period
Visual Arts	10,9	12,1	13,0	11,1	F= 0,8	F= 12,2***	F= 0,5	US less, GE more, over time convergence
Ballet/Mod. Dance	2,3	3,3	2,4	2,1	F= 1,4	F= 1,8	F= 1,1	
Architecture	1,6	2,6	3,5	3,9	F= 4,7**	F= 7,9***	F= 1,2	FR less whole period, NE more in ’55
Popular								
Film	16,5	13,8	14,5	18,4	F= 2,9*	F= 15,5***	F= 1,5	FR and US most whole period, except US low in ’75, NE peak ’75
Fashion	4,9	2,2	2,3	2,1	F= 4,3	F= 7,0***	F= 1,9~	FR and US more in ’55, ’95 and ’05
Popular Theater	2,9	2,6	2,4	2,7	F= 0,2	F= 4,2**	F= 1,0	In ’55 all equal, then FR and GE less, NE and US more
Popular Fiction	2,0	4,2	3,3	2,9	F= 3,9*	F= 3,8*	F= 1,3	US more until ’95, in ’05 FR peak, NE low
Pop Music	2,1	3,9	9,7	9,9	F= 35,1***	F= 14,5***	F= 3,4**	GE less whole period, NE and US most in ’95 and ’05, FR peak ’95
Design	2,0	1,0	1,8	2,1	F= 1,7	F= 1,8	F= 1,5	

	Mean overall percentage of space per year				Results One-Way Anova			Interpretation significant country trends
	1955	1975	1995	2005	Year	Country	Interaction	
Television Fiction	1,5	4,1	4,1	4,7	F= 9,0***	F= 18,8***	F= 2,1*	US more until '75, NE less whole period
Photography	0,6	1,2	1,7	2,9	F= 8,1***	F= 2,1	F= 2,5*	NE peak '05, US low in '05
Popular Dance	0,5	0,2	0,3	0,3	F= 0,7	F= 0,4	F= 0,7	
Jazz Music	0,4	1,0	1,9	1,3	F= 5,1**	F= 2,4~	F= 1,1	GE least in whole period

Notes: US = United States; FR = France; GE = Germany; NE = Netherlands.

Estimated marginal means in Anova of percentage of newspaper coverage (in cm2) devoted to listed genres, based on 4 constructed weeks (LAT: 3) per year per newspaper. Results of significance testing concerns (overall) Games-Howell post-hoc test; *** $p < 0.001$ ** $p < 0.01$ * $p < 0.05$ ~ $p < 0.10$.

culture coverage throughout the years. However, as expected (H4), the German papers show the greatest shift much later, after 1995.

For a clearer interpretation of differences in hierarchy, we break down popular and high culture into specific art forms. *Table 5* shows the overall means per art form for each sample year. Both high and popular art forms are ranked according to their average score in the 1955 editions of the four countries. We use one-way Anovas to test whether the differences across the four years and countries, or the interactions between the two, are significant.

The growing importance of popular culture can be attributed to three genres in particular. First, film coverage, already strongly present in 1955, grows another 2 percent up to 18 percent of all newspaper attention in 2005. Second, television fiction gains over 3 percent between 1955 and 2005. Third and most importantly, popular music develops from being a small genre in 1955 (2 percent) to the fourth overall genre in 2005 (10 percent). These results already imply that the rise of popular arts coverage (and decline in highbrow arts coverage) is not simply the result of switching within genres from the highbrow variant to the popular antipodes. True, classical music lost 4 percent points since the 1950s, but this amounts to only half of the increase of popular music. Moreover, the biggest loss was felt by the theater coverage (almost 9 percent), while the attention for popular theatre remained small. Instead, "new" genres like film and television fiction – that is, genres without highbrow predecessors, but thriving on (audiovisual) technology-based cultural industries – have become more legitimate. And, of course, popular music also shows strong resemblances to this pattern, given its locus in the cultural industries, its reliance on technology and its use of audiovisual aids to promote products.

Comparing the distributions per country, we find many significant differences (see *Table 5* for Anova results and Appendix B for mean values per country). For the popular arts, the U.S. has the broadest scope: American newspapers equal or exceed all countries in their coverage of the major popular genres film, popular music, television fiction and fashion. The European news papers sometimes "specialize" in certain genres. For instance, French newspapers pay considerably more attention to film and fashion, and also to popular fiction in 2005, than their German and Dutch counterparts. Dutch newspapers, on the other hand, almost match the American coverage of popular music in the last two decades,[10] and devote significantly more space to popular theater than French or German ones.

Also, the coverage of the highbrow arts differs between countries. Literature started out as being most important in the U.S., but in 2005, elite newspapers in all three European countries devoted more attention to literature than the *NYT* and *LAT*. While the European papers continue to discuss many fiction books, now in special book sections, literature shows a dramatic decline in both American newspapers which appear to have shifted their book review policy in favor of non-fiction (Rich 2007). The decline of theater occurred most persistently in the German and French papers. The

10 Previous studies on Dutch arts education (Bevers 2005) and the "CKV1" arts education course (Haanstra et al. 2002) offered at Dutch secondary schools confirms the receptiveness of legitimating institutions in the Netherlands to popular music.

smaller attention to the visual arts in American papers and to classical music in French papers remains the same over time.

The results for the specific art forms also shed more light on the relative weak traditional high arts system we find in France. In 1955, film and fashion are very prominent in the French papers. Both are popular art forms with a strong basis in the French cultural system, because of their linkage with local cultural industries. The strong position of these two industries in the national field probably leads newspapers to write more about these art forms. In 1995, both film and fashion are still important, but, in addition, the French newspapers follow international trends in the valorization of pop music. The German newspapers lag behind in this respect, although the difference has become smaller by 2005.

3. Internal hierarchies in popular arts coverage

Our findings do not imply that all films, or all forms of pop music, have suddenly been consecrated as legitimate culture. New hierarchies have emerged within art forms that were previously simply considered "popular" (Bauman 2007; Kuipers 2006; Otte 2007). Some genres in particular have come to be regarded as more sophisticated or "highbrow", whereas others continue to be snubbed and excluded (Bryson 1996).

Our data allow us to briefly explore differences in newspaper coverage within a popular genre. *Table 6* shows five selected subgenres within the domain of popular music: two broad subgenres already dating from the pre-rock 'n' roll boom of the late 1950s (light popular music, black music); and three more specific rock-related subgenres which came into existence in the late 1950s, the late 1960s and the late 1970s respectively (mainstream rock, heavy metal and alternative rock).

In 1955, light popular music was the pop music genre covered most in all countries. However, since popular music only comprised about 2 percent of all cultural coverage, this comes down to just 3 articles in German papers and a high point of 24 articles in U.S. papers. Black music was only represented in two U.S. articles, one of which – tellingly – discussed the increasing popularity of rhythm and blues with the focus on suggestive lyrics which were deemed problematic for playing on the radio (*New York Times*, August 21, 1955).

By 1975, of course, pop music as a genre was more developed though its newspaper coverage had grown only modestly – particularly in Europe (see *Table 5*). Light popular music remained the dominant genre in France (exclusively thanks to the domestic *chansons*), whereas mainstream rock clearly became one of the most important genres in the other three countries. Heavy metal, however, did not reach the same status as mainstream rock – despite at that time innovating band as *Deep Purple, Black Sabbath* and *Led Zeppelin* – and failed to do so the following thirty years. In contrast, alternative rock succeeded in gaining music press attention, culminating in having the highest coverage of all rock subgenres in 2005 in the US.

Black music stayed fairly marginal for a long time. The rise of rap music (hip hop), and to a lesser extent R&B, in the 1990s (cf. Tanner et al. 2009) led to a considerable growth in newspaper attention in the Netherlands, U.S. and France. And whilst in 1995 still opinion articles where found calling into question the legitimacy of the

Table 6: Distribution of selected subgenres within popular music (N = 114; in percent)

	1955	1975	1995	2005
France				
Light popular music	85,4	47,7	10,4	8,3
Black music	0	0	1,7	5,3
Mainstream rock	0	3,2	22,2	10,0
Heavy metal	0	0	0,4	0,4
Alternative rock	0	0	4,5	4,2
Germany				
Light popular music	40,6	19,4	20,1	4,7
Black music	0	12,5	1,4	2,1
Mainstream rock	0	18,0	15,4	25,1
Heavy metal	0	0	2,9	0
Alternative rock	0	0	3,4	15,1
Netherlands				
Light popular music	91,9	22,4	9,7	6,8
Black music	0	0	8,0	10,6
Mainstream rock	0	30,4	22,0	14,9
Heavy metal	0	2,3	0,2	2,2
Alternative rock	0	0	15,3	11,8
US				
Light popular music	49,5	16,2	1,9	2,7
Black music	10,8	8,4	6,8	15,5
Mainstream rock	0	38,3	12,6	9,9
Heavy metal	0	2,1	0,4	0,2
Alternative rock	0	0,6	9,7	21,4
Total				
Light popular music	67,6	26,9	10,8	5,7
Black music	3,4	5,3	4,4	8,1
Mainstream rock	0	21,7	18,3	15,1
Heavy metal	0	1,0	1,0	0,7
Alternative rock	0	0,1	8,2	12,9

Note: Overall category of Popular music, which is used to calculate the percentages, excludes Jazz music. As for the demarcation of subgenres: *Light popular music* includes 'light' genres of popular music already available in the 1950s (vocal, easy listening, crooners, chanson, and schlager). *Black music* includes 1950s style rhythm and blues, but also soul, funk, r&b, hip hop (disco is generally excluded and regarded as top 40 mainstream music; the same goes for pop-crossover acts as Michael Jackson and Lionel Richie). Mainstream rock includes original fifties rock 'n' roll, sixties and seventies (inspired) rock, m.o.r. rock. Heavy metal includes also hardrock. Alternative rock includes punk rock, indie rock and Britpop. Coding was done using pop encyclopedias and www.allmusic.com.

genre ("Rap: Music? Not!", *Los Angeles Times,* June 24, 1995), in 2005 the majority of articles were reviews or news stories, underlining the genre's increasing cultural legitimization.

It would take a full-length article to fully analyze the internal hierarchies within popular music as explored here. It is nevertheless clear that certain subgenres are covered more elaborately than others and that the erosion of cultural hierarchies does not imply the end of cultural hierarchies. Particularly those subgenres corresponding to the tastes of the dominant social classes – including readers of the elite newspapers we examined – receive the largest coverage: music by vocalists and *chansonniers* in the years before the rise of youth culture, mainstream rock in the aftermath of the 1960s, and more cutting-edge rock music or even rap music – increasingly fashionable among

youth in higher social classes – in the more recent years. Newspapers likely follow other institutional actors, such as the more specialized music press of rock magazines, in their selection policies (cf. Regev 1994). The rise of alternative rock – bigger than mainstream rock in specialist magazines as *Rolling Stone* and *Spin* (U.S.), *Oor* (Netherlands) and *Les Inrockuptibles* (France), but smaller in sales and music charts – is particularly suggestive in this respect.

At the other end of the spectrum reside subgenres like heavy metal which not only target a specific sub-cultural group of listeners, but also draw upon a musical, textual and imagery vocabulary (e. g. the emphasis on violence and satanic themes in heavy metal) that seems incompatible with the conventions of the legitimizing cultural institutions. Still, originally controversial and illegitimate subgenres like rap music may become more accepted as critics find merit in musical performances (e. g. Eminem, though subject of controversy for his lyrics, won Grammy awards and was among the artists most favored by critics in the early 2000s; cf. www.rocklist.co.uk)). Subgenres may also adopt elements from other, more legitimate subgenres, to become more acceptable. For instance, in the 1990s heavy metal bands *Metallica* and *Soundgarden* developed both sound and themes more towards alternative rock which increased their status within the field.

VI. Conclusion

In this article we content-analyzed the coverage given to "high-brow" and "popular" arts in elite newspapers to assess longitudinal trends and cross-national variations in the classification of cultural genres. Our findings show a clear shift in these papers' arts and culture coverage from traditional high art forms such as theater, classical music, and literature to popular ones like film, pop music, and television fiction in all four countries. Among the high arts, especially theater and classical music are far less prominent in 2005 than in 1955. In the popular domain, popular music experienced the strongest growth in attention, and, to a lesser extent, television fiction. These findings point to decreasing cultural hierarchies and a growing legitimacy of popular art forms and genres.

In our view, this development reflects a wider societal shift towards a more open and less hierarchical cultural classification system. Following the work of DiMaggio (1987, 1991) and Peterson (2005) on the United States, we interpret this shift as the result of broader structural developments, which have occurred not only in the US, but also in Europe, though with different timing and different intensity: increasing social mobility, growing social and ethnic heterogeneity, the expansion of the educational system, and the growth of an educated upper middle class. This has led to the emergence of "new" middle classes whose cultural tastes are broad and omnivorous rather than exclusively focused on highbrow culture. Concomitantly, the central consecrating agents in the cultural field, the elite newspapers catering to the educated middle classes, have become less hierarchical and more broadly oriented.

We find significant differences between the four countries in our study. Throughout the period of study, the U.S. newspapers, and, to a slightly lesser extent, the French newspapers generally devote more attention to popular art forms than the

Dutch and German newspapers. German newspapers emerge from our analysis as most focused on high culture during all sample years. The Dutch newspapers typically have a position between their German and French counterparts.

The timing of this process varies between countries, as well. The French and American newspapers expand their coverage of the popular arts largely between 1975 and 1995, and the Dutch newspapers show a gradual rise of popular culture coverage throughout the years. However, the German papers show the greatest shift much later, after 1995. The difference between the four countries remains constant over the years; in 2005, differences between countries are almost the same as in 1955. Hence, although similar processes of de-hierarchization seem to have occurred in all four countries, there is no convergence between these countries in the coverage of arts and culture.

In the U.S. and German case, our findings accord with what we expected in view of both broader societal characteristics of these countries and features of their cultural and media field. Field characteristics and societal characteristics point in the same direction, appearing conducive to strong hierarchy in Germany, while favoring a more open and egalitarian classification system in the U.S. The Netherlands and France represent less straightforward cases. Even though societal conditions as well as the educational system in the Netherlands (Bevers 2005; Van Eijck and Knulst 2005; Verboord and Van Rees 2009), particularly from the 1970s onwards, appear more beneficial to cultural de-classification than in France, Dutch elite newspapers stayed more devoted to traditional highbrow cultural genres than their French counterparts. Moreover, both wider social conditions and the educational system in France and Germany seem equally conducive to cultural hierarchy, but we find French elite newspapers to be far more receptive to popular arts than the German papers. This suggests that the "popularization" of arts journalism may be primarily associated with field-level rather than society-level factors. First, the French newspapers' high degree of receptiveness to popular culture may be connected to the more competitive environment in which these newspapers have to function (cf. Benson 2005). The Dutch and German media landscapes are less competitive, especially in the earlier years of this study, which may have allowed Dutch and German arts journalist to remain relatively free of the commercial pressures that generally lead to more attention to popular culture.

Second, French newspapers' focus on popular culture should probably be interpreted in relation to the importance of the film and fashion industry in this country – art forms we regard as popular culture in this study. There are various mechanisms that would cause a strong local industry to lead to more newspaper coverage of this industry's products. First, newspapers tend to have a strong local bias (Shoemaker and Cohen 2006), which is even more pronounced in the field of culture (Wilke 1998). Moreover, the existence of a local industry means that arts journalists, artists, and their consumers may move in the same circles. In other words: the cultural and media fields are more interconnected, personally, and possibly also financially (i. e. through advertising, co-ownership). Finally, a strong central position in a certain discipline tends to lead to a stronger sense of importance of this industry, as well as feelings of national pride, so typically every cultural genre in which a country "does well" tends to get more media attention (Janssen 2006, 2009; Janssen et al. 2008).

Evidently, our findings raise a number of questions for further analysis and research. First, although elite newspaper coverage of a genre constitutes a valid and useful indicator of cultural legitimacy, the type of quantitative content analysis used in this study cannot grasp the nature of the coverage. A more detailed quantitative or qualitative content analysis, focusing e. g. on the use of journalistic styles or critical approaches in the coverage of different cultural forms may uncover further national or longitudinal differences. Various authors have found an "intellectualization" of the coverage given to popular art forms in the course of time, at least in the U.S. (Baumann 2007). Different countries likely have different styles of cultural reporting , which may be more or less "popular" or "intellectual", reflecting particular national "repertoires of evaluation". For instance, the prominence of film in French newspapers may be associated with a more "high-brow" approach by journalists, even towards more popular genres such as comedy or police movies. In this way, national "repertoires of evaluation" may still have an effect on arts coverage, even in less hierarchical systems (cf. Van Venrooij and Schmutz 2010).

Secondly, it would be useful to supplement our findings about one central consecrating actor, elite newspapers, with data from other legitimating institutions, such as subsidies, prizes, or international recognition. Such triangulation would allow us to further qualify the status of popular art forms and processes of cultural de-hierarchization in western societies. Moreover, it would enable us to explore the general theoretical issue of the relative importance of institutions and the dynamics of the field versus variables at the societal and cultural level. Do macro-structural transformations such as increasing mobility affect various consecrating agents in similar ways? Or is a consumer-oriented form like arts journalism unusually field-dependent as compared with other cultural institutions? Do field dynamics trump national "repertoires of evaluation" in other institutions too, as they seem to do in arts journalism? To what extent do we need specifically "cultural" variables, such as national cultural repertoires, to understand the working of nationally based institutions?

Appendix A

Table A1: Selected newspapers per country and their circulation in 1955 and 1995[a]

	Founding Year	1955	1995
Le Monde[a]	1944	166 000	379 089
Le Figaro[a]	1854	384 000	391 533
Frankfurter Allgemeine Zeitung[b]	1949	145 475	391 220
Süddeutsche Zeitung[c]	1945	188 081	396 746
N.R.C./NRC Handelsblad[d]	1844	109 471	267 000
De Volkskrant[d]	1919	149 501	359 000
New York Times[e]	1851	555 726	1 122 277
Los Angeles Times [f]	1881	462 257	1 029 000

[a] *Sources:* J. M. Charon. 1996. *La Presse Quotidienne*. Paris, France; P. Murschetz. 1998.State Support for the Press in Europe: A Critical Appraisal. *European Journal of Communication* 13 (3): 291-313. Circulation figures pertain to 1960 instead of 1955.

[b] *Source:* FAZ Media Service.

[c] *Source:* IVW-Circulation Figures Süddeutsche Zeitung (first quarter).

[d] *Sources:* F. van Vree. 1996. *De metamorfose van een dagblad: Een journalistieke geschiedenis van de Volkskrant.* Amsterdam: Meulenhoff; F. Huysmans, J. de Haan, A. van den Broek. 2004. *Achter de schermen: Een kwart eeuw lezen, luisteren,kijken en internetten.* The Hague: Social and Cultural Planning Office (p. 41). *The NRC Handelsblad* is the result of a merger of the *Nieuwe Rotterdamse Courant* (NRC) and the *Algemeen Handelsblad* in 1970. For the period prior to that, the *NRC* was coded.

[e] *Sources: The World Almanac and Book of Facts* (1956); *Audit Report New York Times* (1996).

[f] *Sources: World Almanac and Book of Facts* (1956); *Quid* (1996).

Appendix B

Table B1: Percentage of space devoted to high and popular arts in 1955 (N = 124)[1]

	Mean[2]	FR	GE	NE	US		Mean[2]	FR	GE	NE	US
High						**Popular**					
Theater	16,8	23,1	21,7	14,9	7,5	Film	16,5	20,8	10,4	12,6	22,4
Literature	15,7	11,1	18,4	15,0	18,2	Fashion	4,9	9,5	0,0	3,8	6,4
Classical Music	12,6	7,0	16,1	13,7	13,6	Pop Music	2,1	2,5	1,6	3,0	1,3
Visual Arts	10,9	8,5	15,9	13,6	5,4	Popular Theater	2,9	3,0	2,9	2,2	3,6
Dance	2,3	3,2	2,5	1,8	1,8	Popular Fiction	2,0	0,5	1,0	2,0	4,7
Architecture	1,6	0,1	1,1	4,1	1,1	Popular Dance	0,5	0,4	0,9	0,3	0,4
						Photography	0,6	0,2	1,3	0,4	0,4
						Design	2,0	0,6	1,7	2,5	3,2
						TV Fiction	1,5	0,1	0,5	0,2	5,0
						Jazz Music	0,4	0,7	0,4	0,0	0,6

Note: FR = France; GE = Germany; NE = Netherlands; US = United States.

[1] Average percentage of total arts coverage (in cm²) devoted to each art form, based on 4 constructed weeks per year per paper.

[2] Average of the four country means.

Table B2: Percentage of space devoted to high and popular arts in 1975 (N = 124)[1]

	Mean[2]	FR	GE	NE	US		Mean[2]	FR	GE	NE	US
High						**Popular**					
Theater	12,9	15,9	11,3	11,0	13,4	Film	13,8	19,7	6,3	16,2	10,4
Literature	17,2	19,8	23,1	12,3	13,6	Fashion	2,2	2,7	3,0	1,5	1,6
Classical Music	12,5	7,6	14,1	17,4	11,0	Pop Music	3,9	2,1	1,7	2,9	8,8
Visual Arts	12,1	10,3	17,0	12,5	8,7	Popular Theater	2,6	1,3	1,5	4,6	3,2
Dance	3,3	2,7	2,9	1,7	5,8	Popular Fiction	4,2	3,8	3,8	3,4	5,6
Architecture	2,6	1,5	3,4	3,6	1,8	Popular Dance	0,2	0,0	0,1	0,1	0,7
						Photography	1,2	1,0	1,2	1,0	1,7
						Design	1,0	0,5	2,0	0,8	0,6
						TV Fiction	4,1	3,2	5,7	2,5	5,0
						Jazz Music	1,0	0,1	0,6	1,9	1,6

Note: FR = France; GE = Germany; NE = Netherlands; US = United States.

1 Average percentage of total arts coverage (in cm²) devoted to each art form, based on 4 constructed weeks per year per paper.
2 Average of the four country means.

Table B3: Percentage of space devoted to high and popular arts in 1995 (N = 124)[1]

	Mean[2]	FR	GE	NE	US		Mean[2]	FR	GE	NE	US
High						**Popular**					
Theater	7,6	5,4	9,4	8,3	7,1	Film	14,5	18,4	10,5	9,3	19,9
Literature	18,0	21,5	20,1	19,1	11,5	Fashion	2,3	4,5	0,6	1,2	3,0
Classical Music	8,1	6,4	10,1	8,2	7,6	Pop Music	9,7	9,5	3,6	12,4	13,4
Visual Arts	13,0	9,6	19,3	14,8	8,5	Popular Theater	2,4	1,6	1,2	4.,7	2,2
Dance	2,4	2,4	2,4	2,0	2,0	Popular Fiction	3,3	3,0	2,9	2,7	4,5
Architecture	3,5	1,1	5,4	5,3	2,0	Popular Dance	0,3	0,2	0,2	0,6	0,4
						Photography	1,7	1,8	2,4	1,3	1,5
						Design	1,8	2,2	0,7	2,2	2,0
						TV Fiction	4,1	4,3	5,0	0,9	6,0
						Jazz Music	1,9	2,3	1,1	2,1	2,1

Note: FR = France; GE = Germany; NE = Netherlands; US = United States.

1 Average percentage of total arts coverage (in cm²) devoted to each art form, based on 4 constructed weeks per year per paper.
2 Average of the four country means.

Table B4: Percentage of space devoted to high and popular arts in 2005 (N = 124)[1]

	Mean[2]	FR	GE	NE	US		Mean[2]	FR	GE	NE	US
High						**Popular**					
Theater	7,7	8,4	7,1	6,6	8,8	Film	18,4	22,9	15,5	12,8	22,5
Literature	14,6	15,9	17,8	17,7	6,4	Fashion	2,1	3,9	1,3	1,5	1,9
Classical Music	8,5	7,4	10,9	8,2	7,5	Pop Music	9,9	6,6	6,7	13,8	12,7
Visual Arts	11,1	10,6	13,7	11,8	8,4	Popular Theater	2,7	1,6	1,5	3,9	3,8
Dance	2,1	1,7	1,1	2,3	3,1	Popular Fiction	2,9	4,1	3,1	1,6	2,8
Architecture	3,9	2,8	4,6	4,0	4,4	Popular Dance	0,3	0,5	0,1	0,1	0,5
						Photography	2,9	2,3	3,1	5,5	0,7
						Design	2,1	1,9	0,8	1,7	3,9
						TV Fiction	4,7	3,6	7,2	0,7	7,1
						Jazz Music	1,3	1,6	0,4	2,0	1,3

Note: FR = France; GE = Germany; NE = Netherlands; US = United States.

1 Average percentage of total arts coverage (in cm²) devoted to each art form, based on 4 constructed weeks per year per paper.
2 Average of the four country means.

References

ACE. 1998. International data on public spending on the arts in eleven countries. Art council of England.

Alexander, Victoria D. 2003. *Sociology of the arts. Exploring fine and popular art forms.* London: Blackwell.

Allen, Michael Patrick, and Anne E. Lincoln. 2004. Critical discourse and the cultural consecration of American films. *Social Forces* 82: 871-894.

Allmendinger. Jutta. 1989. Educational systems and labor market outcomes. *European Sociological Review* 5: 231-250.

Baumann, Shyon. 2006. A general theory of artistic legitimation. How art worlds are like social movements. *Poetics* 35: 47-65.

Baumann, Shyon. 2007. *Hollywood highbrow. From entertainment to art.* Princeton: Princeton University Press.

Beck, Ulrich, and Elisabeth Beck-Gernsheim. 2002. *Individualization. Institutionalized individualism and its social and political consequences.* London: Sage.

Beckert, Jens, and Jörg Rössel. 2004. Kunst und Preise. Reputation als Mechanismus der Reduktion von Ungewissheit am Kunstmarkt. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 205-209.

Benson, Rodney. 2005. Mapping field variation. Journalism in France and the United States. In *Bourdieu and the journalistic field,* eds. Rodney Benson, Erik Neveu, 48-63. Cambridge, England: Polity Press.

Berkers, Pauwke. 2009. Ethnic boundaries in national literary histories. Classification of ethnic minority fiction authors in American, Dutch and German anthologies and literary history books, 1978-2006. *Poetics* 37: 419-438.

Berkers, Pauwke, Susanne Janssen, and Marc Verboord. 2011. Globalization and ethnic diversity in western newspaper coverage of literary authors. Comparing developments in France, Germany, the Netherlands, and the United States, 1955-2005. *American Behavioral Scientist* 55.

Bevers, Ton. 2005. Cultural education and the canon. A comparative analysis of the content of secondary school exams for music and art in England, France, Germany, and the Netherlands, 1990–2004. *Poetics* 33: 388–416.

Bielby, Denise D., Molly Moloney, and Bob Ngo. 2005. Aesthetics of television criticism. Mapping critics' reviews in an era of industry transformation. *Research in the Sociology of Organizations* 23: 1-43.

Blom, Sarah V. 2004. Education. In *1650-2000. Accounting for the past Dutch culture in a European perspective,* eds. Douwe Fokkema, Frans Grijzenhout, 197-228. Assen: Royal Van Gorcum.

Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction. A social critique of the judgment of taste.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Bourdieu, Pierre. 1990. *Photography. A middle-brow art.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Bourdieu, Pierre. 1993. *The field of cultural production. Essays on art and literature.* Cambridge: Polity Press.

Bourdieu, Pierre. 1996. *The state nobility. Elite schools in the fields of power.* Cambridge: Polity Press.

Breen, Richard, and Jan O. Jonsson. 2005. Inequality of opportunity in comparative perspective recent research on educational attainment and social mobility. *Annual Review of Sociology* 31: 223-43.

Breen Richard, and Ruud Luijkx. 2004. Social mobility in Europe between 1970 and 2000. In *Social mobility in Europe,* ed. Richard Breen, 37-75. Oxford: Oxford University Press.

Breen, Richard, Ruud Luijkx, Walter Müller, and Reinhard Pollak. 2009. Inequality in educational attainment. Evidence from eight European countries. *American Journal of Sociology* 114: 1475-1521.

Bryson, Bethany. 1996. Anything but Heavy Metal. Symbolic exclusion and musical dislikes. *American Sociological Review* 61: 884-899.

Bryson, Bethany. 2005. *Making multiculturalism. Boundaries and meaning in U.S. English departments.* Stanford: Stanford University Press.

Clark, Priscilla Parkhurst. 1979. Literary culture in France and the United States. *American Journal of Sociology* 84: 1057-1077.
Corse, Sarah M. 1997. *Nationalism and literature. The politics of culture in Canada and the United States.* Cambridge, MA: Cambridge University Press
Corse, Sarah M., and Monica D. Griffin. 1997. Cultural valorization and African American literary history. Reconstructing the canon. *Sociological Forum* 12: 173-203.
Coulangeon, Philippe, and Yannick Lemel. 2007. Is 'Distinction' really outdated? Questioning the meaning of the omnivorization of musical taste in contemporary France. *Poetics* 35: 93-111.
Crane, Diana. 1987. *The transformation of the Avant-Garde: The New York art world, 1940-1985.* Chicago: The University of Chicago Press.
Crane, Diana. 1992. *The production of culture. Media and the urban arts.* Newbury Park, CA: Sage Publications.
Cushman, Grant, Anthony J. Veal, and Jiri Zuzanek. 1996. *World leisure participation. Free time in the global village.* Wallingford, UK: Cab International.
Dowd, Timothy J., Kathleen Liddle, and Maureen Blyler. 2005. Charting gender. The success of female acts in the U.S. mainstream recording market, 1940 to 1990. *Research in the Sociology of Organizations* 23: 81-123.
Dowd, Timothy J., Kathleen Liddle, Lupo Kim, and Anne Borden. 2002. Organizing the musical canon. The repertoires of Major U.S. Symphony Orchestras, 1842 to 1969. Poetics 30: 35-61.
DiMaggio, Paul. 1987. Classification in art. *American Sociological Review* 52: 440-455.
DiMaggio, Paul. 1991. Social structure, institutions, and cultural goods. In *Social theory for a changing society,* eds. Pierre Bourdieu, James S. Coleman, 133-155. Boulder, CO: Westview Press.
DiMaggio, Paul. 1992. Cultural boundaries and structural change. The extension of the high culture model to theater, opera, and dance, 1900-1940. In *Cultivating differences. Symbolic boundaries and the making of inequality,* eds. Michèle Lamont, Marcel Fournier, 21-57. Chicago, IL: University of Chicago Press.
DiMaggio, Paul, and Toqir Mukthar. 2004. Arts participation as cultural capital in the United States, 1982–2002. Signs of decline? *Poetics* 32: 169-194.
Esser, Frank. 1999. Tabloidization' of news. A contemporary analysis of Anglo-American and German press journalism. *European Journal of Communication* 14: 291–324.
Ferguson, Priscilla Parkhurst. 1998. A cultural field in the making. Gastronomy in nineteenth-century France. *American Journal of Sociology* 104: 597-641.
Ferree, Myra Marx, William Anthony Gamson, Jürgen Gerhards, and Dieter Rucht. 2002. *Shaping abortion discourse. Democracy and the public sphere in Germany and the United States.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.
Gebesmair, Andrea. 2004. Renditen der Grenzüberschreitung. Zur Relevanz der Bourdieuschen Kapitaltheorie für die Analyse sozialer Ungleichheiten. *Soziale Welt* 55: 181-204.
Giddens, Anthony. 1991. *Modernity and self-identity. Self and society in the late modern age.* Stanford: Stanford University Press.
Griswold, Wendy. 1987. The fabrication of meaning. Literary interpretation in the United States, Great Britain and the West Indies. *American Journal of Sociology* 92: 1077-1117.
Griswold, Wendy, Terry McDonnell, and Nathan Wright. 2005. Reading and the reading class in the twenty-first century. *Annual Review of Sociology* 31: 127-141.
Haanstra, Folkert, Ineke Nagel, and Harry Ganzeboom. 2002. A preliminary assessment of a new arts education programme in Dutch secondary schools. *The International Journal of Art and Design Education* 21: 164-172.
Hallin, Daniel C., and Paolo Mancini. 2004. *Comparing media systems. Three models of media and politics.* Cambridge, England: Cambridge University Press.
Hannah, Damian F., David Raffe, and E. Smyth. 1996. *Cross-national research on school to work transitions. An analytical framework.* Paper commissioned by the OECD-secretariat to provide background for the Transition Thematic Review.
Hesmondhalgh, David. 2007. *The cultural industries.* Thousand Oaks, CA: Sage.
Jäckel, Anne. 2003. *European film industries.* London: British Film Institute.
Janssen, Susanne. 1999. Arts journalism and cultural change. The coverage of the arts in Dutch newspapers 1965-1990. *Poetics* 26: 329-348.

Janssen, Susanne. 2006. Fashion reporting in cross-national perspective, 1955-2005. *Poetics* 34: 383-406.
Janssen, Susanne. 2009. Foreign literatures in national media. *Arcadia, International Journal for Literary Studies* 44: 383-406.
Janssen, Susanne, Giselinde Kuipers, and Marc Verboord. 2008. Cultural globalization and arts journalism. The international orientation of arts and culture coverage in Dutch, French, German, and U.S. Newspapers, 1955-2005. *American Sociological Review* 73: 719-740.
Janssen, Susanne, and Richard A. Peterson. 2005. Comparative research on cultural production and consumption. *Poetics* 33: 253-256.
Johnson, Cathryn, Timothy Dowd, and Cecila Ridgeway. 2006. Legitimacy as a social process. *Annual Review of Sociology* 32: 53-78.
Johnston, Josée, and Shyon Baumann. 2007. Democracy versus distinction. A study of omnivorousness in gourmet food writing. *American Journal of Sociology* 113: 165-204.
Katz-Gerro, Tally. 2002. Highbrow cultural consumption and class distinction in Italy, Israel, West Germany, Sweden, and the United States. *Social Forces* 81: 207-229.
Kuhn, Raymond. 1995. *The media in France.* London: Routledge.
Kuipers, Giselinde. 2006. Television and taste hierarchy. The case of Dutch television comedy. *Media, Culture & Society* 28: 359-378.
Lamont, Michèle. 1992. *Money, morals and manners. The culture of the French and the American upper-middle class.* Chicago: The University of Chicago Press.
Lamont, Michèle, and Laurent Thévenot. 2000. *Rethinking comparative cultural sociology. Repertoires of evaluation in France and the United States.* Cambridge: Cambridge University Press.
Lena, Jennifer C., and Richard A. Peterson. 2008. Types and trajectories of music genres. *American Sociological Review* 73: 697-718.
Levine, Lawrence W. 1988. *Highbrow / Lowbrow. The emergence of cultural hierarchy in America.* Cambridge, CA: Harvard University Press.
Lizardo, Omar. 2006. How cultural tastes shape personal networks. *American Sociological Review* 71: 778-807.
Lopes, Paul. 2002. *The rise of a Jazz world.* New York: Cambridge University Press.
López-Sintas, Jordi, and Ercilia García-Álvarez. 2002. Omnivores show up again: The segmentation of cultural consumers in the Spanish social space. *European Sociological Review* 18: 353-368.
Machet, Emanuelle, Eleftheria Pertzinidou, and David Ward. 2002. *A comparative analysis of television programming regulation in seven European countries: A Benchmark Study.* Düsseldorf: European Institute for the Media.
Mennell, Stephen. 2007. *The American civilization process.* Cambridge, UK: Polity.
Mulcahy, Kevin V. 2000. The government and cultural patronage. A comparative analysis of cultural patronage in the United States, France, Norway, and Canada. In *The public life of the arts in America,* eds. Joni M. Cherbo, Margaret J. Wyszomirski, 138-168. New Brunswick, NJ: Rutgers State University Press.
National Endowment for the Arts. 2007. H*ow the United States funds the arts.* Washington: National Endowment for the Arts.
Neuendorf, Kimberly A. 2002. *The content analysis guidebook.* Thousand Oaks, CA: Sage.
Ollivier, Michele, Koen Van Eijck, and Alan Warde. 2008. Presentation. Models of omnivorous cultural consumption: New Directions in Research. *Poetics* 35: 115-119.
Otte, Gunnar. 2007. Jugendkulturen zwischen Klassenästhetik und freier Geschmackswahl – das Beispiel der Leipziger Clubszene. In *Arbeit, Politik und Religion in Jugendkulturen. Engagement und Vergnügen,* eds. Udo Göttlich, Renate Müller, Stefanie Rhein, Marc Calmbach, 161-177. Weinheim: Juventa.
Papathanassopoulos, Stylianos. 2002. European television in the digital age. Issues, dyamnics and realities. Cambridge, UK: Polity Press.
Peterson, Richard A. 1972. A process model of the folk, pop, and fine art phase of Jazz. In *American music: From Storyville to Woodstock,* ed. Charles Nanry, 135-151. New Brunswick: Transaction.
Peterson, Richard. A. 1997. *Creating Country Music. Fabricating authenticity.* Chicago, IL: University Chicago Press.

Peterson, Richard A. 2005. Problems in comparative research. The example of omnivouressness. *Poetics* 33: 257-282.
Peterson, Richard A., and Roger M. Kern. 1996. Changing highbrow taste. From snob to omnivore. *American Sociological Review* 61: 900-907.
Peterson, Richard A., and Anand Narasimhan. 2004. The production of culture perspective. *Annual Review of Sociology* 30: 311-334.
Regev, Motti. 1994. Producing artistic value. The case of Rock Music. *The Sociological Quarterly* 35: 85-102.
Rich, Molotov. 2007. Are book reviewers out of print? New York Times, May 2, (accessed: 02/04/2011).
Riffe, Daniel, Charles F. Aust, and Stephen R. Lacy. 1993. The effectiveness of random, consecutive day and constructed week samples in newspaper content analysis. *Journalism Quarterly* 70: 133–39.
Rocklist. 2010. (accessed: 30/08/2010).
Rosengren, Karl E. 1987. Literary criticism. Future invented. *Poetics* 16: 295-326
Rössel, Jörg. 2006. Allesfresser im Kinosaal? Zur Übertragbarkeit des Konzepts der kulturellen Allesfresser auf Deutschland. *Soziale Welt* 57: 259-272.
Sapiro, Gisèle. 2003. The literary field between state and market. *Poetics* 31: 441-464.
Schmutz, Vaughn. 2005. Retrospective consecration in popular Music. Rolling Stone's greatest albums of all time. *American Behavioral Scientist* 48: 1510-1523.
Schmutz, Vaughn, Alex Van Venrooij, Susanne Janssen, and Marc Verboord. 2010. Change and continuity in newspaper coverage of popular music since 1955. Evidence from the United States, France, Germany, and the Netherlands. *Popular Music and Society* 33: 501–515.
Schulze, Gerhard. 1992. *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart.* Frankfurt a. M.: Campus.
Shoemaker, Pamela J., and Akiba A. Cohen. 2006. *News around the world. Content, practitioners, and the public.* New York: Routledge.
Shrum, Wesley. 1991. Critics and publics. Cultural mediation in highbrow and popular performing arts. *American Journal of Sociology* 97: 347-375.
Stein, Petra. 2005. Soziale Mobilität und Lebensstile. Anwendung eines Modells zur Analyse von Effekten sozial Mobilität in der Lebensstilforschung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 205-209.
Tanner, Julian, Mark Asbridge, and Scot Wortley. 2009. Listening to rap. Cultures of crime, cultures of resistance. *Social Forces* 88: 693-722.
Van Eijck, Koen, and Knulst Wim. 2005. No more need for snobbism. High-brow cultural participation in a taste democracy. *European Sociological Review* 21: 513-528.
Van Rees, Kees. 1983. How a literary work becomes a masterpiece. *Poetics* 12: 397-418.
Van Rees, Kees, and Gillis Dorleijn. 2001. The eighteenth-century literary field in western Europe. The interdependence of material and symbolic production and consumption. *Poetics* 28: 331-348.
Van Rees, Kees, Jeroen Vermunt, and Marc Verboord. 1999. Cultural classifications under discussion. Latent class analysis of highbrow and lowbrow reading. *Poetics* 26: 349-365.
Van Venrooij, Alex. 2009. The aesthetic discourse space of popular music. 1985-2005. *Poetics* 37: 315-332.
Van Venrooij, Alex, and Vaughn Schmutz. 2010. The evaluation of popular music in the United States, Germany, and the Netherlands. A comparison of the use of high art and popular aesthetic criteria. *Cultural Sociology* 4: 1-27.
Verboord, Marc. 2010. The legitimacy of book critics in the age of the internet and omnivorousness. expert critics, internet critics and peer critics in Flanders and the Netherlands. *European Sociological Review* 26: 623-637.
Verboord, Marc, and Kees Van Rees. 2009. Literary education curriculum and institutional contexts. Textbook content and teachers' textbook usage in Dutch literary education, 1968-2000. *Poetics* 37: 74-97.

Weber, Daniel. 2000. Culture or commerce? Symbolic boundaries in French and American book publishing. In *Rethinking comparative cultural sociology. Repertoires of evaluation in France and the United States,* eds. Michèle Lamont, Laurent Thévenot, 127-147. Cambridge: Cambridge University Press.

Wilke, Jürgen. 1998. Kultur als Thema der Auslandberichterstattung. In *Medien-Kulturkommunikation,* ed. Ulrich Saxer, 187-198. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Wouters, Cas. 2007. *Informalization. Manners and emotions since 1890.* London: Sage

Zolberg, Vera L. 1990. *Constructing a sociology of the arts.* Cambridge: Cambridge University Press.

Correspondence: Prof. Dr. Susanne Janssen, Erasmus University Rotterdam. Departments of Media and Communication and Arts and Culture Studies. Burgemeester Oudlaan 50, P.O. Box 1738, 3000 DR Rotterdam. Netherlands.

E-Mail: s.janssen@eshcc.eur.nl

DIE KULTURELLEN KONSEQUENZEN DER GLOBALISIERUNG

Eine produktionsbezogene Perspektive

Andreas Gebesmair

Zusammenfassung: In kulturpolitischen und gesellschaftswissenschaftlichen Diskussionen wird häufig der Vorwurf erhoben, dass mit der globalen Ausbreitung profitorientierter Kulturindustrien eine kulturelle Angleichung unterschiedlicher Regionen einherginge. Diese Annahme wird im Rahmen dieses Beitrages einer kritischen Prüfung unterzogen. Sie erfolgt in zwei Schritten: Im ersten Teil wird das verfügbare empirische Material auf Anzeichen von Homogenisierung oder Heterogenisierung gesichtet. Es werden vier verschiedene Beobachtungsebenen unterschieden: Die kulturelle Globalisierung kann auf der Ebene der rechtlichen Institutionen, der Diffusion von Gütern, des symbolischen Gehalts der Produkte und ihrer Rezeption bewertet werden. Der zweite Teil ist der Frage gewidmet, inwieweit sich die Formen kultureller Globalisierung auf Charakteristika der Kulturindustrie zurückführen lassen. Es werden drei unterschiedliche Erklärungsansätze vorgestellt, die sich sowohl in ihrer Reichweite als auch in ihrer Plausibilität deutlich unterscheiden: Imperialismustheorien, medienökonomische Theorien und wirtschaftssoziologische Ansätze.

I. Einleitung

Transnationale Kulturindustrien wurden im 20. Jahrhundert zweifelsohne zu einem wichtigen Motor kultureller Globalisierung. Bewegte Bilder eroberten von Hollywood aus schon in der Zeit zwischen den Weltkriegen große Teile des Globus, in den 1960er Jahren folgte die auf Tonträgern und über Radio verbreitete anglo-amerikanische Popmusik, und mit der Etablierung des Fernsehens als zentralem Unterhaltungsmedium drangen internationale Serien und Fernsehformate wie *Dallas* und *Who wants to be a Millionaire?* in die Wohnzimmer dieser Welt. Befunde wie diese werden gerne als Zeichen der fortschreitenden Anglo-Amerikanisierung oder allgemeiner als untrüglicher Beweis der kulturellen Homogenisierung im globalen Maßstab gewertet. Diese Annahme hält allerdings einer differenzierten Betrachtung nur bedingt stand. Zwar lässt sich die Dominanz der US-amerikanischen Produkte am Weltmarkt nicht leugnen, der Anteil regionaler Produktionen auf den lokalen Märkten ist in manchen Genres aber nicht unbeträchtlich. Zudem ist mit der Herkunft der Güter nicht zwingend etwas über ihren symbolischen Gehalt und die Formen ihrer Rezeption gesagt.

Die kulturellen Konsequenzen der Globalisierung werden in diesem Beitrag in zwei Schritten analysiert. In *Abschnitt II* gilt es, die zahlreichen, zuweilen widersprüchlichen Befunde einer kritischen Prüfung zu unterziehen. Dabei erweist es sich als nützlich, vier verschiedene Beobachtungsebenen zu unterscheiden: Die kulturelle Globalisierung kann auf der Ebene der rechtlichen Institutionen, der Diffusion von Gütern, des sym-

bolischen Gehalts der Produkte und ihrer Rezeption bewertet werden. Die analytische Trennung dieser Dimensionen ist insofern wichtig, als in der Diskussion voreilig von einer Ebene auf die anderen geschlossen wird, ohne die Eigenlogik der Bereiche zu berücksichtigen. Nun soll keineswegs ausgeschlossen werden, dass unterschiedliche Gesellschaften im Zuge der Globalisierung einander ähnlicher werden, doch viele der in der theoretischen Diskussion geäußerten Annahmen wurden bislang empirisch kaum geprüft; nicht zuletzt auch deshalb, weil sie schwer zu operationalisieren sind und international vergleichende Daten kaum zur Verfügung stehen.

Abschnitt III ist den Gründen der beobachteten Entwicklungen gewidmet. Globale Homogenisierungs- oder Heterogenisierungsprozesse haben unterschiedliche Ursachen. Wachsender Wohlstand, Industrialisierung, Bildungsexpansion und soziale Mobilität, all das, was gemeinhin unter das Schlagwort Modernisierung subsumiert wird, gleichen Gesellschaften einander an und tragen gleichzeitig zu deren innerer Differenzierung bei. Globale Migration und das Wiedererstarken regionaler Identitäten sorgen für eine weitere Heterogenisierung der Kulturen. Dazu gesellt sich eine global agierende Kulturindustrie, die ihre Produkte in die entlegensten Winkel der Erde exportiert. Aus der Vielzahl unterschiedlicher Faktoren soll hier nur der zuletzt genannte einer eingehenderen Prüfung unterzogen werden. Im Folgenden werden drei Ansätze vorgestellt, die dazu beitragen sollen, die Zusammenhänge zwischen den kulturindustriellen Produktionsbedingungen und den widersprüchlichen kulturellen Entwicklungen zu erhellen. Imperialismustheorien und medienökonomische Theorien bieten hierzu einige Anhaltspunkte. Diesen Ansätzen wird eine Soziologie der Produktionssysteme gegenübergestellt, die auf die Analyse von Selektions- und Diffusionsprozessen in den transnationalen Kulturindustrien abstellt. Eine soziologische Erklärung aus der spezifischen Logik von Produktionssystemen kann zwar unmittelbar an kommunikationswissenschaftliche und soziologische Paradigmen anschließen, für die Analyse der globalen Verbreitung von Kultur kam diese aber bislang kaum zur Anwendung. Dementsprechend bruchstückhaft bleibt dieser Entwurf.

Wenn in diesem Beitrag die kulturellen Folgen der Globalisierung aus den Charakteristika global agierender Kulturindustrien erklärt werden, dann heißt dies nicht, dass die anderen Faktoren von untergeordneter Bedeutung sind. Lebensstile ändern sich ja nicht nur im Zuge der Globalisierung der Kulturindustrien, sondern auch mit den Strukturen der sich globalisierenden und, nicht zuletzt auch durch Migrationsströme, differenzierenden Gesellschaften. In einer produktionsbezogenen Perspektive sind diese aber nicht Gegenstand der Analyse. Im Zentrum des Interesses steht insofern auch weniger die „Globalisierung von Lebensstilen" als vielmehr die Veränderung der kulturindustriellen Angebotsstrukturen, die, nach welchen Regeln auch immer, zur Ausbildung individueller Lebensstile genutzt werden.

II. Vier Beobachtungsebenen kultureller Globalisierung

Die kulturellen Folgen der Globalisierung werden in den einschlägigen Theorien sehr unterschiedlich bewertet (vgl. Guillén 2001: 252 ff.; Held et al. 1999: 327-375; Tomlinson 1999). Die sich widersprechenden Befunde berühren aber meistens nur eine von mindestens vier Beobachtungsebenen: Kultur wird in der Globalisierungsdiskussion

entweder als institutionelle Ordnung, als handelbares Gut, als symbolische Form oder als lebensweltliche Werthaltungen und Praktiken betrachtet. Diese vier Ausprägungen von Kultur können, das ist entscheidend, sehr unterschiedlich „globalisiert" sein. Entwicklungen in einer Beobachtungsebene haben nicht automatisch Prozesse in den anderen zur Folge. In diesem Abschnitt werden entlang dieser Unterscheidung Befunde vor allem aus der sozial- und kommunikationswissenschaftlichen Forschung gesichtet, um zu einer präziseren Bewertung der kulturellen Globalisierung zu gelangen. Dabei gilt es noch eine weitere Differenzierung im Auge zu behalten, denn aus einer globalen Perspektive betrachtet mag die Welt zwar möglicherweise homogener geworden, die Vielfalt der lokal verfügbaren oder realisierten Möglichkeiten kann aber trotzdem gestiegen sein. Umgekehrt ist die Bewahrung regionaler Unterschiede noch keine Garantie für lokale Vielfalt.[1] Insofern muss die Homogenisierung oder Heterogenisierung innerhalb einer Region von der Homogenisierung oder Heterogenisierung zwischen Regionen unterschieden werden. Wenn also im Folgenden globale Homogenisierungstendenzen oder die Bewahrung lokaler Unterschiede ausgemacht werden, dann ist damit noch nichts über die Vielfalt aus einer lokalen Perspektive gesagt. Diese ist aber nicht Gegenstand dieser Untersuchung.

1. Medienordnungen und Kulturpolitik

Nationalstaatliche Rechtsordnungen sind das empirische Material, auf dem die Homogenisierungsannahme John W. Meyers beruht. In der Tat konnten Meyer und seine Kolleginnen und Kollegen in zahlreichen Studien eine Tendenz zur Institutionalisierung einiger weniger hoch legitimer Modelle ausmachen, die ihrer Meinung nach einem bestimmten Rationalitätstyp zur Durchsetzung verhelfen. Staatliche Fürsorge, Bildungssysteme, Wissenschaftspolitik, Frauenrechte, Umweltpolitik, gesetzliche Regelungen zum Schutz der Kinder und vieles mehr sind unabhängig von den lokalen Bedingungen weltweit ausgebildet worden (vgl. Meyer 2005). Obgleich diese Institutionen oft nur wenig zur Lösung lokaler Probleme beitragen, konstituieren und legitimieren sie Nationalstaaten, Organisationen und Individuen als rationale Akteure. Wie immer man zu dieser makrophänomenologischen Interpretation globaler Homogenisierung steht, die Gleichförmigkeit nationalstaatlicher Regelungen ist frappierend. Dies trifft in gewisser Weise auch auf Medienordnungen und die Kulturpolitik zu (vgl. Council of Europe/ERICarts 2010; Cummings und Katz 1987; Hans-Bredow-Institut für Medienforschung 2009). In fast allen Ländern der Erde sind mittlerweile private Rundfunkanbieter zugelassen und ergänzen in der Regel staatliche oder öffentlich-rechtliche Anstalten. Zudem finden sich in allen Ländern Aufsichtsbehörden, denen die Zulassung und Kontrolle der privaten wie öffentlichen Anbieter obliegt. Wie schnell sich internationale Modelle durchzusetzen vermögen, zeigt die Entwicklung Osteuropas nach dem Fall des Eisernen Vorhangs. Viele der ehemals sozialistischen Länder verabschiedeten bin-

1 Diese Einsicht korrespondiert mit differenzierungstheoretischen Überlegungen. Schon Durkheim hält fest: „Gewiss neigen die verschiedenen Gesellschaften dazu, einander ähnlicher zu werden; das stimmt aber nicht für die Individuen, aus denen jede von ihnen zusammengesetzt ist" (Durkheim 1992 [1902]: 188).

nen weniger Jahre Mediengesetze nach dem Vorbild westeuropäischer Demokratien. Selbst relativ autoritäre Regime bieten verfassungsmäßige Garantien, die sich an den internationalen Standards orientieren. Paradoxerweise besteht gerade bei jenen nationalstaatlichen Institutionen, die dem Schutz kultureller Vielfalt dienen, ein hohes Maß an Übereinstimmung. Nationale Einrichtungen zur Bewahrung des kulturellen Erbes wie Nationalmuseen und Akademien, aber auch Maßnahmen zur Förderung der heimischen Kulturindustrien wie Filmförderungsinstitute oder Quotenregelungen (vgl. Bontinck und Blaukopf 1990; Grant und Wood 2004: 139-326) finden sich in vielen Ländern und orientieren sich oft an den prominentesten Vorbildern. Eine wichtige Rolle spielen dabei internationale Organisationen wie etwa UNESCO oder ITU, die als Themensetzer fungieren und mit der Formulierung von Empfehlungen oder der Beistellung internationaler Experten zu Diffusion und Universalisierung hochlegitimer Modelle beitragen.

Nichtsdestotrotz greift eine Perspektive, die auf die Identifikation globaler Ähnlichkeiten medien- und kulturpolitischer Institutionen abzielt, zu kurz. Hoch legitime, vorbildhafte Regulierungsmodelle werden keineswegs widerspruchslos in allen Ländern übernommen, und selbst dort, wo sie Bestandteil der nationalen Rechtsordnung werden, zeigen sich große Unterschiede in der Umsetzung. Auch Meyer konzediert, dass die konkreten Praktiken oft deutlich von den formalen Modellen abweichen (Meyer 2005: 100), doch bietet er weder empirisches Material, um die Differenzen zu veranschaulichen, noch Anhaltspunkte zu ihrer Erklärung. Eine vergleichende Analyse von Medienordnungen und Kulturpolitik hat die unterschiedlichen Interessen lokaler und internationaler Akteure ebenso zu berücksichtigen wie spezifische nationale Traditionen und institutionelle Arrangements. So identifizieren etwa Hallin und Mancini (2004) drei unterschiedliche Systeme, die sich hinsichtlich des Verhältnisses von Politik und Medien deutlich unterscheiden. Während in vielen südeuropäischen Ländern die Regierungen traditionell starken Einfluss auf die Medien ausüben, setzen Länder wie Großbritannien oder die USA vor allem auf den Markt. Das demokratisch-korporative Modell, dem neben den skandinavischen Ländern auch Deutschland, Österreich und die Schweiz zugerechnet werden, zeichnet sich durch das Bemühen um eine Demokratisierung und Pluralisierung der Medienlandschaft aus. Staatliche Interventionen gelten insofern als gerechtfertigt, als sie helfen, die Autonomie der Medien sowohl gegenüber politischer als auch wirtschaftlicher Instrumentalisierung zu schützen. Zu einer ähnlichen Typologie gelangen Toepler und Zimmer (2002), die die Kulturpolitik Frankreichs, Schwedens und der USA vergleichen. Auch in den kulturpolitischen Institutionen würden unterschiedliche Traditionen des Regierens zum Ausdruck kommen, wobei in Frankreich viel stärker als in Schweden und in den USA die Interessen des Staates gewahrt bleiben. Vergleichende Analysen von Medienordnungen und Kulturpolitik, die auch nicht-westliche Staaten mit einbeziehen, liegen bislang leider nicht vor.

2. Diffusion von Gütern

Die wohl am häufigsten herangezogenen Indikatoren zur Bewertung von Homogenisierungs- oder Heterogenisierungsprozessen sind Zahlen zur Diffusion von kulturellen Gütern wie Büchern, Filmen oder Tonträgern. Vor allem in den kultur- und medien-

politischen Diskussionen im Umfeld der UNESCO berief man sich früh auf Statistiken, in denen die Dominanz der US-amerikanischen Produktionen auf den globalen Medienmärkten zum Ausdruck kam (Nordenstreng und Varis 1974). Doch auch hier wich die ursprüngliche Annahme von der zunehmenden Homogenisierung einem differenzierteren Bild. Beobachtungen über einen längeren Zeitraum und der Vergleich verschiedener Genres fördern einige gegenläufige Tendenzen zutage, obwohl die Datenlage unbefriedigend ist. Längere Zeitreihen stehen nur für einzelne Länder und Genres zu Verfügung, ein systematischer globaler Vergleich ist nur in Ansätzen möglich.

Aus den vorliegenden Datenbeständen lassen sich fünf allgemeine Befunde ableiten: *Erstens* ist das Ausmaß der globalen Verbreitung von Genre zu Genre unterschiedlich. Hollywoodfilme sind sicherlich das deutlichste Zeichen globaler Homogenisierung. Aktuelle Statistiken zeigen, dass der Anteil der Importe aus Hollywood in den meisten Märkten deutlich über fünfzig Prozent liegt (European Audiovisual Observatory 2009; Unesco Institute for Statistics 2009: 7). Lediglich Indien, Ägypten und die Türkei widersetzen sich diesem Trend mit einem Anteil heimischer Produktionen am Kinomarkt von mehr als achtzig Prozent, gefolgt von China und Japan mit Anteilen um sechzig Prozent. Etwas anders stellt sich die Situation am Fernsehmarkt dar: Obwohl die USA nach wie vor der Hauptexporteur von Fernsehserien sind, dominieren zur Jahrtausendwende[2] im Hauptabendprogramm tendenziell nationale Produktionen (De Bens und De Smaele 2001; Hepp 2004: 312-319; Thussu 2006: 152-156). US-amerikanische Serien dienen zum „Befüllen" weniger prominenter Sendeplätze. Bei Spiel- und Fernsehfilmen ist aber Ende der 1990er-Jahre Hollywood nach wie vor Spitzenreiter. 1997 stammen rund zwei Drittel der im Hauptabendprogramm ausgewählter europäischer Sendestationen gezeigten Filme aus den USA (De Bens und De Smaele 2001: 58 f.). Ein etwas stärkeres Beharrungsvermögen gegenüber internationalen Angeboten zeigen die Musik- und Buchmärkte (Gebesmair 2008: 189-220 und Tabelle A im Anhang; Kovac und Wischenbart 2009: 12), wenngleich auch hier der Anteil der internationalen Produkte nicht unbeträchtlich ist.

Zweitens widerstehen die Länder den Homogenisierungstendenzen der Kulturindustrie in unterschiedlichem Ausmaß. Vor allem große Nationen und jene mit einer großen kulturellen Distanz zur westlichen Welt weisen oft hohe Anteile heimischer Produktion aus.[3] Indien, Ägypten, die Türkei, Japan und China verfügen nicht nur über einen hohen Anteil eigener Produktionen am Kinomarkt, sondern auch am Fernsehfilm-, Tonträger- und Buchmarkt. In kleinen Ländern und insbesondere in jenen mit

2 Brauchbare aktuelle Daten werden leider nur noch von kommerziellen Anbietern angeboten und stehen zu Forschungszwecken nur zu relativ hohen Kosten zur Verfügung.

3 Hier soll nicht unerwähnt bleiben, dass in den hier verwendeten Statistiken lediglich die legal vertriebenen Produkte berücksichtigt sind. In vielen Ländern ist aber die Piraterie von Ton- und Bildträgern beträchtlich (Gebesmair 2008: 102 f.). Dazu kommt nun der illegale Tausch im Internet. Über die Herkunft der illegal distribuierten Produkte ist wenig bekannt. Curtin (2007: 223) meint, dass zum Beispiel in China mit illegalem DVD-Handel die Einfuhrbeschränkungen internationaler Blockbuster umgangen werden. Ebenso nimmt Laing (1986: 336) an, dass vor allem Musik der internationalen Stars illegal kopiert und vertrieben wird. Das deutet auf eine Unterschätzung des Homogenisierungsgrades auf der Basis offizieller Daten hin.

großen Nachbarn gleicher Sprache und Kultur ist der Anteil heimischer Produkte auf den Märkten oft verschwindend gering.

In einer historischen Perspektive betrachtet lässt sich aber *drittens* kein eindeutiger Trend ausmachen. Vielmehr werden Phasen hoher Homogenisierung von Phasen stärkerer Regionalisierung abgelöst. Dem Expansionsstreben Hollywoods, das seit den 1920er Jahren eine dominante Position am Weltmarkt einnimmt, wurde durch verschiedene Maßnahmen immer wieder Einhalt geboten (vgl. Guback 1985; Segrave 1997; Thiermeyer 1994; Tunstall 1977; Vasey 2006). Erst in den letzten Jahrzehnten hat das Hollywoodkino seine Position wieder zurückerobert. In einer Analyse von Single-Hitparaden in acht Ländern seit den 1960er Jahren konnten drei Phasen stärkerer Angleichung der Musikmärkte identifiziert werden (Gebesmair 2008: 189-195). Ansonsten fluktuiert der Anteil heimischer Produktionen in den Ländern recht unabhängig voneinander und ohne erkennbare Tendenz. Im Gegensatz dazu scheinen aber die Importe auf den Buchmärkten an Relevanz zu gewinnen (Gerhards und Rössel 1999: 330): In Deutschland lag der Anteil an Übersetzungen am Gesamtaufkommen der Belletristik bis Anfang der 1980er Jahre deutlich unter dreißig Prozent, stieg dann aber bis 1994 auf 45,3 Prozent (siehe auch Sapiro 2010: 423).

Was *viertens* die Herkunft der Importe anlangt, lassen sich zwei Phänomene unterscheiden. Dort, wo Sprach- oder Kulturverwandtschaften bestehen, bilden sich zuweilen regionale Märkte aus. Vor allem kleine Länder mit großen, potenten Nachbarn werden von diesen mit kulturellen Gütern versorgt. Der Austausch von Programmen innerhalb sogenannter geo-linguistischer Regionen, also zwischen Ländern, die sich durch eine sprachliche Nähe auszeichnen, gewann über die Jahre an Bedeutung (Hepp 2004: 201-233; Sinclair et al. 1996; Thussu 2006: 189-194; Varis 1984). Am deutlichsten zeigte sich dieser Trend in Lateinamerika, wo der brasilianische Medienkonzern Globo und die mexikanische Fernsehgesellschaft Televisa schon in den 1970er Jahren zu den wichtigsten Programmproduzenten der Region aufstiegen, und im arabischen Raum, der zunehmend von panarabischen Sendern mit Unterhaltungsprogrammen versorgt wird. Etwas anders stellt sich die Situation in Europa dar (vgl. De Bens und De Smaele 2001). Sieht man von der Abhängigkeit kleiner Länder wie Belgien, der Schweiz oder Österreich von ihren großen Nachbarn innerhalb der Sprachfamilie ab, dann überrascht vor allem der geringe Programmaustausch innerhalb der Europäischen Union. Obwohl diese mit ihrer Fernsehrichtlinie „Television without Frontiers" auf die Schaffung eines gemeinsamen Fernsehmarktes abzielte, ist der Anteil der europäischen Produktionen an den Importen gering. Hier lässt sich ein anderes Phänomen beobachten. De Bens und de Smaele machen eine zunehmende Bipolarisiserung des Hauptabendprogramms aus, wobei neben den nationalen Produktionen nur noch US-amerikanische eine Rolle spielen (De Bens und De Smaele 2001: 68). Dies trifft offensichtlich auch auf viele südostasiatische Länder zu (Waterman und Rogers 1994: 98-102): Zwar importieren sie insgesamt wenig Fernsehprogramm, aber wenn, dann vor allem aus den USA und nicht aus Ländern in der Region.

Schließlich lässt sich unter den Exporteuren eine Rangordnung ausmachen. Die USA spielen ohne Zweifel in allen Genres eine wichtige Rolle. Kein anderes Land ist zugleich in so vielen Märkten mit seinen Produkten präsent. Dazu gesellen sich aber noch weitere global agierende Akteure, zumeist nur in einem der hier erwähnten Genres: Großbritannien am Musikmarkt (Gebesmair 2008: 218 ff.), Frankreich, Schweden

und Italien am (europäischen) Buchmarkt (Kovac und Wischenbart 2009: 10 und die Tabellen im Anhang), die Niederlande und Großbritannien beim Formathandel (Hallenberger 2009). Von einem umgekehrten kulturellen Imperialismus (Rogers und Antola 1985), von der Peripherie zu den Zentren, kann aber keinesfalls gesprochen werden (Biltereyst und Meers 2000). Einzelne überregional erfolgreiche Produkte wie etwa Telenovelas oder jüngst auch Bollywoodkino in Europa bleiben kommerzielle Randphänomene.

Damit ist noch ein weiterer Aspekt der globalen Diffusion von Gütern angesprochen. Globale Homogenisierungsprozesse werden in der Regel anhand der Verbreitung kommerziell erfolgreicher Produkte analysiert. Die bislang präsentierten Befunde beruhen auf statistischen Angaben für den sogenannten Mainstream: Blockbusterkino, Hauptabendprogramm, Hitparaden und Bestsellerlisten. Daneben finden sich aber unzählige Nischen,[4] die nicht minder globalisiert sind. Telenovelas und Bollywoodkino mögen in der Mehrzahl der Länder Randerscheinungen sein, als Nischenprodukte stehen sie nichtsdestotrotz global zur Verfügung. Vor allem die digitale Speicherung und Übertragung von kulturellen Werken trug wesentlich zu ihrer globalen Verbreitung bei. Mit dem Aufkommen des Internets in den 1990er Jahren erreichte die vielleicht nicht unbedingt als Nischenphänomen, aber doch als Spezialmarkt zu betrachtende Startrek-Fankultur eine Ausdehnung von Finnland bis Australien (Hepp 2004: 402). Musikalische Subgenres vom algerischen Raï bis zu besonderen Spielarten des Techno sind den Hörerinnen und Hörern über Internet in aller Welt zugänglich (Gebesmair 2008: 220-227). Das trifft nicht nur auf die Popkultur zu, sondern auch auf hochkulturelle Nischenmärkte. Übersetzungen aus einer Vielzahl unterschiedlicher Sprachen gewinnen in Prestigeverlagen an Bedeutung (Sapiro 2010). Paradoxerweise zeigen sich gerade in der Hochkultur oft stärkere Tendenzen der globalen Angleichung als auf den Massenmärkten. Eine vergleichende Analyse des Repertoires der Wiener Philharmoniker seit ihrer Gründung im Jahre 1842 mit dem der New York Philharmonic lässt etwa eine sukzessive Angleichung erkennen (Mark 1998: 88 ff.). Ähnliche Befunde liegen für die Bildende Kunst vor (Quemin 2006: 529). Eine abschließende Bewertung von Homogenisierungsprozessen in Nischen ist aber aufgrund der spärlichen Datenlage nicht möglich.

3. Symbolischer Gehalt

Der Bewertung von Globalisierungsprozessen auf der Basis von Angaben zur Diffusion von kulturellen Gütern werden zwei Argumente entgegengehalten: Erstens kann aus der regionalen Herkunft eines Produkts nicht auf seine ästhetische Differenz zu den global vertriebenen Gütern geschlossen werden. Da es sich bei den Produkten häufig um Imitationen internationaler Vorbilder handelt, würde das Ausmaß der globalen Homogenisierung bei einer güterbezogenen Bewertung unterschätzt. Außerdem werden, so der zweite Einwand, die internationalen Angebote recht unterschiedlich rezipiert und die durch sie transportierten Werte nicht unverändert in die lokalen Praktiken inte-

4 Nische und Massenmarkt lassen sich natürlich nicht klar voneinander abgrenzen. Es handelt sich immer nur um Grade unterschiedlicher Reichweite.

griert. Deshalb tendierten Analysen der globalen Distribution von Gütern zur Überbewertung der Homogenisierungstendenzen. Dieser zweite Aspekt wird im nächsten Abschnitt geprüft. Zuerst soll aber die Frage der Bewertung des symbolischen Gehalts erörtert werden.

Angesichts der Unterschiedlichkeit regionaler Traditionen erscheinen die zahlreichen Imitationen internationaler Vorbilder in der Tat als Ausdruck einer fortschreitenden Homogenisierung der Kultur. Schon die Tatsache, dass der Großteil der lokal produzierten Popularmusik das abendländische temperierte Tonsystem übernahm, zeugt vom Verlust an kultureller Vielfalt. Auch die lokale Film- und Fernsehproduktion orientiert sich stark an den internationalen Produktionsstandards. Mit dem Aufkommen lokaler Kulturindustrien haben viele kulturelle Praktiken und Traditionen an Bedeutung verloren, die eines spezifischen Schutzes bedürfen, um fortbestehen zu können. Gleichzeitig gaben aber gerade diese Industrien den lokalen Kulturschaffenden Mittel und Möglichkeiten an die Hand, ihre kulturelle Identität auf neue Weise auszudrücken. Sie knüpften an lokale Traditionen an und verbanden diese mit der Formensprache des global verfügbaren kulturindustriellen Repertoires. Diese Hybridformen kultureller Produktion werden vor allem von Musikindustrieforschern gegen die Annahme einer zunehmenden Homogenisierung ins Feld geführt (Garofalo 1993: 26 ff.; Laing 1986: 339; Regev 1997: 134 ff.; Wallis und Malm 1984: passim). In gleicher Weise lassen sich auch lateinamerikanische Telenovelas (Martín Barbero 1993) oder der indische Film (Chakravarty 1993) als Produktionen interpretieren, in denen lokale Erzähltraditionen und Präsentationsweisen mit der international etablierten Formensprache vermischt werden. Auch das international vertriebene Repertoire darf nicht als bloßes Abbild einer wie immer abgegrenzten Nationalkultur des Herkunftslandes aufgefasst werden, sondern als eine Melange unterschiedlichster Einflüsse. Gerade vom Hollywoodfilm wird behauptet, dass er aus einer Vielzahl unterschiedlicher Quellen gespeist wird (Hepp 2004: 290). Nicht nur musste sich die Filmindustrie in den USA von Anbeginn an einem heterogenen, multikulturellen Markt orientieren, sie vermochte auch Talent aus aller Welt anzuziehen, was wiederum zum Hybridcharakter der Filme beitrug.

Doch unabhängig von der Frage, wie sehr der symbolische Gehalt kultureller Güter regionale Charakteristika der Kultur zum Ausdruck bringt oder nicht, gilt es zu klären, inwieweit überhaupt zwischen den global und regional vertriebenen kulturellen Gütern ästhetische Unterschiede bestehen. Für die Bewertung des Homogenisierungsgrades bedarf es eines Analyseinstruments, das in der Lage ist, symbolische Differenzen zu bewerten. Diese Aufgabe ist schwer in den Griff zu bekommen, da symbolische Formen multidimensional sind und Urteile über die Ähnlichkeit und Unähnlichkeit stark vom Analyseinstrument abhängen (siehe dazu die Ausführungen in Gebesmair 2008: 180-189). Den Unterschied zwischen einer Beethoven-Symphonie und indischen Ragas wird niemand abstreiten, türkischen von italienischem Rap abzugrenzen, gelingt, abgesehen von dem trivialen Bestimmungskriterium der Sprache, nur Experten. Mit informationsästhetischen Verfahren, wie sie etwa in der US-amerikanischen Kulturforschung zur Anwendung kommen (vgl. Alexander 1996; Dowd 1992), stößt man bei einer globalen Betrachtung jedenfalls an Grenzen.

Noch schwerer fällt die Bewertung der globalen Verbreitung von Weltbildern, Werthaltungen oder Ideologien. Mit den kulturellen Gütern diffundieren ja nicht nur musikalische, kinematographische oder literarische Formen, sondern auch Vorstellun-

gen darüber, wie die Welt ist und wie sie sein soll. Vor allem die Kritikerinnen und Kritiker des US-amerikanischen Kulturimperialismus (siehe unten) machten den ideologischen Gehalt der Medienprodukte zum Gegenstand der Analyse (vgl. Mattelart 1982; Mattelart und Dorfman 1975; Schiller 1989). So würden ihrer Meinung nach in den populären Unterhaltungsmedien die gesellschaftlichen Ungleichheiten ausgeblendet, die Produktionsverhältnisse als natürliche Ordnung dargestellt und Privatbesitz und individueller Erfolg idealisiert. Der zentrale Aspekt in der kritischen Diskussion ist die Ideologie des Konsumismus, die Sklair zufolge der Vorstellung Vorschub leisten würde, „that the meaning of life is to be found in the things that we possess" (Sklair 1995: 48). Zum Ausdruck kommt diese Haltung nicht nur in den allgegenwärtigen Werbeeinschaltungen, sondern auch in den Unterhaltungsprogrammen, in denen der ostentative Konsum und die damit einhergehende individuelle Stilisierung zur Norm wurden. Oft sind es aber gar nicht so sehr die Inhalte, in denen der Konsumismus als Haltung expliziert wird, sondern vielmehr ihre Aufmachung. „Hollywood … verbreitet Säkularismus, Teilnahmslosigkeit, Ersatzbefriedigung und einen hektischen Lebensrhythmus, ohne dass sich dies an seinen Themen und Stories festmachen ließe, sondern nur daran, was Hollywood ist und wie es seine Produkte zum Konsum darbietet" (Barber 2001: 107).[5] Wenngleich diese Beobachtungen in der Regel eher anekdotischen Charakter haben, so gilt es dennoch festzuhalten, dass gerade die lokalen Imitationen internationaler Vorbilder zum Einfallstor einer konsumistischen Weltsicht werden können. Lokale Produktionen mögen zwar in ihrer Form an kulturelle Traditionen anknüpfen und zur Ausbildung lokaler Identitäten beitragen, auf einer zweiten Bedeutungsebene vermitteln sie aber gleichzeitig diese spezifische Weltsicht. Sklair meint daher, dass „consumerism has a universal capitalist form but with the permanent potential of national-local contents" (Sklair 1995: 170). Dieser Vorwurf wurde vor allem gegenüber den lateinamerikanischen Telenovelas erhoben (vgl. Biltereyst und Meers 2000: 396 f.; Sklair 1995: 154; Sreberny-Mohammadi 1991: 128), deren Lokalkolorit nur dazu dienen würde, die Akzeptanz für die von den US-amerikanischen Vorbildern propagierte Weltsicht zu gewährleisten. „Brazilian homemade television is even more commercial than American programming with ‚merchandising' of products a central part of telenovela content, encouraging a consumerist way of life of which the United States is the most advanced example" (Sreberny-Mohammadi 1991: 128). So vage diese Aussagen auch sind, sie sollen für Formen der globalen Homogenisierung sensibilisieren, die in den Diskussionen zwar allenthalben Erwähnung finden, aber so gut wie nie Gegenstand von systematischen Untersuchungen sind.

5 Der Begriff Konsumismus („consumerism") wurde, obwohl er in der Diskussion um die Globalisierung von Kultur immer wieder auftaucht, kaum näher bestimmt. Er zeigt eine gewisse Nähe zur Kulturindustriekritik der Kritischen Theorie und steht in einer Reihe von Begriffen wie Atomisierung, Entfremdung, Entsublimierung, Regression etc. Der Mangel an Spezifizierung soll nicht als Vorwand dienen, ihn als empirisch wahrnehmbares Phänomen zu vernachlässigen. Die Semiotik bietet dazu zahlreiche Anknüpfungspunkte (z. B. Barthes 1964).

4. Werthaltungen und Praktiken

Gegen die von Kritikern des Kulturimperialismus vertretene These einer globalen Verbreitung spezifischer Werthaltungen und Weltanschauungen wird in der Regel eingewandt, dass Medieninhalte von den Rezipienten sehr unterschiedlich wahrgenommen und interpretiert werden (Biernatzky 1997: 19 f.; Hesmondhalgh 2002: 176 f.; McAnany und Wilkinson 1992: 734 ff.; Straubhaar 1991: 41; Tomlinson 1991: 45 ff.). Die mehr oder weniger expliziten Werte und Ideologien werden nicht eins zu eins übernommen, sondern, wenn überhaupt, in veränderter und angepasster Form in die je eigene Praxis integriert. Kommunikationswissenschaftler berufen sich in diesem Zusammenhang häufig (wenn nicht sogar ausschließlich) auf Ergebnisse einer Studie, die Tamar Liebes und Eliuh Katz in den 1980er Jahren in Israel und den USA durchgeführt haben (Katz und Liebes 1990). Sie ließen eine Episode der US-amerikanischen Seifenoper „Dallas" von Rezipienten unterschiedlicher Herkunft nacherzählen, wobei sich deutliche Unterschiede in der Wahrnehmungsweise und in den Bewertungen der Inhalte zeigten. Während etwa Araber und marokkanische Juden dazu neigten, die Geschichte als Familiensaga zu betrachten, stellten die russischen Einwanderer in ihrer Interpretation vor allem auf die Sichtbarmachung des ideologischen und propagandistischen Gehalts der Seifenoper ab. In den individualisierenden Erzählungen der amerikanischen Seher dominierte hingegen die psychologische Deutung einzelner Charaktere. Dieser Rezeptionsmodus war auch unter den Bewohnern eines Kibbuz verbreitet.

Die Annahme einer langfristigen Veränderung von Werthaltungen und Lebensstilen ist damit aber noch nicht widerlegt. So merkt etwa Sreberny-Mohammadi (1991: 130) an, dass die Medien grundlegendere Änderungen bewirken würden, die eine auf die Nutzung und Rezeption konzentrierte Forschung nicht erfassen könne. Auch Sklair (1995: 89) wendet gegen das Argument der unterschiedlichen Interpretation ein, dass trotz dieser kulturellen Differenzen in der Aneignung auf einer basaleren Ebene die Ideologie des Konsumismus wirksam werde. Die idiosynkratischen kulturellen Praktiken in verschiedenen Regionen erweisen sich bei näherer Betrachtung oft nur als Fassade, die den hohen Grad an Übereinstimmung in Werthaltung und Orientierung verdeckt (vgl. auch Boli und Elliott 2008). Mit der im kommunikationswissenschaftlichen Mainstream üblich gewordenen Verengung der Perspektive auf den „aktiven Medienrezipienten" geraten aber gerade diese Entwicklungen aus dem Blick.

Empirisches Material zur Bewertung der langfristigen Veränderungen von Praktiken und Werthaltungen liegt kaum vor. Aus der kulturanthropologischen Forschung weiß man, dass Gewohnheiten und Einstellungen von den international agierenden Medien- und Konsumgüterindustrien nicht unbeeinflusst bleiben (vgl. z. B. Appadurai 1990; Breidenbach und Zukrigl 1998; Hannerz 1992). Die Änderungen vollziehen sich aber immer im Rahmen der je eigenen Tradition und führen zu recht unterschiedlichen Ausformungen. Auch der Wertewandel, den Inglehart und Baker (2000) beobachten, hat nicht zwangsläufig stärkere globale Homogenität zur Folge. Die durch nationale Institutionen vermittelte Wertebasis einer Gesellschaft übt im Prozess der Modernisierung einen nachhaltigen Einfluss auf die Orientierungen aus. Einstellungen differieren daher stark von Gesellschaft zu Gesellschaft, obwohl diese in ihrer demographischen Struktur durchaus ähnlich sein können. Zudem bliebe zu prüfen, welcher Stellenwert den Medien- und Kulturindustrien in diesem Prozess zukäme.

III. Erklärungsansätze

Die Sichtung der einschlägigen Untersuchungen zur kulturellen Globalisierung verdeutlicht, wie lückenhaft die empirische Basis der Bewertung von Homogenisierungsprozessen ist. Dieser Mangel ist zum Teil grundsätzlicheren methodologischen Problemen geschuldet, da Grade der Ähnlichkeit und Unähnlichkeit von Kultur aufgrund ihrer Mehrdimensionalität nur mit großem Aufwand quantifiziert werden können. Die Mehrzahl der empirischen Untersuchungen ist qualitativ angelegt, und den quantitativen Analysen der Diffusion von Gütern mangelt es oft an einer soliden Datenbasis. Nichtsdestotrotz lassen sich auf allen vier hier diskutierten Ebenen Prozesse der Angleichung von Regionen identifizieren, die allerdings pfadabhängig und keineswegs irreversibel verlaufen. Das heißt, die Veränderungen bleiben immer im Rahmen der lokalen Vorgaben und Traditionen und stoßen zuweilen auch an Grenzen. Im nächsten Abschnitt werden drei Ansätze vorgestellt, die der Erklärung der beobachteten Prozesse dienen. Dabei soll auch verdeutlicht werden, für welche der zuvor ausgeführten Beobachtungsebenen Aussagen getroffen werden. Im Zentrum der folgenden Ausführungen stehen nicht allgemeine Theorien der Globalisierung, sondern Erklärungen, die Prozesse der Homogenisierung auf Charakteristika transnationaler Kultur- und Medienindustrien zurückführen.

1. Imperialismustheorien

Der älteste Ansatz knüpft mehr oder weniger explizit an marxistische Theorien des Imperialismus und der Abhängigkeit an, die in den 1960er und 1970er Jahren die entwicklungspolitische Diskussion dominierten. Doch handelt es sich dabei weniger um eine ausformulierte Theorie, sondern um eine Reihe von Analysen der Expansionsstrategien großer Konzerne, die häufig anekdotischen Charakter haben (Bagdikian 2004; Herman und McChesney 1997; Mattelart 1982; Schiller 1969, 1976, 1989). Die Kommunikationswissenschaft ging früh auf Distanz zu den orthodox-marxistischen und in der Regel auch kulturpessimistischen Annnahmen der Vertreter dieses Ansatzes, das Interesse am Thema blieb aber bestehen: Von den 1970er bis in die 1990er Jahre erschien eine Reihe von Abhandlungen, die sich kritisch mit der Theorie des Medien- und Kulturimperialismus auseinandersetzten. Diese knüpften am Befund der globalen Medienexpansion an, kamen aber zu abweichenden Interpretationen ihrer ideologischen Mission (Boyd-Barrett 1977; Fejes 1981; Laing 1986; Lee 1980; Straubhaar 1991; Tomlinson 1991; Tunstall 1977). Die theoretischen Grundlagen einer Imperialismustheorie der globalen Verbreitung von Kultur wurden dabei selten expliziert. Um den Ertrag dieses Ansatzes bewerten zu können, erscheint es aber unerlässlich, die Grundgedanken herauszuarbeiten.

Alle marxistisch-orientierten Imperialismus- und Dependenztheorien gehen von vier grundsätzlichen Annahmen aus (vgl. Frank 1969; Lenin 1975; Wallerstein 1974): Erstens behaupten sie den Primat des Ökonomischen. Die treibende Kraft der globalen Expansion sind die Verwertungsinteressen des Kapitals, das auf der Suche nach neuen Absatzmärkten, billigen Rohstoffen und Arbeitskräften immer größere Teile der Welt in das kapitalistische Weltsystem integriert. Zweitens wird der Staat oder sein militäri-

scher Apparat für diese Zwecke instrumentalisiert. Der neuzeitliche Kolonialismus und die Gestaltung der politischen Weltordnung im 20. Jahrhundert dienten in dieser Interpretation vor allem der Durchsetzung ökonomischer Interessen. Drittens beruht dieses System auf dem grundlegenden Konflikt zwischen „besitzenden" und „besitzlosen" Klassen, der auf der globalen Ebene als Gegensatz zwischen Zentrum, d. i. die industrialisierte, erste Welt und Peripherie, d. i. die unterentwickelte Dritte Welt, wiederkehrt. Unterentwicklung wird in dieser Sichtweise nicht als ein durch nationale Anstrengung zu überwindendes Stadium im Prozess der Modernisierung betrachtet, sondern als konstitutives Element einer kapitalistischen Weltordnung, die über die systematische Ausbeutung der Peripherien reproduziert wird. Und viertens bedarf es zur Rechtfertigung dieses Ausbeutungsverhältnisses eines spezifischen ideologischen Überbaus. Medien- und Kulturindustrien spielen in diesem Prozess globaler Akkumulation in zweifacher Hinsicht eine wichtige Rolle. Zum einen folgen die Medienkonzerne selbst der gleichen expansiven Logik aller Privatunternehmen und drängen darauf, immer weitere Teile der Welt unter ihren Einflussbereich zu bekommen. Zum anderen tragen sie, so die Annahme, zur Verbreitung eben jener Weltsicht bei, die den Interessen der großen Konzerne und der besitzenden Klasse entgegenkommt. Herbert I. Schiller etwa meinte, dass die transnationalen Medien mit den Bildern und Botschaften, die sie verbreiten, Überzeugungen schaffen, „that create and reinforce their audiences' attachment to the way things are in the system overall" (Schiller 1979: 30). Doch wie plausibel sind diese Annahmen?

Das Bemühen der Medienkonzerne, ihren Einflussbereich global auszudehnen, lässt sich nicht von der Hand weisen. Schon in den Anfangsjahren der Kultur- und Medienindustrien wurden Tochterunternehmen in entlegenen Regionen gegründet oder Konkurrenten übernommen. Die großen US-amerikanischen und europäischen Schallplattenlabels betrieben schon vor dem Ersten Weltkrieg Filialen in fast allen Teilen der Welt (Gronow 1983). Auch Hollywood dehnte seinen Vertrieb in der Zeit zwischen den Weltkriegen enorm aus, wenngleich einige Länder Maßnahmen ergriffen, um den Einfluss der US-amerikanischen Studios zu regulieren (Guback 1985; Segrave 1997). Lediglich die Radio- und Fernsehindustrie blieb in den meisten Ländern lange Zeit vor ausländischem Einfluss bewahrt. Mittlerweile sind aber viele der privaten Anbieter im Besitz eines der großen transnationalen Medienkonzerne, die den Globus am Beginn des 21. Jahrhunderts beherrschen (Hachmeister und Rager 2005). Wie die Ausführungen im *Abschnitt II* bereits deutlich machten, spielt das Ausland als Absatzmarkt für die großen Konzerne eine beträchtliche Rolle. Garofalo berichtet, dass schon Ende der 1970er Jahre die beiden US-amerikanischen Traditionslabels CBS und RCA mehr als fünfzig Prozent ihres Umsatzes im Ausland machten (Garofalo 1993: 19). Die Hollywoodstudios erreichten diesen Anteil schon in den 1960er Jahren. Nach einem Rückgang der Auslandseinkünfte in den 1980er Jahren, der vor allem dem starken Dollar geschuldet war, liegt deren Anteil am Gesamtumsatz 2005 wieder bei fünfzig Prozent (Guback 1985: 481; Thussu 2006: 120; Wildman und Siwek 1988: 30). Von 1992 bis 2004 hat sich der Umsatz aus Exporten von Filmen und TV-Programmen in den USA verfünffacht (Thussu 2006: 153).

Dennoch ist die Charakterisierung dieser Entwicklung als Medienimperialismus irreführend, da mit der Expansion der Industrie nicht automatisch Veränderungen auf den vier Beobachtungsebenen kultureller Globalisierung einhergehen. Die großen Kon-

zerne sind bezüglich der Herkunft der von ihnen vertriebenen Güter grundsätzlich indifferent. Major Labels und die großen internationalen Verleihfirmen vertreiben auf den Auslandsmärkten nicht nur das Repertoire aus den Zentren der Kulturindustrie, sondern auch lokale Produktionen, sofern sich damit Geld machen lässt. Der progressive brasilianische Sänger Caetano Veloso etwa war schon in den 1960er Jahren beim Musiklabel des niederländischen Philipskonzerns unter Vertrag. Zudem geht die Initiative zum Import globaler Produkte nicht nur von den internationalen Konzernen aus, sondern auch von lokalen Unternehmen. Man denke etwa an den deutschen Filmrechtehändler Leo Kirch. Auch der symbolische oder ideologische Gehalt der Produktionen lässt sich nicht bloß als Reflex der Kapitalinteressen deuten. Eine direkte Einflussnahme vor allem auf die Nachrichtenberichterstattung ist nicht ausgeschlossen, aber keinesfalls die Regel (Hesmondhalgh 2002: 162 ff.). Die tendenziöse Berichterstattung in den Nachrichtenmedien des konservativen Medienmagnaten Rupert Murdoch, auf die von Kritikern des Medienimperialismus zuweilen verwiesen wird (z. B. Bagdikian 2004: 15; Herman und McChesney 1997: 166 ff.), mag zwar folgenreich sein, auf die Kultur- und Medienindustrie im Allgemeinen lässt sich dieser Befund aber nicht übertragen. Aus der Journalismusforschung weiß man, dass der Einfluss der Eigentümer auf die Redaktionen nicht sehr groß ist (Pürer 2003: 127). Die Annahme, Medien erfüllten eine ideologische Funktion, wird auch nicht so sehr mit Beispielen direkter Einflussnahme untermauert, sondern vor allem mit der Beobachtung, dass kommerzielle Anbieter ein für den Absatz von Konsumgütern günstiges Klima schafften (siehe *Abschnitt II.*3). Dies passiert aber – wenn überhaupt – nicht durch direkte Einflussnahme der kapitalistischen Klasse auf die Medieninhalte, sondern allein durch die Produktionslogik einer am Massenabsatz orientierten und durch Werbung finanzierten Industrie, die sich der entsprechenden Warenästhetik bedient, um ihren Profit zu maximieren (eine ähnliche Position gegenüber polit-ökonomischen Erklärungen vertritt auch Bourdieu 1998: 19 ff.). Die globale Verbreitung des vielfach beklagten Konsumismus ist also viel mehr eine Begleiterscheinung der Expansion der Medien- und Kulturindustrie und nicht so sehr unmittelbarer Ausdruck der Kapitalinteressen.

Am plausibelsten erscheint die These des Kulturimperialismus, wenn sie Aussagen über Veränderungen auf der ersten der hier vorgestellten Beobachtungsebenen macht. Die globale Medienordnung wurde in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts sukzessive im Interesse der großen Industrie umgestaltet (Gebesmair 2008: 64-71). So gut wie alle Länder dieser Erde öffneten ihre Märkte für internationale Anbieter, die Handelsbeschränkungen der Zwischenkriegszeit wurden tendenziell abgebaut. Dass dabei die Industrie auch den Staat in den Dienst nimmt, lässt sich vortrefflich am Kampf der US-Filmindustrie gegen Importbeschränkungen und Quotenregelungen mancher Länder illustrieren (Grant und Wood 2004: 352-377; Pauwels und Loisen 2003; Segrave 1997: passim): Sowohl in internationalen als auch in bilateralen Verhandlungen vertritt die US-amerikanische Außenpolitik klar die Interessen Hollywoods, wenngleich nicht immer mit Erfolg.

Insofern fällt das Urteil über die vier eingangs erwähnten Grundannahmen der Imperialismustheorie gespalten aus. Zwar folgen auch die Kulturindustrien der Expansionslogik kapitalistischer Produktionssysteme und versichern sich der Unterstützung durch den Staat, doch lassen sich daraus keine Aussagen über kulturelle Konsequenzen ableiten. Die Annahme einer bewussten ideologischen Mission der transnationalen Kul-

turindustrien erscheint nicht plausibel. Schließlich lässt sich auch das dependenztheoretische Argument der Notwendigkeit von Ausbeutungsverhältnissen schwerlich auf die Kulturindustrien übertragen. Denn mit der Abhängigkeit von internationalen Medienimporten geht nicht notwendigerweise Unterentwicklung einher. Unter den stark von internationalen Medienkonzernen „kolonialisierten" Märkten befindet sich eine Reihe hoch industrialisierter Länder, wie etwa auch einige Staaten Europas. Periphere Länder mit einer geringen Kaufkraft (und in der Regel auch schwachem urheberrechtlichen Schutz) sind für die internationalen Anbieter von untergeordneter Bedeutung.

2. Medienökonomische Erklärungen

Während Imperialismustheorien kulturelle Entwicklungen aus der Logik des kapitalistischen Weltsystems zu erklären suchen, d. h. aus den globalen Ungleichheiten und den Verwertungsinteressen großer Konzerne, die sich zur Durchsetzung ihrer Expansionsstrategie auch politischer Mittel bedienen, führen Medienökonomen die kulturellen Ungleichheiten am Weltmarkt auf Charakteristika von Medienmärkten zurück. Sie identifizieren jene Faktoren, die das Angebot von und die Nachfrage nach kulturellen Gütern spezifischer Provenienz beeinflussen. Im Zentrum ihres Interesses steht also nur die Diffusion von Gütern, die drei anderen in *Abschnitt II* genannten Beobachtungsebenen gehen nur als Randbedingungen in die Erklärungen ein. Rechtsordnungen, der symbolische Gehalt und Werthaltungen (Präferenzen) ändern zwar das Ergebnis am Markt, sie sind aber nicht selbst Gegenstand der Analyse.

Ausgangspunkt aller medienökonomischen Analysen kultureller Globalisierung ist die Beobachtung, dass das Publikum heimische Produktionen – bei sonst gleicher Qualität! – den internationalen vorzieht (Dupagne und Waterman 1998; Fu und Sim 2010: 121; Straubhaar 1991: 51; Wildman und Siwek 1988: 68). Kulturelle Güter erfahren durch den Transfer in andere Kontexte aufgrund der Unterschiede in Sprache und Kultur eine Wertminderung, die Hoskins und Mirus (1988: 504) „cultural discount", Wildman und Siwek (1988: 75) kulturelles Handicap nennen.[6] Die Frage, die es vor diesem Hintergrund zu klären gilt, ist, unter welchen Bedingungen dem Export von kulturellen Gütern über Landes-, Sprach- und Kulturgrenzen hinweg größerer Erfolg beschieden ist. In der medienökonomischen Literatur finden sich verschiedene Antworten auf diese Frage.

Das am häufigsten vorgebrachte Argument ist die unterschiedliche *Größe der heimischen Märkte*[7] (Cowen 2002: 90 ff.; Dupagne und Waterman 1998; Fu und Sim 2010; Hoskins und Mirus 1988: 501-504; Kruse 1994: 194; Thiermeyer 1994: 273-276; Wildman und Siwek 1988: 67-79), ein Argument, das sich in der Literatur auch schon bei (nicht-orthodoxen) Kritikern des Medienimperialismus findet (Boyd-Barrett 1977:

6 Diese Annahme gilt es natürlich auch auf der Individualebene zu prüfen. Sie trifft vor allem, wie Straubhaar (1991: 51) zeigt, auf die unteren und mittleren Rezipientenschichten zu, sie muss aber für Gebildetere nicht notwendigerweise stimmen. Auf aggregierter Ebene gilt die Wertminderung infolge kultureller Unterschiede aber als bestätigt (vgl. Fu und Sim 2010).

7 Der Einfachheit halber ist hier von der Größe eines Landes die Rede. Genau genommen geht es bei den folgenden Erklärungen immer um die ökonomische Potenz eines Landes, die ja nicht nur von der Bevölkerungsgröße abhängt.

130; Tunstall 1977: 42). In kleineren Märkten, so die augenscheinliche Annahme, wird weniger produziert, und daher muss, um die Nachfrage nach kulturellen Gütern zu befriedigen, aus anderen Märkten importiert werden. Doch der Zusammenhang zwischen der Größe des Marktes und dem Wettbewerbsvorteil der Unternehmen, die in diesen Märkten tätig sind, ist komplexer. Denn paradoxerweise führt gerade jene Präferenz für heimische Produktionen, die den Exporten einen Nachteil („cultural discount") beschert, zur systematischen Bevorzugung der Produzenten in großen Märkten. Hoskins und Mirus (1988) bieten dafür folgende Erklärung an: Gäbe es keine kulturellen Unterschiede zwischen zwei Ländern unterschiedlicher Größe, könnten die Anbieter im kleinen Land das Potenzial des gemeinsamen Marktes in gleicher Weise ausschöpfen wie jene aus dem großen Land. Geht man aber von einem „cultural discount" aus, verkleinern sich der Markt und damit die Absatzmöglichkeiten für Unternehmen aus einem kleinen Land viel stärker als für Unternehmen aus dem großen. Die Summe aus heimischem Markt und „diskontiertem" Auslandsmarkt ist für sie kleiner. Verstärkt wird der Wettbewerbsnachteil, wenn man weiterhin annimmt, dass mit der Größe des Marktes das Produktionsbudget und damit die Qualität oder besser die Massentauglichkeit der Produktionen steigt (Wildman und Siwek 1988: 67-79). Produzenten, die über ein höheres Budget verfügen, können bessere Musiker, Autoren, Regisseure, Schauspieler oder Sänger verpflichten oder aufwendigere Technologien nutzen und damit ein größeres Publikum erreichen. Die Steigerung der Qualität macht aber unter der Annahme, dass Konsumenten sich trotz kultureller Unterschiede für das bessere Produkt entscheiden, die Wertminderung durch den „cultural discount" zum Teil wett, wodurch Anbieter aus Ländern mit großen heimischen Märkten einen weiteren Vorteil gegenüber denen aus kleinen Ländern erzielen.

Schließlich profitieren diese aber auch noch von einem weiteren Charakteristikum industrieller Kulturproduktion. Da nämlich die Grenzkosten, d. h. die Kosten für eine weitere Kopie des Produkts oder einen weiteren Rezipienten nach den getätigten Investitionen in den Prototyp bei massenmedial verbreiteten Inhalten verschwindend gering oder null sind, können Unternehmen in Auslandsmärkten die Preise deutlich unter den Produktionskosten ansetzen, sofern diese am Ursprungsmarkt bereits eingespielt wurden (Grant und Wood 2004: 129 ff.; Hoskins und Mirus 1988: 510 f.; Hoskins et al. 1989; Kruse 1994: 196; Thiermeyer 1994: 44 ff.; Wildman und Siwek 1988: 2 f.). Produktionen in kleineren Ländern sind daher, da zuerst einmal die Produktionskosten verrechnet werden müssen, in der Regel viel teurer als Importe aus großen Märkten. Tatsächlich sind die Lizenzgebühren für US-amerikanische Fernsehfilme und Serien deutlich geringer als die Kosten für eigene Produktionen (vgl. Grant und Wood 2004: 129).[8] Kritiker sprechen daher auch gerne von Preisdumping. Doch beruht die Preisgestaltung nicht auf einer bösen Absicht, sondern allein auf der Logik von Märkten für Güter mit geringen Grenzkosten. Hoskin et al. (1989) können zeigen, dass die Preise allein von der Kaufkraft und der Marktsituation im importierenden Land abhängen.

8 Dieser Wettbewerbsvorteil für Produzenten aus großen Ländern spielt nur dann eine Rolle, wenn Entscheidungen auf der Basis von Preisunterschieden gemacht werden. Dies trifft in erster Linie auf die Programmgestaltung im Fernsehen zu, wo zwischen billigen Importen und teuren Eigenproduktionen gewählt werden muss. Für die Endverbraucher gilt das Argument nicht. Diese zahlen ja für die CD, das Buch oder den Film eines ausländischen Produzenten in der Regel nicht weniger als für Produkte aus dem Inland.

Diese allgemeine ökonomische Theorie der globalen Diffusion kultureller Güter erfährt nun noch weitere Modifikationen, wobei die anderen drei in *Abschnitt II* genannten Aspekte globaler Kultur hier im Gegensatz zu Imperialismustheorien nicht Gegenstand der Erklärung sind, sondern als unabhängige Variablen in die Erklärung eingehen. So haben etwa zahlreiche Länder und Länderzusammenschlüsse, darunter auch die Europäische Union, kultur- und medienpolitische Maßnahmen ergriffen, um die Binnenmärkte vor dem Einfluss internationaler Medienunternehmen zu schützen (einen guten Überblick bieten Grant und Wood 2004: 139-314). Diese reichen von Quotenregelungen für heimische Produktionen im Rundfunk und Kino bis hin zu Subventionen aller Art. Die Meinungen über die Effizienz dieser Bemühungen gehen auseinander. Kanadische Kulturpolitiker halten etwa die Regelung, der gemäß 35 Prozent der Sendezeit kanadischer Radiosender kanadischen Produktionen vorbehalten sein muss, für eine der wirkungsvollsten Maßnahmen zur Stärkung der kanadischen Musikszene (Grant und Wood 2004: 324). In den Augen von Ökonomen (Kruse 1994: 191; Waterman und Rogers 1994: 109; Wildman und Siwek 1988: 117-127) hingegen würden Importbeschränkungen den Wettbewerb und damit langfristig auch die Wettbewerbsfähigkeit der geschützten Unternehmen mindern. Der Exporterfolg kultureller Güter lässt sich natürlich auch aus Unterschieden im *symbolischen Gehalt* erklären. Je allgemeiner die verwendeten kulturellen Codes sind, je weniger auf kulturelle Besonderheiten Bezug genommen wird, desto leichter überwinden kulturelle Güter Grenzen (Gerhards und Rössel 1999: 334; Janssen und Kuipers 2008: 723). Damit wird z. B. der Erfolg von Hollywoodproduktionen erklärt, die aufgrund der Heterogenität des US-Marktes immer schon am kleinsten gemeinsamen Nenner orientiert waren (vgl. Hickethier 2001: 119; Hoskins und Mirus 1988: 506; Thiermeyer 1994: 276). Unterschiede in der Universalität des Codes mögen auch für die beobachteten Differenzen zwischen den Genres verantwortlich sein. Kulturelle Produkte mit starker sprachlicher Komponente (Literatur, Songs) diffundieren weniger leicht als bildbasierte (Film). Schließlich hängt der Erfolg internationaler Produktionen aber auch von der kulturellen Distanz zwischen exportierendem und importierendem Land ab. Wie in *Abschnitt II.*4 gezeigt wurde, lassen sich nach wie vor große *Wertunterschiede* zwischen den Gesellschaften ausmachen. Damit variiert aber auch das Ausmaß der Wertminderung (des „cultural discount") kultureller Güter von Land zu Land. Fu und Sim (2010) etwa bilden aus Geert Hofstedes Kulturdimensionen, mit denen unterschiedliche Unternehmenskulturen charakterisiert werden, einen Index kultureller Distanz, der den Anteil ausländischer Produktionen auf den heimischen Filmmärkten recht gut erklärt.

Medienökonomische Theorien haben sich in der empirischen Forschung durchaus bewährt. Anders als Imperialismustheorien führen sie die Dominanz bestimmter Produktionen am Weltmarkt nicht auf Machtverhältnisse im kapitalistischen Weltsystem zurück, sondern auf die Massenattraktivität der Produkte, die deshalb auch überregional nachgefragt werden. Die Logik des Handels über kulturelle Grenzen hinweg hat allerdings zur Folge, dass Anbieter aus großen Ländern eher in die Lage versetzt werden, massenattraktive Produktionen herzustellen. Diesem Umstand ist zum Beispiel der Erfolg Hollywoods geschuldet.[9] Auch gegenläufige Tendenzen, wie etwa der hohe Anteil

9 Dazu kommen natürlich noch andere Faktoren, wie eben die Heterogenität des US-Marktes,

heimischer Produktionen in Indien, Ägypten oder der Türkei, die Tendenz zur Regionalisierung in manchen Genres und die geringere Globalisierung von sprachbezogenen Kulturformen lassen sich im Rahmen dieses Paradigmas erklären. Sie werden auf kulturelle Distanzen zwischen den Märkten und auf die geringere Universalität bestimmter symbolischer Gehalte zurückgeführt.

Dennoch lassen sich einige Einwände vorbringen. Aus der Organisationssoziologie weiß man, dass sich Unternehmen zur Bewältigung von Unsicherheiten in der Organisationsumwelt gewisser institutioneller Vorkehrungen bedienen (vgl. Beckert 1996; Cyert und March 1992; Simon 1997). Insbesondere die Produktion und Distribution kultureller Güter ist von enormen Ungewissheiten geprägt. Filme, die mit enormem Produktionsaufwand gedreht wurden, erweisen sich zuweilen als Riesenflops, was in einem Land in großer Zahl verkauft wird, bleibt in einem anderen ein Ladenhüter, und nicht selten sind die Akteure in der Industrie über den Erfolg von Produktionen schlicht überrascht. Aufgrund der geringen Vorhersagbarkeit der Ergebnisse in der Kulturindustrie (und nicht nur dort) bilden Unternehmen Routinen und Selektionsregeln aus, die in der Alltagpraxis für ein gewisses Maß an Sicherheit sorgen. Diese wurden bislang wenig erforscht, eine Soziologie der Produktionssysteme würde diese ins Zentrum des Interesses rücken. Soziologische Zugänge könnten aber auch noch ein weiteres Defizit medienökonomischer Erklärungsansätze beheben. Wie wir gesehen haben, bleiben in den medienökonomischen Theorien drei der in *Abschnitt II* genannten Beobachtungsebenen ausgeklammert.[10] Eine Soziologie der Produktionssysteme bietet einige Anknüpfungspunkte, um zumindest die Ebene des symbolischen Gehalts und die institutionelle Ebene wieder stärker in die Analyse zu integrieren. Zum einen finden sich in der soziologischen Literatur einige Aussagen über den Einfluss strategischer Erwägungen auf die Gestaltung international vertriebener Kulturgüter. Zum anderen lassen sich Prozesse der Diffusion und der Institutionalisierung von Medienordnungen und Kulturpolitik mit soziologischem Instrumentarium gut in den Griff bekommen. Im Unterschied zu Imperialismustheorien, die diese Prozesse als Durchsetzung der Kapitalinteressen deuten, versuchen soziologische Ansätze der Komplexität der Interessenslagen gerecht zu werden.[11]

3. Soziologie der Produktionssysteme

Soziologische Analysen transnationaler Kulturindustrien sind rar, und dies obwohl die US-amerikanischen Kultursoziologen Richard A. Peterson, David Berger, Paul Hirsch

der eine Ausrichtung an universellen Themen erfordert, die starke Wettbewerbsorientierung und die hohe regionale Konzentration der Produktion in Los Angeles, die eine Reihe von Vorteilen mit sich bringt (vgl. Grant und Wood 2004: 25-41; Scott 2002). Darauf kann hier aber nicht im Detail eingegangen werden.

10 Die Neue Institutionenökonomik bemüht sich allerdings schon seit geraumer Zeit darum, auch die rechtlichen Grundlagen des Wirtschaftens zum Gegenstand einer ökonomischen Analyse zu machen. In der medienökonomischen Debatte um die kulturelle Globalisierung spielt diese aber meines Wissens keine Rolle.

11 Die vierte Beobachtungsebene, die Werthaltungen und Praktiken der Rezipienten, bleibt in einer Soziologie der Produktionssysteme ebenso exogen wie in der Ökonomie. Sie bildet quasi die Umwelt der Produktionssysteme und ist nicht Gegenstand der Erklärung.

und Paul DiMaggio schon in den frühen 1970er Jahren die Fruchtbarkeit eines soziologischen Zugangs zu kulturindustriellen Produktionsprozessen unter Beweis stellten (DiMaggio 1977; Hirsch 1972; Peterson und Berger 1971, 1975). Sie bedienten sich vor allem der Theorien und Instrumente der Organisationsforschung, die den Blick auf die Anpassungsstrategien von Industrieunternehmen auf sich ständig wandelnde Umweltbedingungen richtete. Damit gewann eine kultursoziologische Sichtweise an Bedeutung, die kulturelle Entwicklungen nicht wie in den damals populären marxistischen Theorien unmittelbar aus den gesellschaftlichen Verhältnissen zu erklären suchte, sondern die Eigenlogik kultureller Produktionssysteme in Rechnung stellte (Peterson 1976; siehe auch Gebesmair 2010). Dieser als „production-of-culture"-Ansatz bekannt gewordene sozialwissenschaftliche Zugriff auf kulturelle Prozesse gibt Mittel an die Hand, die Schwächen, sowohl einer imperialismustheoretischen als auch medienökonomischen Erklärung der globalen Verbreitung kultureller Güter, auszugleichen. Gegen die Annahme des Primats der wirtschaftlichen Interessen wird von Vertretern dieses Ansatzes die relative Autonomie der Produktionssysteme hervorgehoben, die medienökonomische Analyse wird um die Einsicht ergänzt, dass Akteure in der Kulturindustrie in komplexen Umwelten tätig sind und zur Bewältigung der Unsicherheiten spezifische Strategien entwickeln. Eine soziologische Theorie der transnationalen Kulturindustrie existiert allerdings bislang nicht. Im Folgenden werden lediglich zwei Überlegungen aufgegriffen, die für einen soziologischen Zugang als wesentlich erachtet werden.

Die Unsicherheit in Bezug auf die Angemessenheit bestimmter Strategien setzt nicht nur in der Kulturindustrie, sondern im gesamten Wirtschaftsleben dem ökonomischen Kalkül gewisse Grenzen (Beckert 1996). In jener scheint sie aber besonders ausgeprägt zu sein. Caves (2000: 3) etwa spricht von der „nobody-knows"-Eigenschaft als konstitutivem Element der Kreativwirtschaft, zumal der Erfolg von Produktionen schwer vorhersagbar ist und die einmal getätigten Investitionen bei Misserfolg unwiederbringlich verloren sind. Zur Entlastung entwickeln die Unternehmen verschiedene Strategien. Unter anderem etablieren sie Routinen und Selektionsregeln, mit denen sie eingehende Informationen bewerten und in bestimmter Weise abarbeiten (Cyert und March 1992). In der Journalismusforschung wurde dieser Tatsache unter dem Aspekt des Nachrichtenwerts Rechnung getragen (Galtung und Ruge 1965; Schulz 1976): Redakteure treffen aus der Fülle der Ereignisse nach mehr oder weniger impliziten Kriterien eine Auswahl und verarbeiten diese nach bestimmten Regeln zu Nachrichten. Unter der Beschränkung, dass nicht alles in der Berichterstattung berücksichtigt werden kann und auch nicht gleichermaßen berichtenswert erscheint, wird den Ereignissen ein bestimmter Nachrichtenwert zugeschrieben. Diesen Zuschreibungsprozessen liegen einige allgemeine Bewertungsdimensionen zugrunde, die sich in zahlreichen Studien wiederfanden. Selektionsregeln, nach denen kulturelle Güter ausgewählt und überregional Verbreitung finden, waren allerdings bislang noch kaum Gegenstand der Forschung. Bei Negus (1999: 156 f.) finden sich einige Hinweise auf Kriterien, nach denen in den sogenannten International Departments der großen Schallplattenkonzerne Musikstücke und Acts für den internationalen Vertrieb ausgewählt werden. Internationales Repertoire müsse in den Augen der Manager eine wiedererkennbare („singbare") melodische Struktur vorweisen, den Charakter einer Ballade haben und in einem akzentfreien Englisch gesungen werden, um international reüssieren zu können. Auch Entscheidungen

über die Produktion oder den Ankauf von internationalen Fernsehserien basieren auf mehr oder weniger impliziten Annahmen über die Präferenzen der Zuschauer in den jeweiligen Ländern. Repräsentanten deutscher Fernsehsender äußerten etwa bei einer Veranstaltung amerikanischer Fernsehproduzenten, bei der Möglichkeiten der Koproduktion diskutiert wurden, Vorbehalte gegenüber zu viel internationalem Flair, der ihrer Meinung nach beim deutschen Publikum nicht ankommen würde (Bielby und Harrington 2002: 221 f.). Annahmen über die kulturelle Nähe und Distanz des heimischen Publikums zu den im Ausland produzierten Fernsehserien leiten auch die Entscheidungen über den Ankauf von Telenovelas (Biltereyst und Meers 2000: 404 ff.).

Diese Selektionsregeln entsprechen nicht notwendigerweise den realen Vorlieben der Rezipienten am Markt. „What is most important in shaping the decisions of those in the culture industry", schreibt Peterson (1990: 111), „is not the preferences of the population of actual or potential consumers, but rather their preferences *as these are understood* by decision-makers in the culture industry" (Hervorhebung im Original). Zwar werden die Verantwortlichen in den Unternehmen laufend über den Erfolg der Angebote informiert, doch sind die Ursachen für einen Misserfolg nicht immer leicht zu identifizieren (Weick 1985), und einmal eingeführte Regeln werden nicht so schnell über Bord geworfen (Hannan und Freeman 1977). So hielten etwa die großen US-amerikanischen Schallplattenkonzerne trotz des Erfolgs des Rock'n'Rolls in den 1950er Jahren an ihrer konservativen Programmpolitik fest (Peterson 1990). Auch die Programmierung des Hauptabendprogramms folgt einigen unhinterfragten Programmrichtlinien (Bielby und Bielby 1994). Insofern geht eine soziologische Erklärung der globalen Diffusion kultureller Güter über die ökonomische hinaus. Homogenisierungs- oder Regionalisierungstendenzen werden in dieser Perspektive nicht als Ergebnis von Angebot und Nachfrage auf imperfekten Märkten betrachtet, sondern als Folge von Entscheidungsroutinen, die mehr oder weniger gut an die lokalen Nachfragebedingungen angepasst sind. Dies sei nochmals an einem Beispiel illustriert: Der geringe Anteil heimischer Produktionen am österreichischen Musikmarkt ist in dieser Interpretation nicht zwangsläufig deren geringer Massenattraktivität geschuldet (die selbst wiederum, wie Ökonomen argumentieren, eine Folge der geringen Produktionsbudgets oder des Mangels an Wettbewerb ist), sondern der Programmphilosophie der heimischen Radiomacher, die internationale Produktionen für leichter vermarktbar halten. Tatsächlich wird dieser Vorwurf von Seiten der Musikschaffenden seit Jahren gegenüber den öffentlich-rechtlichen Rundfunkstationen erhoben, wenngleich er empirisch nicht leicht zu verifizieren ist (Gebesmair 2001).

Die Selektionsregeln können, analog zur Gatekeeper-Forschung in der Journalistik (vgl. Shoemaker 1991), auf ganz unterschiedlichen Ebenen untersucht werden: Von den ersten Erwägungen über die Zusammensetzung von Produktionsteams bis hin zu den Entscheidungen über Details des Marketings durchlaufen Produktionen eine Reihe von Bewertungsprozessen, in die Annahmen über die Vorlieben der potenziellen Rezipientinnen und Rezipienten eingehen. Dabei wird nicht nur darüber entschieden, welche Produkte an welches Publikum vermarktet werden sollen, sondern auch in welcher Weise dies passieren soll. Gerade beim internationalen Vertrieb verändern die Produkte dabei noch erheblich ihre Gestalt: Filme kommen zuweilen in unterschiedlichen Schnittfassungen oder Bearbeitungen auf den Markt, und bei der Synchronisation wird auf regionale Besonderheiten Rücksicht genommen (Bielby und Harrington 2002: 220;

Hepp 2004: 292; Segrave 1997: 32, 196). Die soziologische Analyse von Produktions- und Selektionsroutinen trägt also nicht nur zur Erklärung von Unterschieden in der Verbreitung kultureller Güter bei, sondern auch zum Verständnis von Differenzen in der Gestalt dieser Güter.

Schließlich bietet sich auch zur Erklärung der globalen Diffusion medien- und kulturpolitischer Verfassungen ein soziologischer Zugang an. Märkte (nationale wie internationale) sind in soziologischer Perspektive nicht bloß neutrale Orte, an denen sich Nachfrage und Angebot gegenüberstehen, sondern ein Bündel von institutionellen Regeln, mit denen die Formen und Gegenstände des Austausches definiert werden (DiMaggio 1994: 35-41). Diese können formaler Natur (im Fall des globalen Handels von kulturellen Gütern z. B. Copyrightregulierungen oder Importbeschränkungen) wie auch informeller (wie die oben genannten Routinen) sein. Zur Erklärung der globalen Verbreitung institutioneller Ordnungen finden sich in der wirtschaftssoziologischen Literatur im Wesentlichen zwei unterschiedliche Ansätze. Aus einer makrophänomenologischen Perspektive lassen sich (globale) Diffusionsprozesse als Folgen der Imitation hoch legitimer Vorbilder interpretieren (Meyer 2005). In dieser Sichtweise ist der hohe Grad von Übereinstimmung formaler und informeller Regulation, auch Isomorphismus genannt (DiMaggio und Powell 1983), nicht eine Konsequenz von globalen Machtverhältnissen oder rationalen Kalkülen mehr oder weniger autonomer Akteure, sondern Ausdruck einer sich ausbildenden Weltkultur, in der Modelle legitimer Praxis bereitgestellt sind. Diese Modelle werden auf unterschiedlichsten Ebenen übernommen, und zwar unabhängig davon, ob sie im jeweiligen Kontext funktional sind oder nicht. Eine wichtige Rolle kommt Beratern zu (Meyer nennt sie in Anknüpfung an Mead „rationalisierte Andere", Meyer 2005, 141 ff.), die von Staat zu Staat, von Unternehmen zu Unternehmen, von NGO zu NGO wandern und für die jeweils präferierten Modelle werben. Dies ließe sich, um zum Thema zurückzukommen, geradezu idealtypisch an den Veränderungen der deutschen Radiolandschaft seit den 1980er Jahren untersuchen, als im Zuge der Liberalisierung der Märkte internationale Beraterfirmen den Rundfunkstationen einige wenige in den USA weit verbreitete Formate nahe legten; nicht immer, das sei hier nochmals betont, zum Vorteil der Radiosender und deren Hörerinnen und Hörer (Münch 1996). Die Isomorphie deutscher Radiosender ist in dieser Interpretation eine Folge der Übernahme international anerkannter Modelle, die sich aber in den regionalen Kontexten nicht notwendigerweise bewähren.

Dem makrophänomenologischen Neoinstitutionalismus wurde vorgeworfen, dass er weder die nach wie vor bestehenden Differenzen zwischen den Ländern (siehe *Abschnitt II.*1) noch Prozesse des institutionellen Wandels adäquat erklären könne (z. B. DiMaggio 1988). Dies, so die Überzeugung einiger eher konflikttheoretisch orientierten Wirtschaftssoziologen, erfordere eine stärkere Berücksichtigung von Interessengegensätzen und strategischem Handeln (Beckert 1999; Fligstein 1996).[12] Institutionen sind selbst Gegenstand strategischer Erwägungen, die Marktteilnehmer trachten danach, sie ihren Interessen entsprechend zu etablieren oder zu ändern. Im Unterschied zu orthodox marxistischen Interpretationen wie etwa den oben diskutierten Imperialismustheorien wird aber dem Staat und anderen Akteuren im Feld eine eigenständige

12 In diesem Zusammenhang verdanke ich Nina Baur, Timothy Dowd und Jörg Rössel wichtige Anregungen.

Rolle bei der Etablierung und Verteidigung von Institutionen beigemessen. In der Tat blieben ja die zahlreichen Versuche US-amerikanischer Konzerne, die medien- und kulturpolitische Regulation vieler Länder zu ihren Gunsten zu verändern, nicht ohne Widerstand. Viele der protektionistischen Maßnahmen im Kulturbereich sind nach wie vor von den Freihandelsbestimmungen ausgenommen; mit der UNESCO-Konvention zum Schutz kultureller Vielfalt wurde ein weiteres Instrument zu deren Verteidigung geschaffen (Grant und Wood 2004: 278-405; Metze-Mangold und Merkel 2006). Dass Politik und Wirtschaft keinesfalls immer am gleichen Strang ziehen, lässt sich auch an der Entwicklung des britischen Medienmarktes illustrieren. Die Konservativen Großbritanniens, die sich schon in den 1950er Jahren für die kommerziellen Interessen der internationalen Medienindustrie empfänglich zeigten, hielten dem Drängen eines Rupert Murdoch auf vollständige Liberalisierung der Medienmärkte stand, da ihnen die BBC letztlich doch als Garantin eines gewissen Ausmaßes bürgerlicher Kultur erschien (Curran 2005: 122; Hesmondhalgh 2002: 123). Medienordnungen und kulturpolitische Regelungen sind das Ergebnis komplexer Aushandlungsprozesse, in denen sich die Interessen des internationalen Kapitals nicht notwendigerweise durchsetzen. Diese mögen zwar ein wichtiger Motor der Globalisierung sein, die deutlichen Unterschiede in der Entwicklung werden aber nur verständlich, wenn das Zusammenspiel lokaler und internationaler Interessen in die Analyse Eingang findet.

IV. Resümee

In diesem Beitrag wurden zwei Ziele verfolgt: Zum einen wurde das empirische Material zur kulturellen Globalisierung auf Anzeichen der Homogenisierung oder der Regionalisierung geprüft. Zum anderen ging es um die Bewertung einiger Erklärungsansätze, die kulturelle Entwicklungen auf Charakteristika transnationaler Kulturindustrien zurückführen. Eine produktionsbezogene Perspektive auf kulturelle Prozesse bietet zwar keine erschöpfende Analyse der Globalisierung von Lebensstilen, sie trägt aber zum Verständnis jener Angebotsstrukturen bei, auf deren Basis Lebensstile individuell ausgebildet werden.

Bei der Sichtung des empirischen Materials empfahl es sich, zwischen vier Beobachtungsebenen kultureller Globalisierung zu unterscheiden, da Änderungen auf einer Ebene nicht notwendigerweise Entwicklungen auf den anderen Ebenen nach sich ziehen. Von der globalen Diffusion kultureller Güter kann nicht automatisch auf deren symbolischen Gehalt oder die Verbreitung von Werthaltungen und Praktiken geschlossen werden. Auch die medien- und kulturpolitischen Verfassungen ändern sich unabhängig von den anderen Ebenen. Im Übrigen deuten die Befunde nicht auf eine umfassende globale Angleichung hin. Es lassen sich zwar Homogenisierungstendenzen ausmachen, die Entwicklungen sind aber pfadabhängig und keinesfalls unumkehrbar, d. h. sie verlaufen immer im Rahmen regionaler und lokaler Besonderheiten und stoßen zuweilen auch an Grenzen. Ein abschließendes Urteil über die kulturellen Konsequenzen der Globalisierung lässt sich aber in Ermangelung systematischer Vergleiche und aufgrund einer Reihe methodischer Probleme nicht fällen.

Etwas leichter fällt die Bewertung der theoretischen Zugänge. Sie unterscheiden sich zuerst einmal in ihrer Reichweite. Imperialismustheorien etwa sagen Änderungen

auf allen vier der hier genannten Beobachtungsebenen voraus. Im Gegensatz dazu beschränken sich medienökonomische Ansätze auf Aussagen über Marktergebnisse, d. h. über die Diffusion kultureller Güter. Diese stehen auch im Zentrum soziologischer Theorien kultureller Produktionssysteme, die aber auch Entwicklungen auf der symbolischen und auch auf der institutionellen Ebene berücksichtigen. Zur Erklärung der beobachteten Phänomene scheinen aber Imperialismustheorien nur wenig beizutragen. Weder die Annahme, dass transnationale Kulturindustrien zur Verbreitung einer die Kapitalinteressen legitimierenden Ideologie beitragen, noch die Vorstellung, dass die globalen Ungleichheits- und Abhängigkeitsverhältnisse konstitutiv für die Industrie sind, lassen sich empirisch bestätigen. Plausibler erscheinen da schon medienökonomische Theorien, die den globalen Erfolg bestimmter Produkte auf deren Massentauglichkeit und die ungleichen Bedingungen der Herstellung und Verbreitung dieser Produkte zurückführen. Diese Ansätze haben zudem den Vorzug, dass sie ausreichend formalisiert sind und am empirischen Material bereits überprüft wurden. Medienökonomische Erklärungen leiden allerdings an zwei Defiziten. Zum einen lassen sie die Tatsache außer Acht, dass Organisationen in komplexen Umwelten agieren, zum anderen werden der symbolische Gehalt und die institutionelle Basis der Märkte lediglich als exogene Faktoren betrachtet. Wirtschaftssoziologische Ansätze bieten hierzu wichtige Ergänzungen. So verspricht etwa die systematische Analyse von Routinen und Selektionsregeln ein tieferes Verständnis von Distributions- und Gestaltungsprozessen in der transnationalen Kulturindustrie. Außerdem findet sich im konflikttheoretisch orientierten Neoinstitutionalismus eine Reihe von Anknüpfungspunkten für die Erklärung von Unterschieden in der kultur- und medienpolitischen Regulation von Märkten für kulturelle Güter. Eine Soziologie der Produktionssysteme überwindet damit zugleich auch Mängel der Imperialismustheorien. Während diese die kulturellen Entwicklungen ausschließlich auf die Kapitalinteressen zurückführen, rückt in einer soziologischen Perspektive das komplexe Kräftespiel unterschiedlichster Interessen ins Zentrum der Analyse. Dies ermöglicht eine differenziertere Bewertung des globalen institutionellen Wandels. Insofern erscheint es für die Entwicklung einer tragfähigen produktionsbezogenen Theorie kultureller Globalisierung angezeigt, die hier vorgestellten Theorieelemente in einen größeren soziologischen Rahmen zu integrieren. Zwar haben sich soziologische Theorien kultureller Produktion in vielen Bereichen schon bewährt (siehe dazu Dowd in diesem Band), auf transnationale Kulturindustrien wurden sie aber bislang kaum angewendet. Es bleibt zu wünschen, dass sie in Zukunft ihre Brauchbarkeit in der empirischen Forschung unter Beweis stellen.

Literatur

Alexander, Peter J. 1996. Entropy and popular culture: Product diversity in the popular music recording industry. *American Sociological Review* 61: 171-174.

Appadurai, Arjun. 1990. Disjuncture and difference in the global cultural economy. In *Global Culture: Nationalism, globalization and modernity,* Hrsg. Mike Featherstone. London: Sage, 295-310.

Bagdikian, Ben H. 2004. *The new media monopoly.* Boston: Beacon Press.

Barber, Benjamin R. 2001. *Coca-Cola und Heiliger Krieg (Jihad vs. Mc World): Der grundlegende Konflikt unserer Zeit.* Bern: Scherz Verlag.

Barthes, Roland. 1964. *Mythen des Alltags.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Beckert, Jens. 1996. Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewissheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. *Zeitschrift für Soziologie* 25: 125-146.
Beckert, Jens. 1999. Agency, entrepreneurs, and institutional change. The role of strategic choice and institutionalized practices in organizations. *Organization Studies* 20: 777-799.
Bielby, Denise D., und C. Lee Harrington. 2002. Markets and meanings: The global syndication of television programming. In *Media, arts, policy, and globalization,* Hrsg. Diana Crane, Nobuko Kawashima, Ken'ichi Kawasaki, 215-232. New York: Routledge.
Bielby, William T., und Denise D. Bielby. 1994. „All hits are flukes": Institutionalized decision making and the rhetoric of network prime-time program development. *American Journal of Sociology* 99: 1287-1313.
Biernatzky, William. 1997. Globalization of communication. *Communication Research Trends* 17: 3-29.
Biltereyst, Daniel, und Philippe Meers. 2000. The international telenovela debate and the contra-flow argument: A reappraisal. Media, *Culture and Society* 22: 393-413.
Boli, John, und Michael A. Elliott. 2008. Facade diversity: The individualization of cultural difference. *International Sociology* 23: 540-650.
Bontinck, Irmgard, und Kurt Blaukopf. 1990. *The role of communication technologies in the safeguarding and enhancing of European Unity and cultural diversity. A study undertaken at the request of the Council of Europe.* Wien: mediacult.
Bourdieu, Pierre. 1998. *Über das Fernsehen.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Boyd-Barrett. 1977. Media Imperialism: Towards an international framework for the analysis of media systems. In *Mass communication and society,* Hrsg. James Curran, 116-135. London: Arnold.
Breidenbach, Joana, und Ina Zukrigl. 1998. *Tanz der Kulturen: Kulturelle Identität in einer Globalisierten Welt.* München: Kunstmann.
Caves, Richard E. 2000. *Creative industries: Contracts between art and commerce.* Cambridge: Harvard University Press.
Chakravarty, Sumita S. 1993. *National identity in Indian popular cinema, 1947-1987.* Austin: University of Texas Press.
Council of Europe, ERICarts. 2010. Compendium of cultural policies and trends in Europe, http://www.culturalpolicies.net/web/index.php (Zugegriffen: 12. Aug. 2010).
Cowen, Tyler. 2002. *Creative destruction. How globalization is changing the world's culture.* Princeton: Princeton University Press.
Cummings, Milton C., und Richard S. Katz. 1987. *The patron state: Government and the arts in Europe, North America, and Japan.* New York: Oxford University Press.
Curran, James. 2005. Globalization, social change and television reform. In *Media and power. Communication and society,* Hrsg. James Curran, 187-216. New York: Routledge.
Curtin, Michael. 2007. Spatial dynamics of film and television. In *The cultural economy. The culture and globalization series 2,* Hrsg. Helmut Anheier, Yudhishthir Raj Isar, 215-226. Los Angeles: Sage.
Cyert, Richard M., und James G. March. 1992. *A behavioral theory of the firm* (1963). Oxford: Blackwell.
De Bens, Els, und Hedwig De Smaele. 2001. The inflow of American television fiction on European broadcasting channels revisited. *European Journal of Communication* 16: 51-76.
DiMaggio, Paul. 1977. Market structure, the creative process, and popular culture: Towards an organizational reinterpretation of mass culture theory. *Journal of Popular Culture* 11: 436-452.
DiMaggio, Paul. 1988. Interest and agency in institutional theory. In *Institutional patterns and organizations: Culture and environment,* Hrsg. Lynne G. Zucker, 3-21. Cambridge: Ballinger Publishing Company.
DiMaggio, Paul. 1994. Culture and economy. In *The handbook of economic sociology,* Hrsg. Neil J. Smelser, Richard Swedberg, 27-57. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
DiMaggio, Paul, und Walter W. Powell. 1983. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Journal of Sociology* 91: 481-510.

Dowd, Timothy J. 1992. The musical structure and social context of number one songs 1955-88: An exploratory analysis. In *Vocabularies of public life: Empirical essays in symbolic structure,* Hrsg. Robert Wuthnow, 130-157. London: Routledge.

Dupagne, Michele, und David Waterman. 1998. Determinants of U.S. television fiction imports in Western Europe. *Journal of Broadcasting & Electronic Media* 42: 208-221.

Durkheim, Emile. 1992. *Über soziale Arbeitsteilung: Studie über die Organisation höherer Gesellschaften* (1902). Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

European Audiovisual Observatory. 2009. *FOCUS 2009: World film market trends.* Les Deux-Ponts: Marché du Film.

Fejes, Fred. 1981. Media imperialism: An assessment. *Media, Culture and Society* 3: 281-289.

Fligstein, Neil. 1996. Markets as politics: A political-cultural approach to market institutions. *American Sociological Review* 61: 656-673.

Frank, André Gunder. 1969. Die Entwicklung der Unterentwicklung. In *Kritik des bürgerlichen Anti-Imperialismus,* Hrsg. Bolivar Echeverria, André Gunder Frank, 30-44. Berlin: Wagenbach.

Fu, W. Wayne, und Clarice Sim. 2010. Examining international country-to-country flow of theatrical films. *Journal of Communication* 60: 120-143.

Galtung, Joan, und Marie Holomboe Ruge. 1965. The structure of foreign news: The presentation of the Congo, Cuba and Cyprus crisis in four Norwegian newspapers. *Journal of Peace Research* 2: 64-91.

Garofalo, Reebee. 1993. Whose world, what beat: The transnationl music industry, identity, and cultural imperialism. *The World of Music* 35: 16-32.

Gebesmair, Andreas. 2001. Pop-Peripherie Österreich. Zur Bedeutungslosigkeit österreichischer Musik am globalen Musikmarkt. In *Populäre Musik im kulturwissenschaftlichen Diskurs II. Beiträge zur Popularmusikforschung,* Hrsg. Thomas Phleps, 205-231. Karben: Coda.

Gebesmair, Andreas. 2008. *Die Fabrikation globaler Vielfalt. Struktur und Logik der transnationalen Popmusikindustrie.* Bielefeld: transcript.

Gebesmair, Andreas. 2010. Die Erfindung der Hochkultur. Institutionalisierung und institutioneller Wandel in der Kultursoziologie Richard A. Petersons und Paul DiMaggios. In *Theorien für den Kultursektor. Jahrbuch für Kulturmanagement,* Hrsg. Sigrid Bekmeier-Feuerhahn, Karen van den Berg, Steffen Höhne, Rolf Keller, Birgit Mandel, Martin Tröndle, Tasos Zembylas, 77-95. Bielefeld: transcript.

Gerhards, Jürgen, und Jörg Rössel. 1999. Zur Transnationalisierung der Gesellschaft der Bundesrepublik: Entwicklungen, Ursachen und mögliche Folgen für die europäische Integration. *Zeitschrift für Soziologie* 28: 325-344.

Grant, Peter S., und Chris Wood. 2004. *Blockbusters and trade wars: Popular culture in a globalized world.* Vancouver: Douglas & McIntyre.

Gronow, Pekka. 1983. The record industry: The growth of a mass medium. *Popular Music* 3: 53-75.

Guback, Thomas H. 1985. Hollywood's international market. In *The American film industry,* Hrsg. Tino Balio, 463-486. Madison: University of Winconsin Press.

Guillén, Mauro F. 2001. Is globalization civilizing, destructive or feeble? A critique of five key debates in the social science literature. *Annual Review of Sociology* 27: 235-260.

Hachmeister, Lutz, und Günther Rager, Hrsg. 2005. *Wer beherrscht die Medien? Die 50 größten Medienkonzerne der Welt. Jahrbuch 2005.* München: C.H. Beck.

Hallenberger, Gerd. 2009. Fernsehformate und internationaler Formathandel. In *Internationales Handbuch Medien,* Hrsg. Hans-Bredow-Institut, 155-163. Baden-Baden: Nomos.

Hallin, Daniel C., und Paolo Mancini. 2004. *Comparing media systems: Three models of media and politics.* Cambridge: Cambridge University Press.

Hannan, Michael T., und John Freeman. 1977. The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology* 82: 929-964.

Hannerz, Ulf. 1992. *Cultural complexity: Studies in the social organisation of meaning.* New York: Columbia University Press.

Hans-Bredow-Institut für Medienforschung, Hrsg. 2009. *Internationales Handbuch Medien.* Baden-Baden: Nomos.

Held, David, Anthony McGrew, David Goldblatt und Jonathan Perraton. 1999. *Global transformations: Politics, economics and culture.* Cambridge: Polity Press.

Hepp, Andreas. 2004. *Netzwerke der Medien: Medienkulturen und Globalisierung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Herman, Edward S., und Robert W. McChesney. 1997. *The global media: The new missionaries of corporate capitalism.* London: Cassell.

Hesmondhalgh, David. 2002. *The cultural industries.* London: Sage.

Hickethier, Knut. 2001. Hollywood, der europäische Film und die kulturelle Globalisierung. In *Kulturelle Globalisierung – Zwischen Weltkultur und kultureller Fragmentierung,* Hrsg. Bernd Wagner, 113-131. Essen: Klartext.

Hirsch, Paul M. 1972. Processing fads and fashions: An organization-set analysis of cultural industry systems. *American Journal of Sociology* 77: 639-659.

Hoskins, Colin, und Rolf Mirus. 1988. Reasons for the US dominance of the international trade in television programmes. *Media, Culture and Society* 10: 499-515.

Hoskins, Colin, Rolf Mirus, und William Rozeboom. 1989. U.S. television programs in the international market: Unfair pricing? *Journal of Communication* 39: 55-75.

Inglehart, Ronald, und Wayne E. Baker. 2000. Modernization, cultural change, and the persistence of traditional value. *American Sociological Review* 65: 19-51.

Janssen, Susanne, und Giselinde Kuipers. 2008. Cultural globalization and arts journalism: The international orientation of arts and culture coverage in Dutch, French, German, and U.S. Newspapers, 1955 to 2005. *American Sociological Review* 73: 719-740.

Katz, Elihu, und Tamar Liebes. 1990. The export of meaning: cross-cultural readings of American TV. In *Import, export: International flow of television fiction,* Hrsg. Peter Larsen, 69-82. Paris: Unesco.

Kovac, Miha, und Rüdiger Wischenbart. 2009. *Diversity report 2009. Cultural diversity in translations of books: Mapping fiction authors across Europe.* Wien.

Kruse, Jörn. 1994. Die amerikanische Dominanz bei Film- und Fernseh-Produktionen. *Rundfunk und Fernsehen* 42: 184-199.

Laing, Dave. 1986. The music industry and the 'cultural imperialism' thesis. *Media, Culture and Society* 8: 331-341.

Lee, Chin-Chuan. 1980. *Media imperialism reconsidered: The homogenizing of television culture.* Beverly Hills: Sage.

Lenin, W. I. 1975. Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus (1917). In *Ausgewählte Werke,* Hrsg. W. I. Lenin, 183-285. Moskau: Verlag Progress.

Mark, Desmond. 1998. *Wem gehört der Konzertsaal? Das Wiener Orchesterrepertoire im internationalen Vergleich. Zur Frage des musikalischen Geschmacks bei John H. Mueller.* Wien: Guthmann-Peterson.

Martín Barbero, Jesús. 1993. *Communication, culture and hegemony: From the media to mediations.* London: Sage.

Mattelart, Armand. 1982. *Multinational corporations* & *the control of culture: The ideological apparatuses of imperialism* (1976). Sussex: Harvester Press.

Mattelart, Armand, und Ariel Dorfman. 1975. *How to read Donald Duck.* New York: International General.

McAnany, Emile G., und Kenton T. Wilkinson. 1992. From cultural imperialists to takeover victims? Questions on Hollywood's buyout from the critical tradition. *Communication Research* 19: 724-748.

Metze-Mangold, Verena, und Christine M. Merkel. 2006. Magna Charta der internationalen Kulturpolitik: Die UNESCO-Konvention vor der Ratifizierung. *Media Perspektiven* 7: 362-373.

Meyer, John W. 2005. *Weltkultur: Wie die westlichen Prinzipien die Welt durchdringen.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Münch, Thomas. 1996. Medienregulierung und musikalische Vielfalt: Das Beispiel Radio. In *Step across the border: Neue musikalische Trends – neue massenmediale Kontexte. Beiträge zur Popularmusikforschung,* Hrsg. Helmut Rösing, 8-30. Karden: CODA Musikservice.

Negus, Keith. 1999. *Music genres and corporate cultures.* London: Routledge.

Nordenstreng, Kaarle, und Tapio Varis. 1974. *Television traffic – a one-way street? A survey and analysis of the international flow of television programme material.* Paris: Unesco.

Pauwels, Caroline, und Jan Loisen. 2003. The WTO and the audiovisual sector: Economic free trade vs cultural horse trading? *European Journal of Communication* 18: 291-313.
Peterson, Richard A. 1976. The production of culture: A prolegomenon. *American Behavioral Scientist* 19: 669-684.
Peterson, Richard A. 1990. Why 1955? Explaining the advent of Rock Music. *Popular Music* 9: 97-116.
Peterson, Richard A., und David G. Berger. 1971. Entrepreneurship in organizations: Evidence from the popular music industry. *Administrative Science Quarterly* 16: 158-173.
Peterson, Richard A., und David G. Berger. 1975. Cycles in symbol production: The case of popular music. *American Sociological Review* 40: 158-173.
Pürer, Heinz. 2003. *Publizistik- und Kommunikationswissenschaft. Ein Handbuch.* Konstanz: UVK.
Quemin, Alain. 2006. Globalization and mixing in the visual arts. An empirical survey of 'High Culture' and globalization. *International Sociology* 21: 522-550.
Regev, Matti. 1997. Rock aesthetics and musics of the world. *Theory, Culture & Society* 14: 125-142.
Rogers, Everett M., und Livia Antola. 1985. Televnovelas: A Latin American success story. *Journal of Communication* 35: 24-35.
Sapiro, Gisèle. 2010. Globalization and cultural diversity in the book market: The case of literary translations in the US and in France. *Poetics* 38: 419-439.
Schiller, Herbert I. 1969. *Mass communications and American empire.* Boston: Beacon Press.
Schiller, Herbert I. 1976. *Communication and cultural domination.* New York: White Plains.
Schiller, Herbert I. 1979. Transnational media and the national development. In *National sovereignty and international communication,* Hrsg. Karl Nordenstreng, Herbert I. Schiller, 21-32. Norwood, NJ: Ablex Publication.
Schiller, Herbert I. 1989. Culture, Inc.: *The corporate takeover of public expression.* New York: Oxford University Press.
Schulz, Winfried. 1976. *Die Konstruktion von Realität in den Nachrichtenmedien: Analyse der aktuellen Berichterstattung.* Freiburg: Alber.
Scott, Allen John. 2002. A new map of Hollywood and the world. *The Journal of the Regional Studies Association* 36: 957-975.
Segrave, Kerry. 1997. *American films abroad: Hollywood's domination of the world's movie screens from the 1890s to the present.* Jefferson, N.C.: McFarland.
Shoemaker, Pamela J. 1991. *Gatekeeping.* Newbury Park: Sage.
Simon, Herbert. 1997. *Administrative Behavior* (1945). New York: The Free Press.
Sinclair, John, Elizabeth Jacka und Stuart Cunningham, Hrsg. 1996. *Patterns in global television.* Oxford: Oxford University Press.
Sklair, Leslie. 1995. *Sociology of the global system.* London: Prentice Hall, Harvester Wheatsheaf.
Sreberny-Mohammadi, Annabelle. 1991. The global and the local in international communications. In *Mass communication and society,* Hrsg. James Curran, 118-136. London: Arnold.
Straubhaar, Joseph D. 1991. Beyond media imperialism: Asymmetrical interdependence and cultural proximity. *Critical Studies in Mass Communication* 8: 39-59.
Thiermeyer, Michael. 1994. *Internationalisierung von Film und Filmwirtschaft.* Köln: Böhlau.
Thussu, Daya Kishan. 2006. *International communication: Continuity and change.* London: Hodder Arnold.
Toepler, Stefan, und Annette Zimmer. 2002. Subsidizing the arts: Government and the arts in Western Europe and the United States. In *Media, arts, policy, and globalization,* Hrsg. Diana Crane, Nobuko Kawashima, Ken'ichi Kawasaki, 29-48. New York: Routledge.
Tomlinson, John. 1991. *Cultural imperialism: A critical introduction.* London: Lightning Source.
Tomlinson, John. 1999. *Globalization and culture.* Chicago: University of Chicago Press.
Tunstall, Jeremy. 1977. *The media are American: Anglo-American media in the world.* London: Constable.
Unesco Institute for Statistics. 2009. *Analysis of the UIS International Survey on feature film statistics.* Montreal: Unesco.
Varis, Tapio. 1984. The international flow of television programs. *Journal of Communication* 34: 143-152.

Vasey, Ruth. 2006. Die weltweite Verbreitung des Kinos. In *Geschichte des internationalen Films,* Hrsg. Geoffrey Nowell-Smith, 51-58. Stuttgart: J.B. Metzler.
Wallerstein, Immanuel. 1974. The rise and future demise of the world capitalist system: Concepts for comparative analysis. *Comparative Studies in Society & History* 16: 387-415.
Wallis, Roger, und Krister Malm. 1984. *Big sounds from small peoples: The music industry in small countries.* London: Constable.
Waterman, David, und Everett M. Rogers. 1994. The economics of television program production and trade in far East Asia. *Journal of Communication* 44: 89-111.
Weick, Karl E. 1985. *Der Prozeß des Organisierens* (1969). Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Wildman, Steven S., und Stephen E. Siwek. 1988. *International trade in films and television programs.* Cambridge, Massachusetts: Ballinger.

Korrespondenzanschrift: PD Dr. Andreas Gebesmair, mediacult, Marxergasse 48/8, 1030 Wien
E-Mail: gebesmair@mediacult.at

III. Entstehung und Entwicklung von Lebensstilen auf der Individualebene

THE INTERGENERATIONAL TRANSMISSION OF LIFESTYLES*

Alice Sullivan

Abstract: This paper considers the intergenerational transmission of cultural activities, competences and tastes. A review of the international literature provides ample evidence for the intergenerational transmission of lifestyles in a number of domains, although the evidence is stronger in some domains than in others. Research has focussed on particular domains, such as the beaux arts, while neglecting other aspects of lifestyles including sports and food. There follows a discussion of the mechanisms of the intergenerational transmission of lifestyles, including active and passive transmission, and the relevance of this for cultural reproduction and mobility. Finally, I suggest that the agenda for future research in this area should address: the salience of lifestyles for wider social issues; the development of theory; and the quality of data sources.

I. Introduction

For Bourdieu, the intergenerational transmission of lifestyles was central to social reproduction. The ruling elite defined themselves in relation to a distinctive and exclusive set of cultural tastes and practices (Bourdieu 1984). The intergenerational transmission of these tastes and practices was fundamental to the production of social class differentials in educational and subsequent occupational attainment (Bourdieu and Passeron 1990). Bourdieu's account of a society where the ruling elite participated in high culture and the masses participated in popular culture has been challenged by the cultural omnivore thesis (Peterson and Kern 1996). According to this account, the cultural elite are no longer defined in opposition to popular culture, but rather by their broad-ranging tastes. A great deal of empirical evidence has amassed in support of this characterisation of the cultural divide. But this does not negate the importance of the intergenerational transmission of lifestyles. Consumption of 'legitimate' culture is still the preserve of a small minority, regardless of the wider tastes of that minority (Warde

* *Acknowledgements:* This paper was prepared during a secondment to the Department of Media Culture and Sport, funded by an Economic and Social Research Council fellowship. Thanks are due to the participants at a workshop in Zürich preparatory to this special issue.

et al. 2007). Hence, the division between omnivores and univores may still both be an expression of, and serve to reproduce, social inequality.

Despite theoretical claims that lifestyles have become individualised and de-coupled from social structures (Bauman 1991; Featherstone 1991; Lash 1994), empirical evidence continues to demonstrate the persistent social stratification of lifestyles. *"Hardly an aspect of human experience – the clothes one wears, the number of siblings one has, the diseases one is likely to contract, the music to which one listens, the chances that one will serve in the armed forces or fall prey to violent crime – is uncorrelated with some dimension of social rank"* (DiMaggio 1994: 458). Evidence suggests that cultural differentiation is based more strongly on education and social status rather than income and occupational class (Chan and Goldthorpe 2007; Van Eijck and Bargeman 2004). However, the drawing of a sharp distinction between social class and social status has also been queried (Le Roux et. al 2008).

Research into lifestyles and their social stratification and reproduction is a potentially limitless field of enquiry. For the purposes of this paper, 'lifestyles' will be taken to include cultural tastes and preferences as well as cultural participation and competences. There is a substantial overlap between the term 'lifestyles' used in this way and much of the literature on 'cultural capital', since cultural capital generally refers to aspects of lifestyle which are socially stratified, and which are implicated in social reproduction. In addition, much of the empirical literature deals with specific elements of lifestyles rather than a comprehensive bundle of behaviours, world-views and identities. Since what we define as 'lifestyle' is potentially so broad, it is interesting to consider which aspects of culture have actually received the attention of empirical researchers studying the intergenerational transmission of lifestyles, and which have not. The first part of this paper consists of a review of the international evidence on the intergenerational transmission and mobility of lifestyles *(section II).* The second part provides a discussion of the mechanisms of the intergenerational transmission of lifestyles *(section III).* Finally, the main conclusions that I draw are as follows. 1. In some studies, the attempt to understand the link between the lifestyles of parents and their offspring appears to be an end in itself. This research area would be more powerful and relevant if studies more consistently related the intergenerational transmission of lifestyles to salient outcomes. 2. Related to this, the theory underpinning studies is not always apparent. Theory in this field could be better articulated and developed in and through empirical work. 3. The quality of data sources is variable, and rich items on lifestyles have rarely been incorporated into multi-purpose longitudinal datasets. Such data would allow the research field to move forward in examining the antecedents and effects of aspects of lifestyle.

II. Evidence on the intergenerational transmission and mobility of lifestyles

Since the focus of this paper is the intergenerational transmission of lifestyles, I generally limit the scope of the literature review to research which contains information on more than one generation. Relatively few papers contain information on the cultural participation or tastes of both parents and children. A larger number of studies contain cultural information for one generation only, and demographic information (such as

social class and education) for the other generation. The review is based on keyword searches using 'Web of Knowledge', as well as searches of key journals and cited reference searches. Unfortunately, I have only been able to read the English-language literature. Where references to sources in other languages are included, I am grateful to colleagues for giving me summaries of the findings. A summary of studies which meet these criteria is included in *Table A1* (cited studies which do not meet the criteria are not included in the table). This includes information on the samples and key variables used.

I divide the literature into studies which address the following topics: The beaux arts and cultural capital; books and reading; music; TV; new technologies; sports; food. These areas have received varying levels of attention from researchers. The beaux arts and reading have received the most attention, due to the influence of Bourdieu's work. There is no lifestyle domain in which researchers have not found evidence of intergenerational transmission. However, evidence is quite thin on the ground in areas such as computers and new media; sports and food. As well as gaps and inadequacies in the data concerning one or other generation, methodological problems which limit many of the studies cited here include the use of cross-sectional data and recall data regarding parental practices.

1. The Beaux Arts and Cultural Capital

A number of studies have focussed on beaux arts participation – participation in activities traditionally associated with social elites, such as theatre, gallery, opera and classical concert attendance. The concern has been to understand why these forms of cultural participation are socially stratified, and the extent to which this is driven by parents transmitting their cultural preferences to their children. Many of these studies have also sought to understand the role of culture in reproducing stratified social structures (which will be discussed later). As such, the beaux arts have been seen as not just a dimension of lifestyle, but also a form of cultural capital – cultural resources which provide advantage in a stratified society. Some studies drawing on the same problematic have extended their concerns beyond the beaux arts to a much wider range of measures of cultural capital.

Those studies that measure both parents' and children's cultural participation generally find a strong association between the two, net of other background factors, suggesting that cultural capital is transmitted within the home, although the statistical relationship is not as rigid as Bourdieu's theory would suggest. Ganzeboom (1982) examines the over-representation of high status groups in participation in high culture activities, and finds a strong direct link between parents' and respondents' cultural consumption. Fathers' education and occupation are also included in the model, and their effects on respondents' participation are mediated by parents' cultural participation. De Graaf and de Graaf (1988) also find a strong direct link between the cultural lifestyles of parents and children. In addition, they find that individuals with 'postmaterialist' values (Inglehart 1977) engage in more frequent cultural participation, while materialists consume more material commodities. Similarly, Kraaykamp and Nieuwbeerta (2000) conclude that parental cultural resources are extremely important determinants

of individuals' cultural participation, while parental socioeconomic resources have almost no direct impact on this outcome. Both parental cultural and material resources contribute to determining the offspring's occupational attainment and material resources. Rössel and Beckert-Zieglschmid (2002) find that both parents' and children's cultural participation effect children's school attainment.

DiMaggio's work was not limited to the beaux arts, but used a rich array of measures of both cultural activities and orientations. DiMaggio (1982) and Mohr and DiMaggio (1995) analysed the transmission of cultural capital from parents to children. DiMaggio and Mohr (1985) found the effect of cultural capital extended to attendance at college and graduate school, and to marital selection. Mohr and DiMaggio (1995) found that social class was only weakly associated with cultural capital, while household cultural resources were more strongly linked to respondents' cultural capital. The process of cultural transmission was found to be strongly gendered, with direct effects of fathers' occupation only for sons, and direct effects of mothers' education only for daughters.

Crook (1997) and Sullivan (2001) follow DiMaggio's approach of developing broad operationalisations of cultural capital, and both found strong associations between parents' and children's cultural capital, controlling for other factors. Crook (1997) breaks cultural capital into two parts, reading and beaux arts participation. He found that parents' and children's cultural capital were strongly associated, but there was no rigid transmission of cultural capital from parent to child. Sullivan (2001) breaks cultural participation down into four categories: reading, TV viewing, music, and public cultural participation. Tests of cultural knowledge and vocabulary were also included. Parents' and children's cultural participation were highly associated, net of other background factors. Although parents' social class and educational level were associated with children's cultural participation, this relationship was entirely mediated by parents' cultural participation, which was a more powerful determinant of children's cultural participation.

Extending this approach to consider Higher Education, Zimdars et al. (2009a, 2009b) examine the role of cultural capital in the Oxford University admissions process. Even within their sample of applicants to Oxford University, which was highly selected towards parents with high educational and occupational levels, respondents' cultural capital varied according to parents' social class and education. Applicants with graduate parents, and with both parents from the professional classes, had higher levels of books in the home, beaux arts participation, reading, and cultural knowledge. South-Asian applicants scored significantly lower than white applicants on all of these measures.

The transfer of cultural capital in early childhood is a neglected area, which Becker (2009) addresses. Pointing out that cultural capital gains its value from specific cultural contexts, Becker examines the case of immigrant children who may lack the country-specific capital necessary to succeed in the education system of their new home country. Her study of pre-schoolers in Germany finds that the children of Turkish parents have relatively low levels of German-specific cultural knowledge (based on a test of people and places), while the children of higher-class and higher-educated parents scored relatively highly. The effects of social background were mediated by family activities and crèche, pre-school and playgroup attendance. However, this left an effect of

ethnic origin which could not be explained by these variables. For children from Turkish families, the impact of family activities on cultural knowledge was dependent on the extent to which German was spoken within the home.

Since it is established that the family plays a large part in determining cultural lifestyles, it is important to ask whether the school has any impact. Nagel and Ganzeboom's (2002) study is unusual, both in that it takes a life-course approach, and in that it attempts to assess the impact of the curriculum. Nagel and Ganzeboom examine the stability of family influences on cultural participation through the life-course. They assess both the total family effects and the total school effects. They find that family influences are about three times as strong as the effects of secondary school, and arts instruction at secondary school had only a small effect, which can at any rate be attributed to self-selection into these programs. Cultural participation between the ages of 14 and 30 was notably stable, and family influences on participation were also stable. Nagel's (2009) study examines three cohorts of Dutch students and their parents. The analysis shows that both parents' cultural participation and children's achieved educational level had independent effects on children's cultural participation. Much of the effect of achieved educational level was apparent from the earliest sweeps – before the educational level had actually been attained – and may therefore be due to a link between unobserved educational potential or dispositions which are in turn linked to cultural participation. Damen et al. (2010) exploit the same dataset to examine the impact of the introduction of a compulsory cultural education programme, and conclude that it had positive effects on cultural participation regardless of gender, ethnicity, or the cultural participation of parents.

A potential methodological problem with much research on the intergenerational transmission of lifestyles is that it relies on individuals' reports on their parents' cultural participation, and these reports may be biased by the individual's own participation. Van Eijck's (1997) study addresses this issue through a sibling analysis, using a scale of beaux arts participation and reading in adulthood as the outcome. The similarity between siblings essentially captures family background in the sense of all factors that make siblings more alike than unrelated individuals. Sibling resemblance is determined by both measured family background and unmeasured family characteristics. The results indicate that the effect of education on cultural consumption is only biased by measured family background, not by unmeasured family background – i. e. controlling for measured family background yields an unbiased estimate. Primary respondents were surveyed on a wide range of subjects, while one random sibling of a subsample completed a shorter questionnaire. Family background was a better predictor of cultural participation than individual schooling levels. Also of note is the finding that the total effect of family background on younger siblings' cultural participation was only about two-thirds of that for older siblings, suggesting that parents may spend more time directing and influencing the activities of their eldest children.

2. Books and Reading

The link between parental reading and children's reading is relatively well-established. For example, Bus et al. (1995), in a meta-analysis of the literature, support the view

that parental reading to pre-schoolers is important for children's acquisition of reading skills. Van Peer's (1991) review of the literature shows that the presence of books in the household, parental attitudes towards literature, and the way that literature forms a part of the family's daily activities are all important factors promoting literary competence and motivation. Leseman and de Jong's (1998) small Dutch study shows that the effects of parental SES, ethnicity and reading practices at home and at work on children's language development and reading achievement are fully mediated by home reading climate, home language and early vocabulary. Jungbauer-Gans (2004) finds that both parents' cultural resources and children's cultural participation are linked to the child's reading ability.

Bukodi's (2007) analysis of book readership in Hungary shows that the likelihood both of reading at all and of reading 'serious' literature is strongly linked to educational attainment, and, to a lesser extent, to social status and income. Social class has only limited effects once these variables are controlled. Her findings suggest the importance of childhood socialisation, in that upwardly mobile individuals were less likely to be either readers or serious readers compared to individuals in the same destination class who had not been mobile. About half of the sample were non-readers, and non-readers constituted significant minorities within the higher-status groups.

Kraaykamp's (2003) study of literary socialisation shows that early reading socialisation has long-term effects. Controlling for gender, age, marital status, respondent's educational attainment and parents' educational attainment, parental promotion of reading during childhood was linked to higher levels of reading in adulthood, and to literary reading. Parents' reading practices were transmitted from parents to children, as parents' literary reading promoted children's literary reading, and parents' reading of romantic fiction promoted children's reading of romantic fiction. Length of library membership during childhood and the number of humanities subjects taken at school were also both linked to adult preferences for literary fiction.

3. Music

Roe (1992, 1994) puts forward the view that individuals orient their values towards the group that they aspire or expect to belong to in the future. This 'anticipatory socialisation' means that individuals who anticipate experiencing social mobility adjust their tastes to fit those of the higher status group which they expect to join. In a small study of Swedish adolescents, Roe (1992) found that school attainment, school satisfaction, and plans for future study were all linked to musical tastes. Father's class was also relevant. A liking for heavy metal was found to be characteristic of discontented, low-achieving, working class males. In a later, longitudinal study (Roe 1994), the tastes of upwardly and downwardly mobile students are examined. A liking for heavy metal was linked to downward educational and occupational mobility, whereas classical music was liked by those who were upwardly mobile into higher education. Disco music was also liked most by upwardly mobile youth.

Katz-Gerro et al. (2007) discuss the significance of class versus status in explaining the distribution of musical tastes among Jews in Israel. They found that status played a more important role than class in explaining the distribution of musical tastes along

the highbrow/lowbrow dimension. In contrast to Roe's focus on the importance of social mobility, this study found that it was *fathers'* rather than respondents' social position which determined musical tastes. The authors explain the dominance of parental influence in terms of the importance of the family as an institution in Israeli society, meaning that the family is fundamental to the transmission of cultural codes, symbols and repertoires, and this influence remains dominant even when individuals have experienced social mobility.

4. Television

Studies of TV viewing have confirmed that parents who watch a lot of TV socialise their children into being heavy TV viewers (Johnsson-Smaragdi 1994; Roe 2000). Roe discusses the neglect of social class in most studies of media use, and examines the effect of social background on TV viewing in Belgium. Looking at both hours of TV viewing and children's preference for soaps, Roe found that mothers' education is strongly linked to these outcomes, as the children of more educated mothers watched less TV and were less likely to state a preference for soaps.

Television, like literature, needs to be differentiated qualitatively, rather than just in terms of quantity. Kraaykamp (2001) examines preferences for popular and serious television viewing and book reading. The analysis found that children 'imitate' their parents' tastes for both popular and serious TV viewing and reading.

Few studies have examined the mechanisms through which parents transmit their cultural preferences to their children, so Notten and Kraaykamp's (2009) study is a welcome addition to the literature. The results of this study show that parents from the higher occupational and educational status groups consumed more highbrow television and less lowbrow television. Both highbrow and lowbrow reading were more common among parents from the higher social strata. Higher educated parents guided their children's media use more intensively, and this effect was mediated by the parents' own reading and TV viewing behaviours. In other words, parents with a taste for reading and highbrow TV viewing were motivated to transmit these activities to their children. Children from large families and divorced parents reported lower levels of media guidance from their parents, which is likely to reflect limited resources in terms of time.

5. Computers and new media

Regarding digital media, clear differences in usage according to occupation and education, as well as gender, have been found among adults (Eurostat 2005). However, perhaps because computer and internet usage are relatively high among the young, the 'digital divide' has rarely been modelled in intergenerational terms. An exception is Broos and Roe's study (2006), which finds that parents' education has no impact on computer use or internet use for boys, but the educational level of the mother is relevant for girls. Given the importance of this cultural medium, it is surprising that re-

searchers interested in social class and intergenerational transmission have not given it more attention.

6. Sports

Both sports participation and spectatorship have been shown to be stratified according to social class, gender and race (Washington and Karen 2001). Overall participation is higher among the higher social class groups, and the type of participation also varies according to class status (Stempel 2005; Warde 2006). However, despite Bourdieu's interest in sport as one of the activities that reflect holdings of economic and cultural capital (Bourdieu 1978, 1984), few studies examine the intergenerational transmission of sporting participation. Scheerder et al.'s (2006) analysis is an exception. Using structural equation modelling, the authors show that parental SES and parental sports participation are correlated, and both had direct impacts on the respondents' adolescent sports participation, and both direct and indirect impacts (via adolescent participation) on adult sports participation. However, the majority of the variance remains unexplained in their models.

Popham's (2009) study examines the link between social mobility and adult participation in sports and exercise. He found that the highest age adjusted rate of sports and exercise was seen amongst those who were in the highest social class in both childhood and adulthood (62.8 percent) while those in the lowest social class at both stages had the lowest rate at 25.8 percent, 37 percent points lower. This gap was wider than if the assessment of participation had been based solely on childhood or adult social class.

7. Food

Food – including tastes; cooking skills and practices; eating at home and outside the home – is arguably an increasingly important arena of cultural expression and differentiation. As ready-prepared meals have changed the status of cooking from a necessary activity to a leisure activity for many, food has become a special interest for some. This interest in food is catered to by a huge volume of 'lifestyle' TV, journalism and books.

Concerns have been expressed that cooking skills are in decline, especially among the poor, leaving people dependent on unhealthy pre-prepared foods (Lang and Caraher 2001). Comparative data show a general decline in the amount of time spent on cooking and eating at home (Warde et al. 2007). At the same time, books and TV programmes on food and cooking have proliferated, suggesting that cooking is increasingly seen as an expression of lifestyle. Since cooking is a domestic skill, the home is an important site for the transmission of knowledge and tastes regarding cooking and food. Caraher et al. (1999) show that gender and social class are both strongly linked to individuals' confidence in their ability to cook, and those with higher educational qualifications are more likely to feel confident in cooking certain foods, such as oily fish, pulses, pasta and rice. The intergenerational transmission of cooking skills is clearly highly important, as mothers were cited as the prime source of information on cooking skills early in life across social classes. However, more educated respondents

were more likely to use cookery books to advance their knowledge later in life. Television was cited as a source of cookery learning by only 5 percent of women and men, compared to 25 percent of women and 15 percent of men citing books. The authors stress the policy implications of this finding regarding the importance of hands-on cookery lessons at school, especially for those students who are less likely to be able to use books to make up for a lack of practical exposure to cooking early in life.

Gerhards and Rössel (2002) link food consumption to other aspects of lifestyle. They find that participation in high culture is transmitted strongly from parents to children, and in turn is linked to the consumption of healthy food. Thus, food consumption can be seen as part of a wider set of cultural dispositions.

Of course, an increasing proportion of meals are consumed outside the home. Warde et al. (1999) examine survey data on the dining-out habits of people in three British cities. They found that, controlling for individual background variables such as social class, income and education, fathers' social class was significantly linked to a 'curiosity' index indicating the number of different types of non-English restaurants the individual had visited in the past year. Individuals with service-class fathers ate at a wider range of 'ethnic' restaurants, although fathers' service-class status was not significantly linked with the frequency of dining out in a model containing the same background controls. The authors conclude that eating at a wide range of ethnic restaurants indicates possession of high levels of cultural and economic capital, and the significance of father's class implies a degree of intergenerational transmission of cultural capital.

III. Discussion of theory and mechanisms

The review provided above summarises a wide range of work on the intergenerational transmission of lifestyles. Since a broad array of aspects of lifestyle are considered, it is not surprising that the theoretical underpinnings of these studies are disparate, and in some cases not even apparent. In some studies, the attempt to understand the link between the lifestyles of parents and their offspring appears to be an end in itself. Yet surely the study of the intergenerational transmission of lifestyles can only be justified by the context of a theoretical framework in which the intergenerational transmission of lifestyles is linked to wider social inequalities. This is the framework provided by Bourdieu's work, which is used as a reference point here.

Three questions of broad theoretical and empirical interest arise from these studies, and will be discussed below. What mechanisms give rise to the intergenerational transmission of lifestyles (*section III.*1)? What is the link between lifestyles and social reproduction and mobility (*section III.*2)? What is the link between social mobility and lifestyles (*section III.*3)?

1. Mechanisms for the intergenerational transmission of lifestyles

Mohr and DiMaggio (1995) suggest three mechanisms for the intergenerational transmission of cultural capital: 1. Facility with high culture may be transmitted directly

from parent to child in the course of daily interactions between parents and children. 2. Parents with high levels of cultural capital respond strategically by investing time and/or money in their children's cultural capital. 3. Cultural capital may also be transmitted in the broader social milieu. For example, children may be exposed to prestigious cultural forms in the homes of their peers.

Of course, none of these mechanisms are mutually exclusive, and they may very well be mutually reinforcing. The parents who, without thinking about it, use a wide vocabulary and discuss cultural topics in front of their children, are likely to be the same parents who deliberately cultivate their children's cultural capital through investing in extra-curricular activities. Similarly, the cultural climate that children experience in the houses of their friends is often likely to be similar to that which they find in their own home. As well as cultural capital, these mechanisms may also apply to other dimensions of lifestyle.

Notten and Kraaykamp's (2009) study shows the ways in which highly educated parents actively guide their children's media consumption, and also points to the way in which parents who have limited time and resources (for example in larger families and single-parent families) are less able to do this. Clearly, parents do not only transmit their lifestyles more or less unconsciously, but also actively engage in investing in their child's cultural capital and wider attributes and skills. For example, Ball (2003) describes the efforts of middle-class parents to produce their child as the perfect 'educational subject', a process which Lareau (2003) describes as 'concerted cultivation'. These parents are clearly aware of the difference that non-school knowledge can make to performance within the academic system. They can also invest in cultural capital through their choice of school. At least in the British context, one of the selling points of the private (fee-paying) schools is that they do not simply focus on academic attainment, but also produce 'well-rounded' individuals through their provision of sporting and cultural activities, which is much more extensive than in the state sector.

The value of investing in children's activities and lifestyles has arguably been increased due to the expansion of academic participation and qualifications. Taking part in the right sports and cultural activities, and sharing the manners, dress and demeanour of the employer class, alongside being part of the same social networks, has no doubt always conferred an advantage. But it can also be argued that, as employers find it increasingly difficult to discriminate between candidates for jobs using academic credentials alone, they increasingly look to indicators of 'soft skills'. In addition, such attributes may be deemed more important as the service economy has grown.

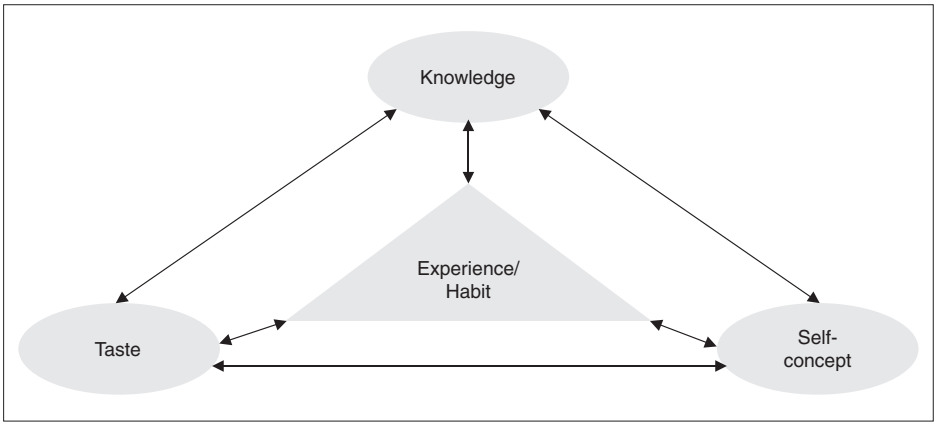
Alongside these instrumental arguments for investing in a child's cultural capital, parents are also likely to see an inherent value in producing a child who is 'like us'. And this alone would be sufficient reason for the most educated parents to invest most heavily in this asset.

Early socialisation has a strong and abiding influence on lifestyles, perhaps because of the importance of early experiences in the formation of tastes, knowledge and self-beliefs. The theory of social learning (Bandura 1977) points to the way in which human beings learn by imitation, first of all with their parents. Tastes drive participation in activities, but cannot be formed without exposure to these activities. Cultural participation also demands appropriate knowledge in order to allow appreciation, and a few studies have measured forms of cultural knowledge in order to start to assess its role

(Becker 2009; Emmison 2003; Sullivan 2001). Cultural participation can also be seen as being driven by self-image or self-concept – the view of oneself as a 'cultured person' (DiMaggio 1982).

No doubt the relationships between all of these factors are reciprocal. Habits of participation in a particular activity lead to knowledge of and ability at the activity, while knowledge and ability also encourage participation. A taste for a particular activity cannot be formed without participation in the activity, and taste also drives participation. Taste in turn drives the development of knowledge and ability, and likewise, greater knowledge and ability produces greater appreciation. Activity is internalised as the self-belief that 'I am the sort of person who does this sort of thing', thus driving further activity – for example, in the case of the person who, seeing herself as bookish, feels guilty at not having read a novel for months – and resolves the dissonance between self-image and activity, not by changing her self-image, but by making time to read. Thereby, identity forms one source of action (Stryker and Burke 2000). Thus, one can propose a model where *experience and habit* are at the centre of a feedback loop of *taste, knowledge or ability* and *self-concept*.

Figure 1: Cultural feedback loop model



Parents' role in this model will vary across social strata and across cultures. For example, the extent to which parents direct their children's activities, and set out to ensure their children acquire certain knowledge and skills. A potential avenue for comparative research in this area is the question of why 'concerted cultivation' among the middle classes is particularly intense in certain countries and at certain times, and to examine the forms it takes.

Most studies focus only on participation, leaving knowledge, taste and self-concept aside. I suggest that this limits our understanding of both the intergenerational transmission of lifestyles and the consequences of lifestyles in terms of both social reproduction and wider outcomes. This is both because a consideration of knowledge, taste and self-concept is important to understanding people's habits, and because activity is not necessarily the most important aspect of lifestyle in any given context. Although tastes and behaviours are likely to be closely related, they are not identical. For example,

Yaish and Katz-Gerro (2010) show that cultural participation is constrained by tastes and economic resources, while tastes are constrained by cultural resources but not by income.

2. The culture-social mobility/reproduction link

Much interest in cultural participation is inspired by Bourdieu's theory regarding the importance of cultural capital in driving educational and social reproduction. Bourdieu attempts to demonstrate the importance of cultural capital to social reproduction by giving evidence on the link between the grades of students at the grandes ecoles and their parents' educational attainment (Bourdieu 1977; Bourdieu and Boltanski 1981). For a general review of the literature on cultural capital and education, see Sullivan (2002).

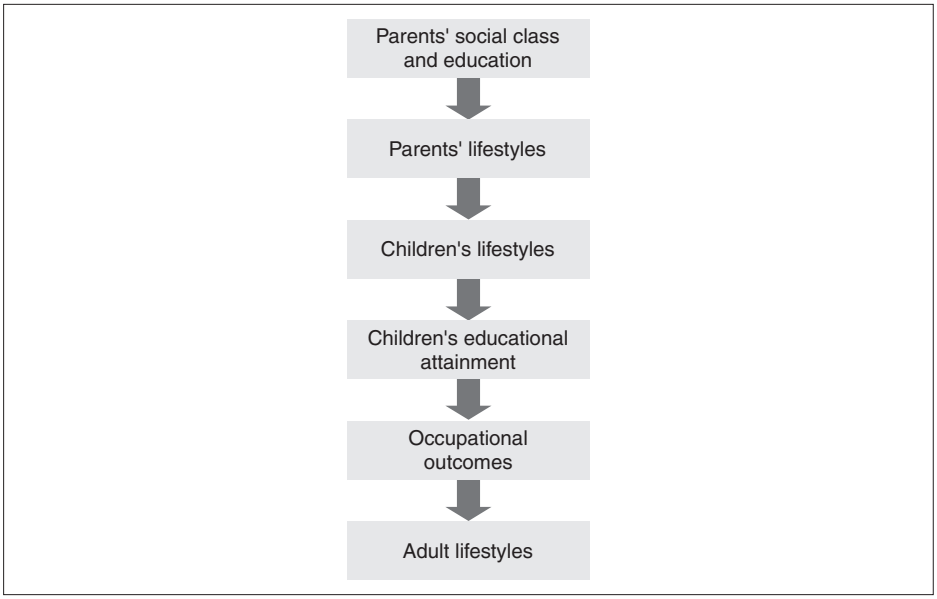
For the cultural reproduction thesis to be supported, it is necessary not just that cultural capital should be strongly transmitted from parents to children, but that this should have an impact on occupational attainment, whether indirectly via educational success, and/or via direct impacts on occupational attainment. Few studies actually examine the link between cultural participation and economic rather than educational outcomes, an exception is Robson (2009).

A simple, linear model of the role of the transmission of lifestyles in social reproduction is outlined in *figure 2.* According to this model, parents' social class and education determine parents' lifestyles, which in turn determine children's lifestyles. Certain aspects of the children's lifestyles help to determine their educational attainment – these aspects of lifestyle are termed cultural capital. Educational attainment in turn is reflected in subsequent occupational attainment in adulthood. Finally, the occupational level achieved is reflected in the individual's lifestyle. Of course, in reality, many more direct and indirect relationships than are represented here may be in operation. This model, though simple, includes both intergenerational and life-course elements, and few studies in the literature actually address more than one or two of the steps in this chain. Note that the final link in this model, between occupational outcomes and lifestyles, will be discussed in the next section.

Cultural participation has been found to be associated with academic success, and several studies have attempted to unpack the mechanisms underlying this. Ganzeboom (1982) contrasts Bourdieu's view that participation in high culture is an assertion of elite status with the 'information-processing' view, according to which the type of cultural participation engaged in by different groups is explained by the information-processing capacities of individuals in those groups. A potential explanation of the association between cultural participation and academic success, which is linked to the information-processing view, is that participation in cultural activities leads to the development of knowledge or skills, which in turn enable pupils to succeed at school. For instance, one might expect reading novels to contribute to both linguistic competence and cultural knowledge, and to therefore be associated with school success.

Some studies have refined the cultural reproduction approach by breaking cultural capital down into its constituent parts, in order to examine the mechanisms through which it operates. Public cultural participation (e. g. theatre visits) tends to be seen as

Figure 2: Cultural and social reproduction: a simple model



'status-seeking', while reading is seen as developing and/or reflecting cognitive skill (Crook 1997; de Graaf 1986, 1988; de Graaf et al. 2000; Sullivan 2001). These studies have tended to support the information processing view, as the main cultural activity which is consistently found to affect educational attainment is reading, whereas relatively elitist activities such as attending galleries or classical concerts have not consistently been found to have any direct link to academic attainment. I have argued previously that the important distinction is not that between public and private cultural participation, but that between verbal or literary forms which use words to transmit content (including cultural information) and visual or musical forms which are not based on words or the transmission of information, and are therefore less likely to develop the skills which are rewarded within the school.

There is little evidence that schools have a direct prejudice in favour of children who engage in beaux arts participation. On the other hand, schools may reward particular social styles and behaviours, including students' and their parents' styles of interaction with the school (Lareau 1987).

A problem with Bourdieu's theory as it relates to social stratification is that studies have found that cultural participation is more strongly linked to education than to social class, and hence the effect of parents' cultural capital on children's academic attainment may mediate the effect of parents' education but not the effect of their class. Thus, it can be argued that cultural participation is less central to social stratification than is suggested by its central role in Bourdieu's theory. For example, van Eijck and Kraaykamp (2010) find that, controlling for occupational status, both parents' education and parents' cultural participation are strongly linked to children's educational attainment, and the effect of parents' education is substantially mediated via cultural participation, but parents' cultural possessions are not linked to this outcome.

Bourdieu suggests that lower-class individuals who attempt to appropriate high culture should not reap the full benefit. On the whole, the evidence does not support this view. DiMaggio (1982) finds that, among males, educational returns to cultural capital are restricted to students from lower and middle class homes, whereas among women, returns to cultural capital are greatest to those from high status families. De Graaf et al. (2000) find that educational returns to cultural participation are highest to the children of parents with low levels of education. Kalmijn and Kraaykamp (1996) present cultural capital as a route to social mobility for disadvantaged ethnic groups, as the authors find that the faster increase in cultural capital among blacks compared to whites has contributed to the convergence in educational attainment. Only two studies examine the question of whether there is a direct impact of cultural participation on social mobility beyond the effect on educational attainment, and the results are conflicting (Crook 1997; Scherger and Savage 2009). Crook's Australian study does not find any such direct impact. Scherger and Savage find an impact of childhood cultural socialisation on later upward social mobility. However, the dataset they use has some limitations, in that it is cross-sectional and relies on adult recall of childhood cultural socialisation. Hence this area would benefit from more research, ideally using longitudinal data. Possible mechanisms for such a direct link would include social networks, as well as the tendency of employers to select 'people like us', often explicitly demanding lifestyle information regarding sports and other activities on job application forms (Jackson et al. 2005).

3. The social mobility-culture link

The relationship between lifestyle mobility and social mobility is difficult to disentangle, as it is hypothesized to operate in two directions – i. e. cultural participation may contribute to social mobility, but social mobility may also change the individual's lifestyle.

Lifestyle stability despite social mobility is typically explained with reference to childhood socialisation. Several studies show that parental social status and/or parental cultural practices are linked to individuals' adult lifestyles, even when the individuals' educational and/or occupational attainment is taken into account. Thus, childhood socialisation is seen as central to determining cultural consumption. For example, Nagel and Ganzeboom (2002) find a strong and stable influence of family socialisation, which persists through the life-course. It is possible that this stability is due to the early formation of tastes for particular activities.

However, studies also typically find that socially and educationally mobile individuals have lifestyles which are somewhere in-between the lifestyles of the immobile members of their class of origin and the immobile members of their class of destination (van Eijck 1999; Popham 2009). Van Eijck (1999) investigates the relationship between educational mobility and cultural participation. The analyses showed that parents' education had a direct impact on the consumption of highbrow culture. Upwardly mobile respondents participated less in highbrow culture than their immobile peers within the highly-educated group. The upwardly mobile also consumed more popular culture than their immobile highly-educated counterparts. Thus, the expansion

of the education system has led to a more culturally heterogeneous population of highly educated people, whose cultural preferences are less predictable than in the past. So, van Eijck points out, the more heterogeneous and omnivorous consumption pattern that is observed among the 'new middle-class' at the aggregate level may be accounted for largely by social mobility. This in turn is likely to lead to more omnivorousness at the individual level, as social norms regarding cultural participation become more flexible in response to greater diversity within the reference group.

So, how do we explain lifestyle change in response to social mobility? Bourdieu's view is that participation in culture is an expression of status. The socially mobile need to adopt the lifestyles of the social class they join in order to fit in with their new status. For the socially mobile, new social networks will lead to new social norms regarding lifestyles and tastes. Roe puts forward a particular version of this argument, based on the theory of *anticipatory socialisation*. This suggests that individuals who anticipate experiencing upward or downward social mobility, for example based on their performance at school, will come to identify with the tastes of the group they expect to join.

An alternative view is the information-processing theory (Ganzeboom 1982), according to which the type of cultural participation engaged in by different groups is explained by the information-processing capacities of individuals in those groups. On this view, individuals who perform well in education, and are upwardly mobile, are more likely to have the ability to engage in more 'difficult' activities such as literary reading. However, Ganzeboom's description of cultural stimuli as sources of complex information seems less apt when applied to the visual arts or music, let alone sports (Sullivan 2007).

Perhaps, rather than (or as well as) information-processing capacity or social status, both upward mobility and omnivorous cultural tastes may be partly driven by a common characteristic – curiosity or openness. A willingness to leave one's community, travel, and try new experiences could drive both social mobility and omnivorousness to a degree. Pettit (1999) finds a link between cultural capital in high school (using 'Project Talent' and operationalising cultural capital in terms of cultural interests, self-image and activities), and residential mobility eleven years later, even controlling for factors such as education and income, which are also linked to cultural capital. Of course, we may also expect educational experiences, as opposed to educational credentials, to have an impact on cultural openness. For example, the experience of leaving home to go to college and of being exposed to a new peer group, as well as the educational experience per se, constitute exposure to new cultural experiences, which may lead the individual to greater cultural eclecticism.

A further set of factors which is not much mentioned in the literature is that the practicalities of daily life, and a lack of both time and money, limit people's possibilities. The downwardly mobile will find their options for cultural participation constrained, while the upwardly mobile find new opportunities for participation (Miles and Sullivan 2010). As Rössel (2008) points out, the salience of cultural preferences in determining lifestyles varies according to the costs of the activity, as well as the possibility of using the activity to express one's aesthetic taste.

In summary, financial and time constraints, peer group norms, status seeking, intellectual resources, and personality differences, have all been suggested as mediators of the relationship between social status and lifestyles. These various explanations do not

appear to be contradictory or mutually exclusive. Further research in this area could address questions such as the extent to which adult lifestyles are predicted by parental and childhood lifestyles, and, controlling for this, what is the additional impact of the individual's achieved educational and occupational level.

IV. Conclusions

> To think that there are idiots who derive
> consolation from the fine arts
> (Sartre 1938, Nausea).

The literature provides ample evidence that cultural participation and tastes are transmitted intergenerationally, in the sense that parents' social position affects the cultural characteristics of the offspring, either directly or indirectly. Many studies also at least suggest that this intergenerational reproduction of lifestyles *matters* in some way, but of course the way in which it matters may differ according to the lifestyle domain being considered – e. g. reading matters for educational attainment, food matters for health inequalities. But few studies are able to examine lifestyles across a range of domains, and still fewer allow an examination of both the intergenerational transmission of lifestyles and the consequences (whether short or long term) of this transmission. Thus, what emerges from the literature is a wealth of information, but much of it rather fragmented, and difficult to relate back to the whole. It is not easy, for example, to address questions regarding the relative strength of intergenerational transmission across lifestyle domains.

The quality of the data sources used in the studies cited here of course varies, both in terms of the nature of the samples used and the quality and variety of the variables. Some studies also use proxy reports on parental lifestyles, and sometimes recall data on childhood is used. Such evidence as we have does not suggest that the strength of intergenerational transmission is greatly overestimated because of these issues (van Eijck 1997). However, few of the studies cited here use high-quality longitudinal data of the sort that would be required to unpack the complex relationships outlined in the preceding discussion. In order to move this research agenda forward, the ideal would be to incorporate rich information on lifestyles in large multi-purpose prospective longitudinal datasets (Miles and Sullivan 2010).

One gap in the literature reviewed here is the lack of focus on gender and ethnicity. Fathers may be more important in affecting boys' lifestyles, and mothers more important for girls. But most studies neglect this question, which may have implications for intergenerational transmission in different domains – for example, fathers teaching sons about sport, mothers teaching daughters about cooking. Ethnic diversity presents a new dimension for research on the intergenerational transmission of lifestyles. But as yet, few studies examine the role of ethnicity; Becker (2009) is an exception.

The study of the intergenerational transmission of lifestyles has, on the whole, been rather limited in the cultural forms which it has considered. Most studies consider participation in highbrow culture, and only a few venture to consider other areas such as TV viewing and food tastes. The wider literature on lifestyles has examined a wide

range of cultural forms, including styles of dress and choice of holidays for example (Katz-Gerro 2004). Aspects of lifestyle such as cooking, gardening and home improvements are important vehicles for the expression of tastes (Holt 1998). As tastes and cultural participation in a wide range of domains, from sports to internet use, may affect life-chances in an equally wide range of domains, from health to social capital for example, intergenerational transmission of resources within these domains should also be of interest to social scientists who are concerned with unequal life chances. There is tremendous scope to broaden the research agenda in this regard, and to use the sociological insights generated in this research field in a multi-disciplinary context.

Aspects of lifestyle are linked to educational and social mobility, and educational and social mobility in turn have their effect on lifestyles. The extent to which the link between social mobility and lifestyles is driven by status seeking, information processing, openness, or practical constraints is still unclear. More well-theorised research into these mechanisms is needed, as well as better data sources.

Research into the intergenerational transmission of lifestyles must surely gain its impetus from the view that aspects of lifestyles are important – either for social reproduction and mobility, or for other outcomes such as health and well-being, or else that certain tastes and activities are valuable in their own right and should be promoted as such. It should be clear by now that beaux arts participation does not play a central part in the social stratification of contemporary societies – after all, such participation is the preserve of a minority even among the highest status groups (Chan and Goldthorpe 2007). But it may be that a more general omnivorousness is linked both to social mobility and to wider outcomes, and we may also want to argue that cultural openness is intrinsically valuable. Finally, it is not surprising that there should be a strong link between parents' lifestyles and those of their offspring. But the question arises – which educational curricula and policies, and which cultural policies are effective in promoting cultural openness or omnivorousness among the whole population?

Appendix

Table A1: Summary of studies, samples and measurements

Study	Sample	Country	Parents' demographics	Children's demographics/ attainment	Parents' lifestyles	Children's lifestyles
Becker 2009	1, 227 pre-school children (3-4 years old). Random sample.	Germany	Education Social class Home ownership Ethnic group		Activities with the child: reading, singing, playing, trips to library, museum, zoo, etc.	Test of cultural knowledge.
Broos/Roe 2006	1 145 Flemish adolescents	Netherlands	Education			Computer and internet use
Bukodi 2007	Way of Life and Time Use Survey' n = 10,000. Analyses resrricted to 20-64 year olds.	Hungary	Father's status	Education Social status Social class		Reading at all, and reading 'serious' literature: classical and modern novels, drama and poetry, and non-fiction literature
Caraher et al. 1999	1993 Health and Lifestyles Survey of England, a random sample of 5,553	England		Social class Education		Cookery skills, knowledge and practices.
Crook 1997	Australian National Social Science Survey 1993, a random sample of adults (n = 2,760)	Australia	Education Fathers' occupation Material resources	Educational attainment Occupational attainment	Beaux arts participation Reading	Beaux arts participation Reading
Damen et al. 2010	See Nagel 2009					
De Graaf/ de Graaf 1988	415 respondents aged 25-79. Report on parents' when respondents were aged 12-15.	Netherlands	Father's occupational prestige Parents' affluence Parents' education	Education Occupational prestige Income	Retrospective data from offspring. Concerts; theatre, cabaret, ballet; museums or art exhibitions.	Concerts; theatre, cabaret, ballet; museums or art exhibitions. Material lifestyle: household luxury goods Values: postmaterialist values

Study	Sample	Country	Parents' demographics	Children's demographics/ attainment	Parents' lifestyles	Children's lifestyles
DiMaggio 1982	Project Talent: Survey of 11th Grade students in US high schools in 1960.	US	Fathers' Social Class		Home cultural resources: books, media; records; equipment; musical instruments, etc. Parents' participation in clubs.	Participation in, attitudes toward, and knowledge about the arts and literature. Includes 'cultivated self-image' inventory.
DiMaggio/ Mohr 1985	See DiMaggio 1982					
Ganzeboom 1982	347 adults (over 17)	Netherlands	Education Occupation	Education Occupation	Retrospective data from offspring. Theatre and concerts Museums and exhibitions Books and magazines Historical places	Theatre and concerts Museums and exhibitions Books and magazines Historical places Knowledge of architecture and history
Gerhards/ Rössel 2002	420 pupils aged 13-17.	Germany	Education, SES	School grades	Information from children. Music tastes, reading, museum and theatre attendance, cinema, pubs, restaurants, sports.	Information from children. Music tastes, reading, museum and theatre attendance, cinema, computer games, hanging out, sports. Eating habits.
Jungbauer-Gans 2004	PISA 2000, n = 5073 15 year olds	Germany	SES, education, migration status	Reading ability.	Books in the home	Visits to museums, art galleries, opera, ballet, classical concerts and theatres
Katz-Gerro et al. 2007	Representative sample of Jewish population. N = 808.	Israel	Father's social class and social status	Education Social class and social status		Musical tastes.
Kraaykamp 2001	Family Survey Dutch Population of 1998, a nationally representative sample of the Dutch population aged between 18-15. N = 1,714	Netherlands		Education	Retrospective data on parents' TV viewing and reading habits.	Popular and serious TV viewing and reading.

Study	Sample	Country	Parents' demographics	Children's demographics/ attainment	Parents' lifestyles	Children's lifestyles
Kraaykamp/ Nieuwbeerta 2000	Social Stratification in Eastern Europe after 1989' (SSEE) data refer to a national random probability sample of each population. 25-70 year olds. Bulgaria n = 3542 Czech n = 4662 Hungary n = 3339 Poland n = 2635 Slovakia n = 3777	Bulgaria, the Czech Repulic, Hungary, Poland and Slovakia	Education Occupational prestige	Education Income Occupational prestige	Retrospective data from offspring. Museums and plays, listening to classical music, reading 'serious' literature, library visits.	Museums and plays, listening to classical music, reading 'serious' literature, library visits. Material consumption: housing quality; ownership of consumer durables.
Kraaykamp 2003	Representative data for individuals over the age of 25 who had left the parental home 1998, N = 1 762.	Netherlands	Education	Education	Retrospective data from offspring. Parents' literary reading and popular reading, parents' active promotion of children's reading: reading to children; giving books as presents; recommending books, discussing books that have been read and taking an interest in reading preferences.	Literary and popular reading.
Leseman/ de Jong 1998	89 4-7 year olds	Netherlands	SES Ethnicity		Home reading practices	
Mohr/DiMaggio 1995	See DiMaggio 1982					
Nagel 2009	2547 14-16 year olds. Three cohorts: 1998, 2000, 2001. Follow up postal questionnaires carried out annually/biannually until 2004. Parents postal survey.	Netherlands	Education	Education	Scale based on frequency of attendance at: theatre; cabaret; classical concerts; ballet; museums.	Scale based on frequency of attendance at: theatre; cabaret; classical concerts; ballet; museums.

Study	Sample	Country	Parents' demographics	Children's demographics/ attainment	Parents' lifestyles	Children's lifestyles
Nagel/ Ganzeboom 2002	1033 adults who were around age 30 at interview, but originally sampled from examination records at 31 secondary schools.	Netherlands	Education	Education	Parents' independently interviewed at wave 1. At least one parent regularly went to: theatre, cultural history museums, art museums, classical concerts, listened to classical music, owned classical music, owned art books.	Art museums; cultural history museums; theatre; cinema; classical concerts.
Notten/ Kraaykamp 2009	3 waves of the Family Survey Dutch Population (FSDP), a nationally representative sample of the Dutch population aged 18-70, conducted in 1998, 2000 and 2003. N = 2,608.	Netherlands	Education Occupational Status		Retrospective data from offspring. Highbrow reading Lowbrow reading Highbrow TV, Lowbrow TV, Reading guidance: parents reading to children, giving books as gifts, expressing interest in child's reading. TV guidance: discussing television programs.	
Popham 2009	2003 Scottish Health Survey of 2770 Scottish men and women aged 35 to 54	Scotland	Social class	Social class		Participation in sport and exercise.
Roe 1992	1,334 adolescents aged 15-16	Sweden	Father's social class			Musical tastes
Roe 1994	Swedish Media Panel Program. Sweep 1, 15-16 year olds in 1985, sweep 2 20-21 year olds in 1990. N = 201	Sweden	Social class Education	Educational attainment by 20-21		Musical tastes
Roe 2000	Representative sample of Flemish 10-11 year olds, n = 890	Belgium	Education Occupational status	School attainment	TV viewing Number of TVs	Amount of TV viewing Preference for soaps

Study	Sample	Country	Parents' demographics	Children's demographics/ attainment	Parents' lifestyles	Children's lifestyles
Rössel/Beckert-Zieglschmid 2002	See Gerhards/Rössel 2002					
Scheerder et al. 2006	257 adolescent girls. The respondents were surveyed in 1979 and again between 1999 and 2002, when they were aged 32-41	Belgium	Education Father's social class	Education Labour market position (employed/unemployed)	Sports participation	Sports participation
Scherger/Savage 2010	Taking Part' representative sample of 13,779 adults (over 16).	England	Social class	Educational attainment Occupational attainment Ethnicity	Retrospective data from respondents: Parents' encouragement to take part in activities, and adults taking respondent to activities.	
Sullivan 2001	465 year 11 students	England	Education Social class	Educational attainment	Reading behaviour, number of books in the home, newspapers taken, music and radio stations listened to, subjects discussed in the home, art gallery, theatre and concert attendance	Reading: type and amount TV viewing: type Music: playing and listening Public: gallery, museum and concert attendance Cultural knowledge Vocabulary
Van Eijck 1997	Netherlands Family Study 1992-1993. 1000 primary respondents and one random sibling of 65 % of the sample completed a shorter questionnaire.	Netherlands	Occupation Education Number of siblings	Education	Retrospective data from offspring. Housing and household commodities. Visiting art galleries, visiting museums, attending ballet, classical concerts, plays or cabaret, reading poetry, reading Dutch literature, reading foreign literature in translation, reading	Visiting art galleries, visiting museums, attending ballet, classical concerts, plays or cabaret.

Study	Sample	Country	Parents' demographics	Children's demographics/ attainment	Parents' lifestyles	Children's lifestyles
					untranslated foreign literature.	
Van Eijck 1999	1995 Time Budget Survey (TBO), national cluster sample of 3,227 respondents	Netherlands	Education	Education		High culture: reading literary books; visiting museums or exhibitions; attending plays, concerts, etc. Popular culture: reading romantic novels; time spent watching Dutch commercial television as a proportion of all television viewing; attending football matches.
Van Eijck/ Kraaykamp 2010	Family Survey Dutch Population (FSDP) 1998, 2000, 2003. Random survey of population aged 18-70.	Netherlands	Occupational status father Parental education in years	Education in years	Activities: classical concerts, historical museums, art museums, popular theatre, serious theatre Objects: musical instruments, art, antique furniture	Activities: classical concerts, historical museums, art museums, popular theatre, serious theatre Objects: musical instruments, art, antique furniture
Warde et al. 1999	N = 1,001 16-65 year olds	Britain	Father's social class	Social class Income Education		Eating out.
Zimdars et al. 2009a, 2009b	Oxford Admissions Study, N = 1,700 Majority of sample aged around 17	England	Education Social Class	Ethnic group	Books in the home	Beaux arts participation Reading Cultural knowledge

References

Ball, Stephen J. 2003. *Class strategies and the education market. The middle class and social advantage.* London: Routledge.

Bandura, Albert. 1977. *Social learning theory.* New York: General Learning Press.

Bauman, Zygmunt. 1991. *Modernity and ambivalence.* Cambridge: Polity Press.

Becker, Birgit, 2009. The transfer of cultural knowledge in the early childhood. Social and ethnic disparities and the mediating role of familial activities. *European Sociological Review* 26: 17-29.

Bourdieu, Pierre. 1977. Cultural reproduction and social reproduction. In *Power and ideology in education,* eds. Jerome Karabel, Albert H. Halsey, 487–510. Oxford: OUP.

Bourdieu, Pierre. 1978. Sport and social class. *Social Science Information* 17: 819-840.

Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction. A social critique of the judgement of taste.* London: Routledge.

Bourdieu, Pierre, and Luc Boltanski. 1981. The education system and the economy. Titles and jobs. In *Rupture and renewal since 1968,* ed. Charles C. Lemert, 141-151. New York: CUP.

Bourdieu, Pierre, and Jean-Claude Passeron. 1990. *Reproduction in education, society and culture* (1970). London: Sage.

Broos, Agnetha, and Keith Roe. 2006. The digital divide in the playstation generation. Self-efficacy, locus of control and ICT adoption among adolescents. *Poetics* 34: 306-317.

Bukodi, Erzsébet. 2007. Social stratification and cultural consumption in Hungary. Book readership. *Poetics* 35: 112-131.

Bus, Adriana G., Marinus H. van Ijzendoorn, and Anthony D. Pelligrini. 1995. Joint book reading makes for success in learning to read. A meta-analysis on intergenerational transmission of literacy. *Review of Educational Research* 65: 1-21.

Caraher, Martin, Paul Dixon, Tim Lang, and Roy Carr-Hill. 1999. The state of cooking in England. The relationship of cooking skills to food choice. *British Food Journal* 101: 590-609.

Chan, Tak Wing, and John Goldthorpe. 2007. Social stratification and cultural consumption. The visual arts in England. *Poetics* 35: 168-190.

Crook, Christopher J. 1997. *Cultural practices and socioeconomic attainment. The Australian experience.* Westport: Greenwood Press.

Damen, Marie-Louise, Ineke Nagel, and Folkert Haanstra. 2010. Short-term effects of compulsory multidisciplinary secondary school arts education on cultural participation in the Netherlands. *Studies in Art Education* 51: 147-161.

De Graaf, Nan-Dirk, and Paul de Graaf. 1988. Family background, postmaterialism and life style. *Netherlands Journal of Social Sciences* 24: 50-64.

De Graaf, Nan Dirk, Paul de Graaf, and Gerbert Kraaykamp. 2000. Parental cultural capital and educational attainment in the Netherlands. A refinement of the cultural capital perspective. *Sociology of Education* 73: 92-111.

De Graaf, Paul. 1986. The impact of financial and cultural resources on educational attainment in the Netherlands. *Sociology of Education* 5: 237-246.

De Graaf, Paul. 1988. Parents' financial and cultural resources, grades and transition to secondary school in the Federal Republic of Germany. *European Sociological Review* 4: 409-421.

DiMaggio, Paul. 1982. Cultural capital and school success. *American Sociological Review* 47: 189-201.

DiMaggio, Paul. 1994. Stratification, life style, and social cognition. In *Social stratification: Class, race and gender in sociological perspective,* ed. David Grusky, 458-465. Boulder: Westview Press.

DiMaggio, Paul, and John Mohr. 1985. Cultural capital, education attainment and martial selection. *American Journal of Sociology* 90: 1231-1261.

Emmison, Michael. 2003. Social class and cultural mobility. Reconfiguring the cultural omnivore thesis. *Journal of Sociology* 39: 211-230.

Eurostat. 2005. Community survey on ICT usage in households and by individuals. *Statistics in Focus* 38.

Featherstone, Mike. 1991. *Consumer culture and postmodernism.* London: Sage.

Ganzeboom, Harry B.G. 1982. Explaining differential participation in high-cultural activities. A confrontation of information-processing and status-seeking theories. In *Theoretical models and empirical analyses. Contributions to the explanation of individual actions and collective phenomena,* ed. Werner Raub, 186-205. Utrecht: E.S. Publications.

Gerhards, Jürgen, and Jörg Rössel. 2002. Lebensstile und ihr Einfluss auf das Ernährungsverhalten von Jugendlichen. *Soziale Welt* 53: 261-284.

Holt, Douglas B. 1998. Does cultural capital structure American consumption? *Journal of Consumer Research* 25: 1-25.

Inglehart, Ronald. 1977. *The silent revolution.* Princeton: Princeton University Press.

Jackson, Michelle, John H. Goldthorpe, and Colin Mills. 2005. Education, employers and class mobility. *Research in Social Stratification and Mobility* 23: 3-33.

Johnsson-Smaragdi, Ulla. 1994. Models of change and stability in adolescents' media use. In *Media effects and beyond: Culture, socialization and lifestyles,* ed. Karl Erik Rosengren, 97-130. London: Routledge.

Jungbauer-Gans, Monika. 2004. Einfluss des kulturellen und sozialen Kapitals auf die Lesekompetenz. Ein Vergleich der PISA 2000 Daten aus Deutschland, Frankreich und der Schweiz. *Zeitschrift für Soziologie* 33: 375-397.

Kalmijn, Matthijs, and Gerbert Kraaykamp. 1996. Cultural capital, race and schooling: An analysis of trends in the United States. *Sociology of Education* 69: 22-34.

Katz-Gerro, Tally. 2004. Cultural consumption research. Review of methodology, theory and consequence. *International Review of Sociology* 14: 11-29.

Katz-Gerro, Tally, Sharon Raz, and Meir Yaish. 2007. Class, status, and the intergenerational transmission of tastes in Israel. *Poetics* 35: 152-167.

Kraaykamp, Gerbert. 2001. Parents, personality and media preferences. *Communications* 1: 15-37.

Kraaykamp, Gerbert. 2003. Literary socialisation and reading preferences. Effects of parents, the library, and the school. *Poetics* 31: 235-257.

Kraaykamp, Gerbert, and Paul Nieuwbeerta. 2000. Parental background and lifestyle differentiation in Eastern Europe. *Social Science Research* 29: 92-122.

Lang, Tim, and Martin Caraher. 2001. Is there a culinary skills transition? Data and debate from the UK about changes in cooking culture. *Journal of the Home Economics Institute of Australia* 8: 2-14.

Lareau, Annette. 1987. Social class differences in family-school relationships. The importance of cultural capital. *Sociology of Education* 60: 73-85.

Lareau, Annette. 2003. *Unequal childhoods.* Berkeley: University of California Press.

Lash, Scott. 1994. Reflexivity and its doubles. Structures, aesthetics, community. In *Reflexive modernisation. Politics, tradition and aesthetics in the modern social order,* eds. Ulrich Beck, Anthony Giddens, Scott Lash, 110-173. Cambridge: Polity Press.

Le Roux, Brigitte, Henry Rouanet, Mike Savage, and Alan Warde. 2008. Class and cultural division in the UK. *Sociology* 42: 1049-1070.

Leseman, Paul M., and Peter F. de Jong. 1998. Home literacy. Opportunity, instruction, cooperation and social-emotional quality predicting early reading achievement. *Reading Research Quarterly* 33: 294-318.

Miles, Andrew, and Alice Sullivan. 2010. Understanding the relationship between taste and value in culture and sport. Department for Culture, Media and Sport, London. http://www.culture.gov.uk/publications/7542.aspx (accessed: 25.03.2011).

Mohr, John W., and Paul DiMaggio. 1995. The intergenerational transmission of cultural capital. *Research in Social Stratification and Mobility* 14: 169-200.

Nagel, Ineke. 2009. Cultural participation between the ages of 14 and 24. Intergenerational transmission or cultural mobility? *European Sociological Review* 26: 541-556.

Nagel, Ineke, and Harry B.G. Ganzeboom. 2002. Participation in legitimate culture. Family and school effects from adolescence to adulthood. *Netherlands Journal of Social Sciences* 38: 102-120.

Notten, Natascha, and Gerbert Kraaykamp. 2009. Parents and the media. A study of social differentiation in parental media socialization. *Poetics* 37: 185-200.

Peterson, Richard A., and Roger M. Kern. 1996. Changing highbrow taste. From snob to omnivore. *American Sociological Review* 61: 900-907.

Pettit, Becky. 1999. Cultural capital and residential mobility. A model of impersistence in place. *Poetics* 26: 177-199.

Popham, Frank. 2009. Intergenerational social class stability and mobility are associated with large absolute differences in adult participation in sport and exercise. *British Journal of Sports Medicine* 44: 1184-1185.

Robson, Karen. 2009. Teenage time use as an investment in cultural capital. In *Quantifying Theory. Pierre Bourdieu,* eds. Karen Robson, Chris Sanders, 104-116. Heidelberg: Springer.

Roe, Keith. 1992. Different destinies – different melodies. School achievement, anticipated status and adolescents' taste in music. *European Journal of Communication* 7: 335-357.

Roe, Keith. 1994. Media use and social mobility. In *Media effects and beyond: Culture, socialization and lifestyles,* ed. Karl Erik Rosengren, 160-178. London: Routledge.

Roe, Keith. 2000. Socio-economic status and children's television use. *Communications* 25: 3-18.

Rössel, Jörg. 2008. Conditions for the explanatory power of life styles. *European Sociological Review* 24: 231-241.

Rössel, Jörg, and Claudia Beckert-Zieglschmid. 2002. Die Reproduktion kulturellen Kapitals. *Zeitschrift für Soziologie* 31: 497-513.

Scheerder, Jeroen, Martine Thomis, Bart Vanreusel, Johan Lefevre, Roland Renson, Bart V. Eynde, and Gaston P. Beunen. 2006. Sports participation among females from adolescence to adulthood. A longitudinal study. *International Review for the Sociology of Sport* 41: 413-430.

Scherger, Simone, and Mike Savage. 2010. Cultural transmission, educational attainment and social mobility. *Sociological Review* 58: 406-428.

Stempel, Carl. 2005. Adult participation sports as cultural capital. A test of Bourdieu's theory of the field of sports. *International Review for the Sociology of Sport* 40: 411-432.

Stryker, Sheldon, and Peter J. Burke. 2000. The past, present and future of an identity theory. *Social Psychology Quarterly* 63: 284-297.

Sullivan, Alice. 2001. Cultural capital and educational attainment. *Sociology* 35: 893-912.

Sullivan, Alice. 2002. Bourdieu and education. How useful is Bourdieu's theory for researchers? *Netherlands Journal of Social Sciences* 38: 144-166.

Sullivan, Alice. 2007. Cultural capital, cultural knowledge, and ability. *Sociological Research Online.* 12 (6).

Van Eijck, Koen. 1997. The impact of family background and educational attainment on cultural consumption. A sibling analysis. *Poetics* 25: 195-224.

Van Eijck, Koen. 1999. Socialisation, education and lifestyle. How social mobility increases the cultural heterogeneity of status groups? *Poetics* 26: 309-328.

Van Eijck, Koen, and Bertine Bargemen. 2004. The changing impact of social background on lifestyle. 'Culturization' instead of individualization? *Poetics* 32: 439-461.

Van Eijck, Koen, and Gerbert Kraaykamp. 2010. The intergenerational reproduction of cultural capital. A threefold perspective. *Social Forces* 89: 209-231.

Van Peer, Willem. 1991. Literary socialization in the family. A state of the art. *Poetics* 20: 539-558.

Warde, Alan. 2006. Cultural capital and the place of sport. *Cultural Trends* 15: 107-122.

Warde, Alan, Shu-Li Cheng, Wendy Olsen, and Dale Southerton. 2007. Changes in the practice of eating. A comparative analysis of time-use. *Acta Sociologica* 50: 363-385.

Warde, Alan, Lydia Martens, and Wendy, Olsen. 1999. Consumption and the problem of variety. Cultural omnivorousness, social distinction and eating out. *Sociology* 33: 105-127.

Warde, Alan, Elizabeth Silva, Mike Savage, Modesto Gayo-Cal, and Tony Bennet. 2009. *Culture, class, distinction.* London: Routledge.

Warde, Alan, David Wright, and Modesto Gayo-Cal. 2007. Understanding cultural omnivorousness. Or, the myth of the cultural omnivore. *Cultural Sociology* 1: 143-164.

Washington, Robert E., and David Karen. 2001. Sport and society. *Annual Review of Sociology* 27: 187-212.

Yaish, Meir, and Tally Katz-Gerro. 2010. Disentangling 'Cultural Capital'. The consequences of cultural and economic resources for taste and participation. *European Sociological Review* (doi: 10.1093/esr/jcq056.

Zimdars, Anna, Alice Sullivan, and Anthony F. Heath. 2009a. Elite higher education admissions in the arts and sciences. Is cultural capital the key? *Sociology* 43: 648-666.

Zimdars, Anna, Alice Sullivan, and Anthony F. Heath. 2009b. Cultural capital and access to highly selective education. The case of admission to Oxford. In *Quantifying Theory. Pierre Bourdieu,* eds. Karen Robson, Chris Sanders, 117-128. Heidelberg: Springer.

Correspondence: Dr. Alice Sullivan, Centre for Longitudinal Studies, Institute of Education University of London, 20 Bedford Way, London, WC1H 0AL
E-Mail: A.Sullivan@ioe.ac.uk

DIE INTERGENERATIONALE TRANSMISSION VON HOCHKULTURELLEN LEBENSSTILEN UNTER MIGRATIONSBEDINGUNGEN

Konstanze Jacob und Frank Kalter

Zusammenfassung: Dieser Beitrag ist der Versuch einer systematischen Verbindung der Migrations- und Integrationsforschung mit der Lebensstilforschung. Wir gehen den Fragen nach, ob und warum sich die hochkulturelle Partizipation in Deutschland lebender Jugendlicher nach ethnischer Herkunft unterscheidet und ob gängige theoretische Erklärungen in der Lebensstilforschung, insbesondere die These der intergenerationalen Transmission von sozialem Status über hochkulturelle Lebensstile, auch auf türkische Familien und Aussiedlerfamilien aus der ehemaligen Sowjetunion zutreffen. Mit Daten des Projektes „Kinder und Jugendliche aus Zuwandererfamilien im deutschen und israelischen Bildungssystem" zeigen wir, dass die intergenerationale Weitergabe hochkultureller Partizipation in Migrantenfamilien schwächer ausgeprägt ist als in vergleichbaren deutschen Familien. Unter Rückgriff auf die Migrations- und Integrationsforschung wird vorgeschlagen, die innerfamiliären Kommunikationsmuster und die soziale und ethnische Zusammensetzung des außerfamiliären Netzwerkes als ursächlich für die geringere intergenerationale Transmission in Zuwandererfamilien anzusehen. Es zeigt sich, dass diese beiden Faktoren zwar einen Einfluss auf die hochkulturelle Partizipation haben, allerdings nur wenig zur Erklärung der ethnisch variierenden Transmissionsmuster beitragen.

I. Einleitung

Die Integration von Migranten in kulturelle Lebensbereiche ist ein relativ unerforschtes Themengebiet. Eine systematische Verbindung der Lebensstilforschung mit der Migrations- und Integrationsforschung ist bislang sowohl auf theoretischer als auch auf empirischer Ebene weitgehend ausgeblieben (Becker 2010; Lee und Kao 2009). Dies ist verwunderlich, denn ein expliziter wechselseitiger Bezug könnte für beide Forschungstraditionen jeweils sehr gewinnbringend sein.

Einerseits könnte der Lebensstilansatz möglicherweise einen wichtigen Beitrag zur Aufklärung ethnischer Ungleichheiten in anderen zentralen Integrationsdimensionen leisten. Kulturelle Lebensstile, hier verstanden als eine bestimmte Art der Lebensführung und Freizeitgestaltung, bilden zwar zunächst einmal ein horizontales Differenzierungsmerkmal, sie können sich jedoch bekanntermaßen in vertikale Ungleichheiten umwandeln. Lebensstile beeinflussen beispielsweise den Erfolg im Bildungssystem (Aschaffenburg und Maas 1997; De Graaf et al. 2000; Rössel und Beckert-Zieglschmid 2002; Sullivan 2001) und haben einen nachhaltigen Effekt auf die Struktur sozialer Beziehungen (Lizardo 2006; Otte 2005: 14 f.; Schulze 2000: 177 ff.). Kulturelle Lebensstile können demnach als Ressourcen aufgefasst werden, die sich in verschiedenen gesellschaftlichen Teilbereichen als vorteilhaft erweisen und somit die strukturelle und

soziale Integration von Migranten beeinflussen (Becker 2010; Kalmijn und Kraaykamp 1996; Shavit et al. 2010; van Wel et al. 2006). Wie stark sich die Lebensstile der Migranten und ihrer Nachkommen tatsächlich von denen der Mehrheitsbevölkerung unterscheiden und welche Mechanismen dafür verantwortlich sind, sind jedoch noch weitgehend ungeklärte Fragen.

Andererseits sind die Migranten und ihre Nachkommen ein wichtiger Anwendungsfall für die Lebensstilforschung. Dies gilt schon allein aufgrund ihrer zahlenmäßigen Bedeutsamkeit in den westlichen Industriegesellschaften. So betrug im Jahr 2009 die Anzahl der Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland 16 Millionen, was einem Populationsanteil von 19,6 Prozent (Statistisches Bundesamt 2010) entspricht. Sie stellen aber auch und vor allem eine zentrale Herausforderung für den bislang akzeptierten Theorie- und Kenntnisstand in diesem Forschungsfeld dar. So ist es ein empirisch stabiler und in der Lebensstilforschung weitgehend anerkannter Befund, dass der kulturelle Lebensstil einer Person eng mit seiner sozialen Herkunft zusammenhängt. Je höher der soziale Status der Eltern ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass das Kind an der Hochkultur partizipiert. Ausgehend von Bourdieu (1977, 1982, 1983, 1997; Bourdieu und Passeron 1992) wird weithin angenommen, dass die Vererbung eines hohen sozialen Status über die Weitergabe eines klassenspezifischen (hoch-)kulturellen Habitus von der Eltern- an die Kindergeneration und die Aneignung kulturellen Kapitals im Elternhaus erfolgt, die nicht zuletzt den Bildungserfolg der Kinder fördern und so den sozialen Status der Eltern reproduzieren. „Parents inculcate their lifestyles in their children and these lifestyles become the main markers of access to status positions in later life, initially in education“ (Nagel und Ganzeboom 2002: 102). Es ist jedoch eine offene Frage, ob in Haushalten mit Migrationshintergrund die intergenerationale Transmission des sozialen Status über die Weitergabe von Habitus, kulturellem Kapital und Lebensstilen ebenso stark und entscheidend ist wie in einheimischen Familien.

In diesem Beitrag wollen wir daher den angedeuteten Fragen nachgehen: Wie ausgeprägt sind die ethnischen Differenzierungen im Hinblick auf die hochkulturelle Partizipation in Deutschland, und wie lassen sich die vorhandenen Unterschiede erklären? Lässt sich insbesondere die These der intergenerationalen Transmission, dass der Lebensstil eines Kindes wesentlich vom sozialen Status seiner Eltern determiniert wird, auch im Hinblick auf in Deutschland lebende Jugendliche mit Migrationshintergrund bestätigen, oder weichen die zugrunde liegenden Mechanismen in Familien mit Migrationshintergrund von denen einheimischer Familien ab? Existieren zudem zusätzliche Einflussfaktoren, die den Lebensstil von Migrantenjugendlichen mitbestimmen und so die intergenerationale Transmission modifizieren? Wir werden diese Fragen theoretisch und empirisch analysieren und somit versuchen, zu einer fruchtbaren Integration der beiden grundsätzlichen Ansätze, der Migrations- oder Integrationsforschung und der Lebensstilforschung, beizutragen.

Im Folgenden werden zunächst die theoretischen Grundlagen dargestellt *(Abschnitt II)*. Anschließend beschreiben wir die Daten, die unserem empirischen Teil zugrunde liegen *(Abschnitt III)*. Sie entstammen der deutschen Teilstudie des Projektes „Kinder und Jugendliche aus Zuwandererfamilien im deutschen und israelischen Bildungssystem“, das die Lebensstile Jugendlicher deutscher, türkischer und russischer Herkunft zusammen mit denen ihrer Eltern erfasste. Daraufhin werden die zentralen empirischen

Ergebnisse vorgestellt *(Abschnitt IV)* und in einem abschließenden Teil *(Abschnitt V)* diskutiert.

II. Theoretischer Hintergrund

Der nachfolgende theoretische Teil beginnt mit einer Definition von Lebensstilen in der Bourdieu'schen Tradition *(Abschnitt II.*1*).* Er fährt fort mit einer Darstellung der intergenerationalen Transmission von Lebensstilen im Allgemeinen und widmet sich dann den gängigen Erklärungen, warum der soziale Status der Eltern die Ausprägung des Lebensstils des Kindes beeinflusst *(Abschnitt II.*2*).* Anschließend werden Argumente der Lebensstilforschung Argumenten der Migrations- und Integrationsforschung gegenübergestellt, die zu teilweise abweichenden Vorhersagen hinsichtlich der Einflussfaktoren des Lebensstils jugendlicher Migranten führen *(Abschnitt II.*3*).*

1. Definition von Lebensstilen in der Bourdieuschen Tradition

Lebensstile sind Verhaltensmanifestationen des Habitus einer Person (Hermann 2004). Der Begriff des Habitus geht auf Bourdieu (1982: 277 ff.) zurück, der darunter bestimmte Werte, Einstellungen und einen bestimmten Geschmack als Teil eines allgemeineren Systems von Wahrnehmungs- und Bewertungsschemata versteht, die sowohl die Orientierung gegenüber als auch das Verhalten der Akteure innerhalb der Welt beeinflussen. Diese Schemata sind die subjektiven Manifestationen der objektiven Strukturen der Gesellschaft und dienen so als vermittelnde Instanzen zwischen Struktur und Praxis (Sullivan 2002). Mit dem Habitusbegriff sind also die kulturellen Präferenzen, Normen und Werthaltungen einer Person gemeint. Es geht in erster Linie darum, was die Person als angenehme Erfahrung (Kraaykamp 2002) und als angemessenes Verhalten in einer konkreten Situation betrachtet und welche Auffassung sie von der Welt im Allgemeinen hat, wie sie ihre Umwelt danach differenziert, was wichtig und richtig ist und was nicht (Georg 2004).[1]

Der Habitus ist konzeptionell zu trennen von dem kulturellen Kapital einer Person (Dumais 2002, 2006; van de Werfhorst und Hofstede 2007), ebenfalls ein zentrales Konzept in Bourdieus Theorie (Bourdieu 1977, 1983; Bourdieu und Passeron 1992). Im Gegensatz zum Habitus sind darunter primär kulturelle Kompetenzen und kulturelles Wissen zu verstehen, die ein Akteur besitzt (Rössel 2008: 231; Rössel und Beckert-Zieglschmid 2002; Sullivan 2007). Es handelt sich hierbei um die individuellen Voraussetzungen, die eine Person mitbringt und auch mitbringen muss, um bestimmte kulturelle Erfahrungen verarbeiten und auf diesem Wege angemessen wertschätzen zu können (Nagel und Ganzeboom 2002; Verboord und van Rees 2003). So kann kultu-

1 Ob das Habituskonzept für die empirische Sozialforschung überhaupt einen signifikanten Nutzen hat, wird kontrovers diskutiert (Goldthorpe 2007; Sullivan 2002). Die Kritiker beziehen sich dabei insbesondere darauf, dass es sich um ein weitgehend inkohärentes und unklares Konzept handelt, welches wenig Raum für individuelle Entscheidungen oder überhaupt ein gewisses Maß an Bewusstheit in der Entscheidungssituation zulässt.

relles Kapital als eine Form des Humankapitals aufgefasst werden (Becker 1962; Esser 2000: 227).[2]

Diese beiden zentralen Bourdieu'schen Konzepte, der Habitus und das kulturelle Kapital, bedingen wiederum die hochkulturelle Partizipation einer Person, die wir in diesem Beitrag als Lebensstil bezeichnen wollen. Die kulturellen Kompetenzen beeinflussen die kulturellen Präferenzen (Bihagen und Katz-Gerro 2000; van Eijck 1997; Verboord und van Rees 2003). Nur wer die Fähigkeiten dazu besitzt, hochkulturelle Gegenstände oder Aktivitäten zu verstehen und zu verarbeiten, wird diese auch als angenehme und wünschenswerte Erlebnisse wahrnehmen. Die Präferenzen ihrerseits determinieren die „cultural choices" (Katz-Gerro 2002: 208) und sind daher die zentrale Einflussgröße dessen, was wir hier als Lebensstil bezeichnen wollen (vgl. auch Gerhards 2008; Otte 2004).[3]

2. Die These der intergenerationalen Transmission von sozialem Status und Lebensstilen

Den Habitus und das kulturelle Kapital erwirbt eine Person in der frühen Kindheit im Laufe der primären Sozialisation im Elternhaus (Aschaffenburg und Maas 1997; Bourdieu 1977, 1983; DiMaggio und Useem 1978; Sullivan 2001) unter der impliziten Annahme, dass diese dann im Lebensverlauf stabil bleiben oder durch die aktuelle Position in der gesellschaftlichen Hierarchie allenfalls geringfügig modifiziert werden (Aschaffenburg und Maas 1997; Georg 2004; Katz-Gerro et al. 2007; Stein 2005). So entwickeln die Kinder im Laufe ihrer Kindheit ihre kognitiven und evaluativen Schemata (Georg 2004; Verboord und van Rees 2003). Die kulturelle Reproduktionstheorie, wie sie von Bourdieu formuliert wurde, geht davon aus, dass im Prozess des Erwerbs kultureller Kompetenzen und des kulturellen Geschmacks keine spätere Sozialisation (zum Beispiel in der Schule) einen Mangel an solcherlei frühkindlicher Erfahrung ausgleichen kann. Aufgrund der Tendenz des Kapitals zur Akkumulation (Kalter 2003: 72 ff.) können frühe Ausgangsnachteile in späteren Lebensphasen kaum mehr ausgeglichen werden (Aschaffenburg und Maas 1997).

Eine Person verbringt den Großteil ihrer Kindheit in Gegenwart ihrer Eltern, die die zentralen Bezugspersonen für das Kind darstellen (De Graaf 1991). Die Bedingun-

2 In der Forschungsliteratur, die sich mit den Auswirkungen des kulturellen Kapitals oder des Habitus unter Verwendung des Begriffs des kulturellen Kapitals auf den Bildungserfolg beschäftigt, wird der Lebensstil einer Person, hier aufgefasst als die Partizipation an hochkulturellen Freizeitaktivitäten, zumeist als empirischer Indikator für das kulturelle Kapital verwendet. Die meist implizite Hintergrundannahme, mit der diese Operationalisierung gerechtfertigt wird, ist dabei, dass diese Aktivitäten eine einfach zu beobachtende Messung des zugrunde liegenden theoretischen Konzeptes darstellten, da sie die Vertrautheit mit hochkulturellen Aktivitäten und die Kompetenzen, diese zu verstehen, anzeigten (Aschaffenburg und Maas 1997; Rössel und Beckert-Zieglschmid 2002). Dagegen lässt sich allerdings einwenden, dass dies eine möglicherweise fehlerhafte Abbildung der zentralen zugrunde liegenden Argumente bezüglich des kulturellen Kapitals ist (De Graaf et al. 2000; Sullivan 2001).

3 Dieser Zusammenhang ist gemäß Rössel (2006, 2008) unterschiedlich stark ausgeprägt je nachdem, wie stark die Restriktionen und Ressourcen in der Situation wirken und so die Umsetzung der Präferenzen in Handeln vorstrukturieren.

gen, unter denen das Kind aufwächst, werden sich daher in entscheidender Weise auf die Ausformung des Habitus sowie den Erwerb kultureller Kompetenzen und so auch auf den hochkulturellen Lebensstil des Kindes auswirken (Gerhards 2008; Kraaykamp und Nieuwbeerta 2000; Nagel 2009).

Die Möglichkeiten des Erwerbs kultureller Kompetenzen sind ungleich über die sozialen Schichten verteilt, und der Habitus eines Kindes bildet sich entsprechend der Verfügbarkeit sozialstruktureller Ressourcen im Elternhaus heraus (Kalmijn und Kraaykamp 1996; Kraaykamp 2002; Nagel und Ganzeboom 2002). Der Einfluss des sozialen Status der Eltern wird über Aktivitäten innerhalb der Familie und pädagogische Erziehungsmethoden vermittelt (Becker 2010; Gerhards 2008; Verboord und van Rees 2003). Zwei Dimensionen können an dieser Stelle unterschieden werden: einerseits die Qualität der vermittelten Inhalte und andererseits die Quantität der familiären Aktivitäten, von denen die Transmission getragen wird.[4] Je höher der soziale Status der Familie ist, desto ähnlicher ist der Inhalt der Kultur, die in der Familie vermittelt wird, der dominanten Kultur der Gesellschaft (Katsillis und Rubinson 1990). Häufigere Eltern-Kind-Interaktionen in oberen Sozialschichten fördern die kognitiven Kompetenzen und, da kulturelle Partizipation als komplexe Informationsverarbeitung bestimmter kultureller Codes angesehen wird (Bourdieu 1997; Ganzeboom 1982), auch die kulturellen Kompetenzen der Kinder (van Eijck 1997).

So konnte nachgewiesen werden, dass sozialstrukturelle Merkmale wie die Bildungsabschlüsse und die berufliche Positionierung der Eltern einen beträchtlichen Effekt auf den Lebensstil des Kindes haben (Bukodi 2007; De Graaf 1991; Ganzeboom et al. 1990; Kalmijn und Kraaykamp 1996; Katsillis und Rubinson 1990; Lee und Kao 2009; Mohr und DiMaggio 1995; Nagel 2009; Rössel und Beckert-Zieglschmid 2002; van Eijck 1997). Es zeigt sich zudem, dass die Bildungsressourcen unter den sozialstrukturellen Faktoren die wichtigsten sind und dass die Mütter einen größeren Einfluss ausüben als die Väter. Demgegenüber kommt der schulischen Sozialisation keine herausragende Rolle bei der Determination der hochkulturellen Partizipation der Jugendlichen zu (Nagel 2009; van Eijck 1997), da die Effekte der Positionierung im Bildungssystem größtenteils indirekt über die Komposition der Schüler in verschiedenen Bildungszweigen vermittelt sind (Nagel und Ganzeboom 2002).

Weiterhin beeinflusst der mit der sozialen Stellung der Eltern eng verbundene Lebensstil die hochkulturelle Partizipation der Kinder. Dass es einen starken und dominanten Transmissionseffekt des kulturellen Lebensstils von der Eltern- auf die Kindergeneration gibt, bestätigt die empirische Forschung sehr eindrücklich (Diewald und Schupp 2004; Ganzeboom et al. 1990; Georg 2004, 2009; Jæger 2009; Mohr und DiMaggio 1995; Nagel 2009; Rössel und Beckert-Zieglschmid 2002; Sullivan 2001; van Eijck 1997). Ein Großteil davon ist in der Regel ein direkter Effekt (De Graaf und De Graaf 1988), der zudem andere sozialstrukturelle Effekte wie den der Bildung oder der Arbeitsmarktpositionierung der Eltern vermittelt (Kalmijn und Kraaykamp 1996; Kraaykamp und Nieuwbeerta 2000; Mohr und DiMaggio 1995; Sullivan 2001). Dies trifft insbesondere auf die Bildung der Mutter zu (van Eijck 1997).

4 Siehe dazu auch die Unterscheidung zwischen dem elterlichen Sozialisationseffekt (Bestand kulturellen Kapitals in der Elterngeneration) und dem elterlichen Investitionseffekt (elterliches Verhalten, das zur Weitergabe kulturellen Kapitals an die Kinder führt) bei Jæger (2009).

Die bisherige Forschung deutet also darauf hin, dass es in erster Linie nicht die soziale Herkunft per se ist, die die Lebensstile der Kinder bestimmt, sondern das mit dem Lebensstil der Eltern verbundene kulturelle Klima im Elternhaus (Aschaffenburg und Maas 1997; Becker 2010; De Graaf 1991; Kalmijn und Kraaykamp 1996; Kraaykamp und Nieuwbeerta 2000; Mohr und DiMaggio 1995; Nagel 2009). Es ist der Habitus der Eltern und ihr kulturelles Wissen, welches sie an ihren Nachwuchs weitergeben. Die Häufigkeit familiärer Interaktionen, die die Kinder mit kulturellen Erfahrungen versorgen und so deren Vertrautheit mit kulturellen Inhalten erhöhen, ist dabei von entscheidender Bedeutung.

3. Intergenerationale Transmission von Lebensstilen unter Migrationsbedingungen

Bisherigen Studien zufolge unterscheiden sich die Lebensstile von Migranten in der Regel deutlich von denen ihrer einheimischen Mitbürger. So werden in einer Studie zur Milieuzugehörigkeit von in Deutschland lebenden Migranten beispielsweise erhebliche Differenzen berichtet (Beck 2008; Beck und Perry 2007). Zuwanderer partizipieren vor allem deutlich seltener an der Hochkultur als die einheimische Bevölkerung. Ein Großteil der existierenden Studien untersuchte den Besuch hochkultureller Veranstaltungen wie klassischer Konzerte, Museen, Opern oder Kunstgalerien. Unter Verwendung dieser Indikatoren wurden stets ethnische Unterschiede gefunden (DiMaggio und Ostrower 1990; Ganzeboom und Nagel 2007; Kalmijn und Kraaykamp 1996; Katz-Gerro 2002; Katz-Gerro und Shavit 1999; Kolb 2002; Roscigno und Ainswort-Darnell 1999; Trienekens 2002; van Wel et al. 2006). Zuwanderer partizipieren auch weniger häufig aktiv an der Hochkultur, indem sie beispielsweise ein Musikinstrument spielen, schauspielern, singen oder tanzen (DiMaggio und Ostrower 1990; Lee und Kao 2009; Roscigno und Ainsworth-Darnell 1999; van Wel et al. 2006). Hinsichtlich der hochkulturellen Ausrichtung des Fernsehkonsums, des Musikgeschmacks und hinsichtlich des Leseverhaltens existieren ebenfalls oft Differenzen zwischen Einheimischen und Migranten (DiMaggio und Ostrower 1990; Katz-Gerro 2002; Katz-Gerro et al. 2007; Kolb 2002).

Entsprechend der in *Abschnitt II.*2 erläuterten intergenerationalen Transmissionsthese sind die Ursachen für eine geringere hochkulturelle Partizipation von Migrantenjugendlichen zunächst in ihren abweichenden Bedingungen der frühkindlichen Sozialisation im Elternhaus zu suchen. Die Eltern der Migrantenjugendlichen sind in der Sozialstruktur oftmals deutlich schlechter gestellt, und das gilt insbesondere für die meisten Zuwanderergruppen in Deutschland (Kalter und Granato 2007). Wenn die sozialstrukturelle Positionierung der Eltern sowie der damit verbundene Lebensstil nun für die Ausprägung des Lebensstiles der Kinder und Jugendlichen so entscheidend sind, dann sind ethnische Unterschiede zu erwarten. Verschiedene Studien haben dieser Argumentation entsprechend gezeigt, dass ethnische Unterschiede in den Lebensstilen tatsächlich zu einem großen Teil auf die allgemeinen sozialen Hintergrundmerkmale und insbesondere auf die Bildung zurückzuführen sind (DiMaggio und Ostrower 1990; Ganzeboom und Nagel 2007; Kalmijn und Kraaykamp 1996; Kolb 2002; Roscigno und Ainsworth-Darnell 1999; van Wel et al. 2006) und dass die Nettoeffekte der eth-

nischen Zugehörigkeit unter Kontrolle des sozioökonomischen Hintergrundes teilweise sehr gering ausfallen (Katz-Gerro und Shavit 1999).

Dieser Ansatzpunkt, der auf der allgemeinen Lebensstilforschung beruht, scheint aber dennoch für die Erklärung der Spezifika der Lebensstile von Migranten noch nicht vollkommen ausreichend. So wird betont, dass Differenzen auch durch die *Inhalte* der Kultur erklärt werden können (Kane 2003), die in Familien mit und ohne Migrationsgeschichte vermittelt werden. Kulturelle Lebensstile werden auf gesamtgesellschaftlicher Ebene definiert und an dieser Stelle institutionalisiert und als wertvoll legitimiert (Aschaffenburg und Maas 1997; Esser 2001: 1 ff.; Lamont und Lareau 1988; Lee und Kao 2009). Dieser Definitionsprozess kann allerdings je nach (nationaler) Gesellschaft variieren (Kane 2003). „[W]hat research habitually refers to as highbrow culture in fact depicts different meanings in different contexts. Indicators that are considered highbrow in one place […] are perhaps popular culture in other national contexts" (Katz-Gerro 2002: 223). Menschen werden in eine Kultur hineinsozialisiert und internalisieren so die kulturellen Definitionen ihrer (nationalen) Gesellschaften (Trienekens 2002). Durch eine Wanderung – und somit einen Wechsel des kulturellen Kontexts – stimmen diese verinnerlichten Ansichten der Migranten nicht mit denen der Mehrheitsgesellschaft überein, sodass sich in der Folge die Lebensstile zwischen Personen, die selbst in einem anderen Land als Deutschland aufgewachsen sind, und der deutschen Mehrheitsbevölkerung unterscheiden sollten (Becker 2010). Die unterschiedlichen kulturellen Lebensstile der Migranteneltern, die zu großen Teilen nicht in Deutschland sozialisiert wurden, sollten ein Teil der ethnischen Unterschiede, auch unter Kontrolle der sozialen Lage, in den Lebensstilen aufklären. So zeigt beispielsweise Becker (2010), dass der vermittelte kulturelle Inhalt für die Aneignung (aufnahmelandspezifischer) kultureller Kompetenzen bedeutsam ist. Zudem ist die kulturelle Partizipation der Migranten derjenigen der Einheimischen umso ähnlicher, je länger sie im Aufnahmeland leben (Kalmijn und Kraaykamp 1996; DiMaggio und Ostrower 1990) oder wenn sie gar im Aufnahmeland geboren sind (Lee und Kao 2009).

Während sich über diese Überlegungen tendenziell begründen lässt, warum es neben dem dominanten Transmissionsmechanismus noch *zusätzliche unabhängige* Effekte der Ethnizität geben könnte, lassen weitere Argumente erwarten, dass die Ethnizität auch die Stärke des Transmissionsmechanismus *einschränkt*. Die Ursachen dafür weisen in zwei Richtungen.

Einerseits ist die intergenerationale Weitergabe von Ressourcen in Migrantenfamilien schwächer ausgeprägt (Kristen und Granato 2007; Steinbach und Nauck 2004), da die Voraussetzungen für eine reibungslose Transmission in Migrantenhaushalten nicht im gleichen Maße gegeben ist wie in vergleichbaren einheimischen Haushalten. Gerade wenn sich der Integrationsgrad der Eltern- und Kindergeneration und die Verbundenheit mit der Herkunfts- oder mit der Aufnahmekultur unterscheiden (Portes und Rumbaut 2001; Zhou 1997), gelingt Migranten die Transmission kultureller Lebensstile möglicherweise nicht so gut wie den Einheimischen (van Wel et al. 2006). Nicht (nur) die mangelnde Verfügbarkeit von kulturellen Ressourcen im Elternhaus ist demnach entscheidend für die Erklärung der ethnischen Unterschiede in den Lebensstilen, sondern das Fehlen geeigneter Transmissionskanäle, das sich in abweichender alltäglicher Interaktion und Kommunikation äußert. Die kulturellen Kompetenzen und der Habi-

tus der Zuwandereltern werden so in geringerem Maße von ihren Kindern übernommen als in vergleichbaren Haushalten der Mitglieder der Aufnahmegesellschaft.

Auf der anderen Seite könnte eine intergenerationale Integration in die kulturelle Sphäre stattfinden (Kalmijn und Kraaykamp 1996), indem andere Bezugspersonen außerhalb des Elternhauses die Ausübung eines hochkulturellen Lebensstils begünstigen (Georg 2009; Lee und Kao 2009). Dies widerspräche Bourdieus ursprünglicher Argumentation insofern als aufnahmelandspezifische Ressourcen, die einen hochkulturellen Lebensstil fördern (also kulturelles Kapital und ein der Hochkultur nahe stehender Habitus), auch außerhalb der Familie erworben werden könnten. Auf diesem Wege werden kulturelle Defizite ausgeglichen, die durch die nachteilige Situation des Elternhauses begründet sind. Dabei ist es plausibel anzunehmen, dass es vor allem, aber nicht nur deutsche Freunde sind, die sich positiv auf die hochkulturelle Partizipation auswirken. Zusätzlich ist es bedeutsam, inwieweit diese Freunde selbst kulturell aktiv sind (Wippler 1987) oder inwieweit sie sozialen Schichten entstammen, die hochkulturelle Partizipation fördern.

Es existieren zwei empirische Studien, die untersuchen, ob die intergenerationale Transmission kultureller Lebensstile in Migrantenfamilien schwächer ausgeprägt ist als in vergleichbaren einheimischen Familien. Im niederländischen Kontext ließen sich allerdings keine statistisch signifikanten Interaktionseffekte nachweisen (Ganzeboom und Nagel 2007; van Wel et al. 2006). Ob dies auch für in Deutschland lebende Zuwanderer zutrifft, ist eine bislang unbeantwortete Frage.

Zusammenfassend lässt sich also erwarten, dass, entlang der allgemeinen Transmissionsthese der Lebensstilforschung, ethnische Unterschiede in den Lebensstilen (im Anwendungsfall: der hochkulturellen Partizipation von Jugendlichen) zu einem großen Teil durch die soziale Lage, und dies vor allem vermittelt durch die damit verbundenen elterlichen Lebensstile, erklärt werden. Daneben wäre es aufgrund der Überlegungen zu den kulturellen Inhalten jedoch auch denkbar, dass gewisse Nettoeffekte der Ethnizität bestehen bleiben und ihr Ausmaß mit der Distanz zwischen Herkunfts- und Aufnahmelandkultur steigt. Schließlich wären, wie am Ende dieses Abschnitts aufgezeigt, auch Interaktionseffekte zwischen ethnischer Zugehörigkeit und der sozialen Lage oder den elterlichen Lebensstilen plausibel. Diese könnten unter Umständen durch unterschiedliche innerfamiliäre Kommunikationsmuster oder außerfamiliäre soziale Kontakte erklärt werden.

III. Daten und Operationalisierung

1. Daten

Grundlage unserer empirischen Analysen sind Daten, die im Zusammenhang mit dem Forschungsprojekt „Kinder und Jugendliche aus Zuwandererfamilien im deutschen und israelischen Bildungssystem“ erhoben wurden. Das Projekt wurde von 2006 bis 2010 vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördert. Übergeordnetes Ziel des Projektes war die Erarbeitung und empirische Überprüfung der Mechanismen, die zu den persistierenden Bildungsnachteilen der Kinder und Jugendlichen mit Migrationshintergrund in den beiden untersuchten Ländern führen.

In Deutschland wurden zwischen November 2007 und September 2008 Kinder und Jugendliche in den Bundesländern Hamburg, Hessen und Nordrhein-Westfalen befragt. Zur Zielgruppe gehörten Schüler türkischer Herkunft, Schüler, deren Eltern als Aussiedler aus der ehemaligen Sowjetunion zugewandert sind, sowie deutsche Schüler ohne Migrationshintergrund (geschichtete Stichprobe). Die Untersuchung dieser Gruppen ist für die hier im Mittelpunkt stehenden Fragen insbesondere deswegen interessant, weil der kulturelle Kontext der Türkei von dem der ehemaligen Sowjetunion deutlich differiert. Während die Unterschiede zwischen der westeuropäischen und der türkischen Kultur als sehr ausgeprägt angesehen werden, stimmt die osteuropäische Kultur zumindest teilweise mit der dominanten Kultur in Deutschland überein. Beispielsweise teilen die osteuropäischen Länder und Deutschland ein gemeinsames kulturelles Erbe hinsichtlich Geschichte, Musik, Kunst und Religion.

Die Befragung wurde mittels standardisierter Fragebögen teils in persönlichen Interviews und teils im Rahmen von Schulbefragungen durchgeführt.[5] Die Untersuchung erfasste eine Vielzahl von relevanten Einstellungen und Verhaltensweisen in zentralen Lebensbereichen der Jugendlichen, von denen erwartet wird, dass sie zur Erklärung der strukturellen, kulturellen und sozialen Integration der Migranten in die Aufnahmegesellschaft beitragen. Zusätzlich wurden persönliche oder telefonische Interviews mit den Müttern der untersuchten Schüler geführt, um auch die familiären Bedingungen der Integration der Kinder und Jugendlichen mit und ohne Migrationshintergrund valide erfassen zu können.

Die gesamte deutsche Teilstudie besteht neben der Schichtung nach den drei Herkunftsgruppen noch einmal aus drei getrennten Stichproben: Kinder in der vierten Klasse, Jugendliche der Klassenstufe 9 in einer Haupt- oder Gesamtschule und Jugendliche der Klassenstufe 10 in einer Real- oder Gesamtschule. Es handelt sich um eine Panelstudie; die Mütter der Viertklässler wurden ein Jahr später noch einmal befragt, die Jugendlichen der 9. und 10. Klasse in Jahresabständen noch zweimal. Wir beschränken uns in den nachfolgenden Analysen jedoch auf die Daten der ersten Welle der Neunt- und Zehntklässler, und zwar nur auf diejenigen Fälle, für die auch ein vollständiges Mutterinterview vorliegt (n = 1316).

2. Operationalisierung

Die abhängige Variable unserer Analysen sind die hochkulturellen Aktivitäten der befragten Jugendlichen. Dafür wurde eine Batterie im Fragebogen verwendet, in der die Jugendlichen die Häufigkeiten angeben sollten, mit denen sie verschiedenen Freizeitaktivitäten nachgehen. Es wurde ein Index konstruiert, der die Partizipation an hochkulturellen Freizeitaktivitäten aufsummiert. Jugendliche, die angaben, mindestens einmal

5 Die angestrebten Fallzahlen konnten durch die zunächst erfolgte Stichprobenziehung aus den amtlichen Melderegistern nicht erreicht werden. Deshalb wurden im Anschluss zusätzliche Schulbefragungen durchgeführt, wobei Schulen mit einem hohen Anteil an Migranten ausgewählt wurden. Es handelt sich bei den Befragten, die aus den Schulbefragungen stammen, also um eine durchaus selektive Zielpopulation. Diesem Tatbestand wird in den empirischen Analysen Rechnung getragen, indem die Erhebungsart in allen geschätzten Modellen kontrolliert wird.

im Jahr eine Ballett- oder Tanzvorführung, ein klassisches Konzert, ein Theater und ein Museum oder eine Kunstausstellung zu besuchen, erhielten einen Punkt auf dem Summenindex, der so zwischen 0 und 4 variiert. Die Fragebatterie zu den Freizeitaktivitäten wurde in identischer Weise auch im Mutterinterview gestellt. Dies ermöglicht es uns, die hochkulturelle Partizipation der Mütter und der Jugendlichen in identischer Weise zu operationalisieren. Die beiden Indizes haben mit einem Kronbachs-Alpha von α = 0,642 für die Lebensstile der Jugendlichen und α = 0,718 für die Lebensstile der Mütter eine zufriedenstellende innere Konsistenz.

Die Zugehörigkeit zu einer der drei ethnischen Gruppen ergibt sich aus dem Geburtsland der Eltern und der Großeltern. Falls die Mutter oder der Vater in Deutschland geboren wurde, haben wir das Geburtsland der Mutter dieses Elternteils zur Bestimmung der Zugehörigkeit zu einer der drei ethnischen Gruppen herangezogen. Nur wenn sowohl mütterlicher- als auch väterlicherseits ein türkischer oder SU-Migrationshintergrund vorliegt, wird der befragte Jugendliche dieser Gruppe zugeordnet. Im Falle der jugendlichen Migranten aus der ehemaligen Sowjetunion wird zusätzlich berücksichtigt, ob mindestens ein Elternteil mit dem Aussiedlerstatus nach Deutschland eingereist ist. Die Gruppe der Deutschen hingegen setzt sich nur aus Jugendlichen zusammen, deren Eltern und Großeltern allesamt in Deutschland geboren wurden. Fälle, die aus ethnisch gemischten Familien stammen, und Fälle mit einem anderen Migrationshintergrund gehen nicht in die Analysen ein. Der sozialstrukturelle Hintergrund der Jugendlichen wird über den höchsten Bildungsabschluss der Eltern abgebildet. Bei der Erfragung des Bildungsabschlusses der Eltern wird nicht nur die Bildung berücksichtigt, die die Befragten in Deutschland erworben haben, sondern auch die Bildung im Herkunftsland (der Türkei oder der ehemaligen Sowjetunion). Wir unterscheiden hierbei zwischen drei Kategorien: Beide Eltern haben einen Bildungsabschluss geringer als das Abitur; mindestens ein Elternteil hat ein Abitur und keiner einen Hochschulabschluss; mindestens ein Elternteil verfügt über einen (Fach-)Hochschulabschluss.

Zur Überprüfung der Hypothesen, warum die intergenerationale Transmission von Lebensstilen in Migrantenfamilien sich von denen in deutschen Familien unterscheidet, werden die innerfamiliären Kommunikationsmuster sowie Merkmale der außerfamiliären sozialen Netzwerke verwendet. Zur Operationalisierung der innerfamiliären Kommunikation und Interaktion wurde ein Mittelwertindex aus drei Fragen mit den Antwortmöglichkeiten „Immer“, „Häufig“, „Manchmal“, „Kaum“ und „Nie“ konstruiert: 1. Wie oft kommt es vor, dass Deine Eltern Dich fragen, wie es in der Schule gewesen ist? 2. Wie oft kommt es vor, dass Deine Eltern und Du in einer normalen Schulwoche gemeinsam esst? 3. Wie oft haben Dir Deine Eltern aus Büchern vorgelesen, als Du klein warst? Die Werte des Index liegen zwischen 1 und 5. Hinsichtlich der Merkmale der sozialen Netzwerke außerhalb des familiären Umfeldes wurden die ethnische und die soziale Zusammensetzung berücksichtigt. Die ethnische Zusammensetzung wird über die Geburtsländer der drei besten Freunde des Jugendlichen operationalisiert. Aus diesen drei Angaben wurde die Anzahl der deutschen unter den drei besten Freunden berechnet. Der angestrebte oder erreichte Bildungsabschluss des besten Freundes des Jugendlichen dient als Proxy für die soziale Zusammensetzung des außerfamiliären sozialen Netzwerks. Diese Variable unterscheidet zwischen „weniger als Abitur“ und „Abitur“. Für die Vielzahl fehlender Werte gibt es hier eine zusätzliche Kategorie. In allen Analysen, die die Effekte des Bildungsabschlusses des besten Freundes untersu-

chen, wird zusätzlich der angestrebte Bildungsabschluss des Jugendlichen selbst einbezogen, um mögliche Scheineffekte auszuschließen. Diese Variable unterscheidet ebenfalls zwischen „Abitur", „weniger als Abitur" und „keine Angabe".

Zusätzlich wird stets das Bundesland, in dem die Befragung stattfand, die Erhebungsart des Schülerinterviews sowie die Schulform kontrolliert. Aus den Angaben zur Schulform und zur Klassenstufe wurde eine Variable generiert, die zwischen Hauptschule, Realschule, Klasse 9 der Gesamtschule und Klasse 10 der Gesamtschule unterscheidet. Die Verteilung der Modellvariablen nach ethnischer Zugehörigkeit und Geschlecht findet sich in *Tabelle A1* im Anhang.

IV. Empirische Ergebnisse

1. Deskriptive Analysen

Abbildung 1: Die Mittelwerte der hochkulturellen Partizipation von weiblichen und männlichen Jugendlichen mit und ohne Migrationshintergrund und von ihren Müttern

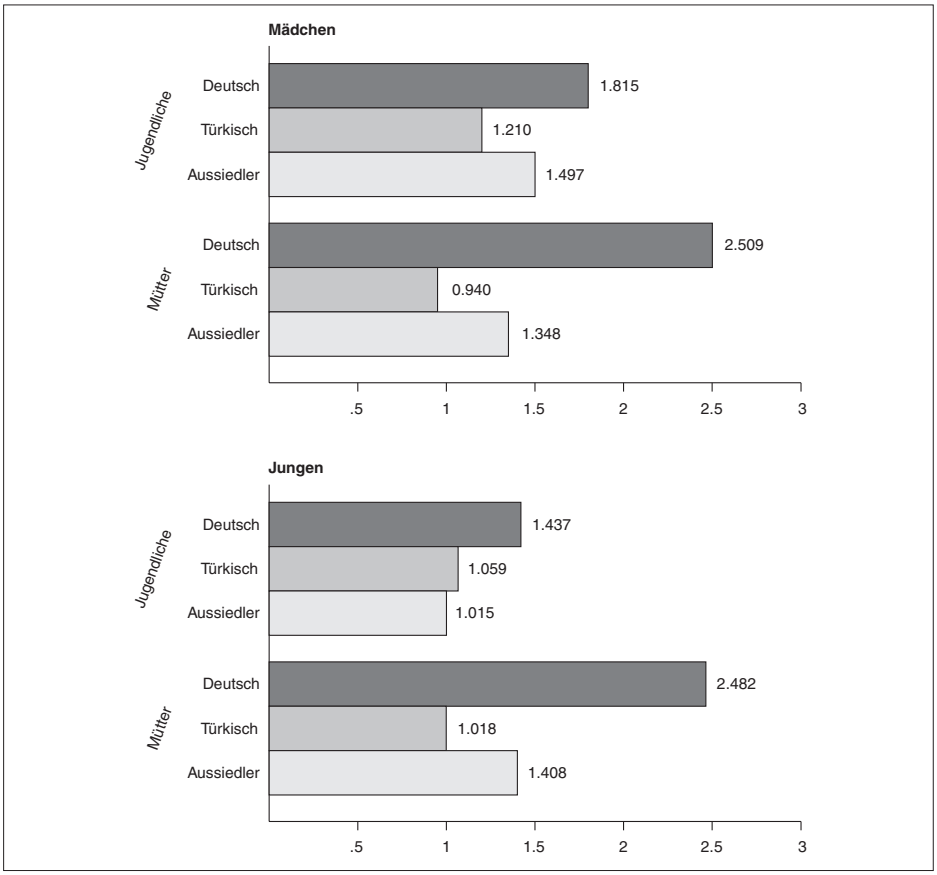


Abbildung 1 zeigt die Mittelwerte der Indizes der hochkulturellen Lebensstile für die befragten Jugendlichen mit und ohne Migrationshintergrund getrennt nach Geschlecht. Deutsche Jugendliche partizipieren deutlich häufiger an hochkulturellen Aktivitäten als Jugendliche mit türkischem Migrationshintergrund und Aussiedlerjugendliche. Für beide Geschlechter sind die Unterschiede beider Migrantengruppen zu der deutschen Referenzgruppe statistisch signifikant.[6] Vergleicht man die beiden Migrantengruppen untereinander, so unterscheiden sich die weiblichen Jugendlichen türkischer und russischer Herkunft, nicht aber die männlichen.

Gleichzeitig ist in *Abbildung 1* ein ausgeprägter Geschlechterunterschied zu erkennen. Wie auch andere empirische Forschungsergebnisse belegen (Aschaffenburg und Maas 1997; Bihagen und Katz-Gerro 2000; Mohr und DiMaggio 1995; Sullivan 2001), partizipieren weibliche Jugendliche sehr viel häufiger an der Hochkultur als männliche. Dies trifft allerdings nicht auf Migrantinnen und Migranten türkischer Herkunft zu, denn der Unterschied zwischen den Geschlechtern ist hier nicht statistisch signifikant. So ist der empirische Befund von van Wel et al. (2006), dass Geschlechtereffekte nach ethnischer Herkunft variieren, auch in unseren Daten zu finden.

Wie in der unteren Hälfte von *Abbildung 1* erkennbar wird, sind die ethnischen Unterschiede hinsichtlich der hochkulturellen Partizipation auch für die Mütter enorm und im Vergleich zur Referenzgruppe der Deutschen in allen Fällen statistisch signifikant. Insgesamt gehen türkische Mütter am wenigsten und deutsche Mütter am häufigsten einer hochkulturellen Freizeitgestaltung nach, Aussiedlermütter liegen in dieser Hinsicht zwischen den Extremen.

Als nächstes wenden wir uns den Beziehungen der hochkulturellen Partizipation zwischen den Generationen zu. Ein schlichter Vergleich der Mittelwerte der Jugendlichen und der Mütter zeigt, dass auch hier Unterschiede zwischen den drei ethnischen Gruppen existieren. Deutsche Mütter pflegen deutlich häufiger als ihre Töchter und ihre Söhne einen hochkulturellen Lebensstil. Bei türkischen und Aussiedlermüttern sind die Tendenzen jedoch geschlechterabhängig. Türkische Mütter partizipieren seltener an der Hochkultur als ihre Töchter, jedoch genauso häufig wie ihre Söhne. Bei den Aussiedlermüttern ist es demgegenüber umgekehrt; sie unterscheiden sich nicht statistisch signifikant von ihren Töchtern, gehen aber häufiger als ihre Söhne einer hochkulturellen Freizeitgestaltung nach.

In *Tabelle 1* sind diese Beziehungen noch einmal in Form der Korrelationen der hochkulturellen Partizipation der Jugendlichen mit der ihrer Mütter dargestellt. Für alle Befragten beträgt diese Korrelation r = 0,247. Dieser Zusammenhang ist allerdings vorwiegend in deutschen Familien, weniger in Aussiedlerfamilien und in nur marginalem Ausmaß in türkischen Familien zu beobachten. Außerdem zeigt sich in den Daten, dass der intergenerationale Zusammenhang der Lebensstile sich nach Geschlecht unterscheidet. Das empirische Ergebnis von Mohr und DiMaggio (1995), dass die kulturellen Aktivitäten der Eltern einen stärkeren Einfluss auf die Töchter als auf die Söhne haben, können wir allein für die deutsche Stichprobe replizieren, nicht aber für die Jugendlichen mit Migrationshintergrund, da die Korrelationen in Migrantenhaushalten, im Gegensatz zu denen in deutschen Familien, für die Jungen höher ausfallen als für

6 Die statistische Signifikanz der Unterschiede wurde mittels t-Tests ermittelt. Die Ergebnisse der Tests werden hier nicht detailliert dargestellt, werden aber auf Anfrage gern bereitgestellt.

Tabelle 1: Korrelationen der hochkulturellen Partizipation von weiblichen und männlichen Jugendlichen mit und ohne Migrationshintergrund und ihren Müttern

	Deutsch	Türkisch	Aussiedler	Gesamt
Mädchen	0,345	0,057	0,117	0,253
Jungen	0,284	0,123	0,190	0,254
Gesamt	0,312	0,087	0,141	0,247

Quelle: Projekt „Kinder und Jugendliche aus Zuwandererfamilien im deutschen und israelischen Bildungssystem", eigene Berechnungen.

die Mädchen. Dies kann als erster Hinweis dafür gedeutet werden, dass in Zuwandererfamilien andere intergenerationale Transmissionsmechanismen wirken als in deutschen Familien.

2. Multivariate Analysen

In den multivariaten Analysen werden die im theoretischen Teil des Beitrags identifizierten Erwartungen über die hochkulturelle Partizipation der Jugendlichen mit und ohne Migrationshintergrund getestet. Aufgrund der im vorangegangenen Abschnitt festgestellten Geschlechterunterschiede und aus Gründen der Übersichtlichkeit wurden die Regressionsanalysen getrennt für weibliche Jugendliche *(Tabelle 2)* und männliche Jugendliche *(Tabelle 3)* durchgeführt. Alle metrischen Variablen wurden jeweils für die gepoolte weibliche und für die gepoolte männliche Stichprobe separat standardisiert und haben so einen Mittelwert von 0 und eine Standardabweichung von 1.

Dem Aufbau der einzelnen Modelle liegt folgende Struktur zugrunde: Die Modelle 1 verdeutlichen das Ausmaß der ethnischen Unterschiede, die Explananda, nur unter Kontrolle von Designparametern. In den Modellen 2 wird dann untersucht, inwieweit dies auf die sozialstrukturellen Hintergründe zurückzuführen ist. Die Modelle 3 nehmen den Einfluss der hochkulturellen Lebensstile der Mütter auf und analysieren, inwiefern sie die hochkulturellen Freizeitaktivitäten der Jugendlichen direkt beeinflussen und inwieweit sie den Einfluss des sozialstrukturellen Hintergrundes vermitteln. Danach wenden wir uns dem Aspekt der intergenerationalen Transmission von Lebensstilen in Migrantenfamilien zu und gehen mit der Aufnahme von entsprechenden Interaktionseffekten der Frage nach, ob der Einfluss der sozialen Herkunft und des elterlichen Lebensstils auf die hochkulturelle Partizipation der Jugendlichen nach ethnischer Herkunft variiert (Modell 4). Das Endmodell (Modell 5) versucht die Frage zu beantworten, welche Mechanismen für die gefundenen differentiellen Transmissionsmuster verantwortlich sind.

In den Ausgangsmodellen (Modelle 1) von *Tabelle 2* und *Tabelle 3* werden neben dem Migrationshintergrund nur das Bundesland, in dem die Befragung stattfand, die Erhebungsart sowie die von den Jugendlichen besuchte Schulform und die Klasse kontrolliert. Auch unter Berücksichtigung dieser Kontrollvariablen wird eine nach ethnischer Herkunft variierende hochkulturelle Freizeitgestaltung deutlich. Jugendliche mit Migrationshintergrund partizipieren seltener an der Hochkultur als vergleichbare deutsche Jugendliche, denn alle Koeffizienten sind negativ. Besonders ausgeprägt sind diese

Tabelle 2: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse der hochkulturellen Partizipation von weiblichen Jugendlichen mit und ohne Migrationshintergrund

AV: Hochkulturelle Partizipation weiblicher Jugendlicher	**Modell 1**	**Modell 2**	**Modell 3**	**Modell 4**	**Modell 5**
Gruppe *(Ref.: Deutsch)*					
Türkische Herkunft	–0,415***	–0,358***	–0,203^{+}	–0,064	–0,009
Aussiedler-Herkunft	–0,192^{+}	–0,251*	–0,115	–0,112	–0,072
Schulform *(Ref.: Hauptschule)*					
Realschule	0,287*	0,224^{+}	0,198	0,234^{+}	0,130
Gesamtschule Klasse 9	0,042	–0,005	–0,020	–0,035	–0,110
Gesamtschule Klasse 10	0,279	0,229^{+}	0,190	0,179	0,093
Bildung der Eltern *(Ref.: geringer als Abitur)*					
Abitur		0,214*	0,174^{+}	0,156	0,169
Universitätsabschluss		0,348***	0,266**	0,309*	0,252^{+}
Hochkulturelle Partizipation der Mutter			0,157***	0,309***	0,270***
Bildung der Eltern × Gruppe *(Ref.: geringer als Abitur)*					
Abitur × Türkisch				–0,087	–0,151
Universitätsabschluss × Türkisch				–0,409^{+}	–0,398^{+}
Abitur × Aussiedler				0,102	0,074
Universitätsabschluss × Aussiedler				0,127	0,168
Hochkulturelle Partizipation Mutter × Gruppe					
Hochkulturelle Partizipation Mutter × Türkisch				–0,253*	–0,238*
Hochkulturelle Partizipation Mutter × Aussiedler				–0,253*	–0,224*
Anzahl deutscher Freunde					0,017
Bildungsaspirationen des besten Freundes *(Ref.: kein Abitur)*					
Abitur					0,204*
Innerfamiliäre Kommunikation					0,102*
Konstante	0,199	0,086	0,021	–0,085	–0,139
N	651	651	651	651	651
Angepasstes R^2	0,051	0,069	0,086	0,097	0,118

*** p < 0,001, ** p < 0,01, * p < 0,05 $^{+}$ p < 0,10

Quelle: Projekt „Kinder und Jugendliche aus Zuwandererfamilien im deutschen und israelischen Bildungssystem“, eigene Berechnungen

kontrolliert: Erhebungsart, Bundesland, ab Modell 5 Bildungsaspiration des Befragten, Bildungsaspiration des Freundes fehlend

Abkürzungen: AV = abhängige Variable, Ref. = Referenzkategorie

Nachteile für türkische Mädchen, die mit einem Regressionskoeffizienten von –0,415 signifikant seltener hochkulturelle Aktivitäten unternehmen als vergleichbare deutsche Mädchen. Da die besuchte Schulform kontrolliert wird, sind die schon in *Abbildung* 1 skizzierten ethnischen Lebensstilunterschiede nicht etwa nur auf eine ungünstigere Verteilung innerhalb des deutschen Bildungssystems zurückzuführen. Die Nachteile der Aussiedlermädchen (–0,192) sind unter Kontrolle der Strukturvariablen allerdings nur auf einem Niveau von 10 Prozent signifikant. Gleiches gilt für die Koeffizienten beider Migrantengruppen bei den männlichen Jugendlichen. Der besuchte Bildungsgang hat für beide Geschlechter einen vergleichbaren, statistisch signifikanten Effekt auf die hochkulturellen Aktivitäten: Jugendliche, die derzeit die Hauptschule besuchen, pfle-

Tabelle 3: Lineare Regressionsmodelle zur Analyse der hochkulturellen Partizipation von männlichen Jugendlichen mit und ohne Migrationshintergrund

AV: Hochkulturelle Partizipation männlicher Jugendlicher	**Modell 1**	**Modell 2**	**Modell 3**	**Modell 4**	**Modell 5**
Gruppe *(Ref.: Deutsch)*					
Türkische Herkunft	–0,191^{+}	–0,176	–0,007	0,086	0,167
Aussiedler-Herkunft	–0,197^{+}	–0,210*	–0,058	0,046	0,170
Schulform *(Ref.: Hauptschule)*					
Realschule	0,329**	0,316**	0,243*	0,226^{+}	0,066
Gesamtschule Klasse 9	0,163	0,155	0,118	0,084	–0,045
Gesamtschule Klasse 10	0,168	0,158	0,102	0,095	–0,065
Bildung der Eltern *(Ref.: geringer als Abitur)*					
Abitur		0,118	0,048	0,071	0,119
Universitätsabschluss		0,057	–0,056	0,098	0,025
Hochkulturelle Partizipation der Mutter			0,208***	0,244***	0,209**
Bildung der Eltern × Gruppe *(Ref.: geringer als Abitur)*					
Abitur × Türkisch				0,082	–0,045
Universitätsabschluss × Türkisch				–0,582*	–0,557*
Abitur × Aussiedler				–0,098	–0,135
Universitätsabschluss × Aussiedler				–0,161	–0,099
Hochkulturelle Partizipation Mutter × Gruppe					
Hochkulturelle Partizipation Mutter × Türkisch				–0,088	–0,099
Hochkulturelle Partizipation Mutter × Aussiedler				–0,044	–0,048
Anzahl deutscher Freunde					0,080^{+}
Bildungsaspirationen des besten Freundes *(Ref.: kein Abitur)*					
Abitur					0,288***
Innerfamiliäre Kommunikation					0,097*
Konstante	0,205	0,165	0,141	0,081	–0,006
N	665	665	665	665	665
Angepasstes R^2	0,054	0,053	0,082	0,086	0,125

*** p < 0,001, ** p < 0,01, * p < 0,05 $^{+}$ p < 0,10.

Quelle: Projekt „Kinder und Jugendliche aus Zuwandererfamilien im deutschen und israelischen Bildungssystem“, eigene Berechnungen.

kontrolliert: Erhebungsart, Bundesland, ab Modell 5 Bildungsaspiration des Befragten, Bildungsaspiration des Freundes fehlend.

Abkürzungen: AV = abhängige Variable, Ref. = Referenzkategorie

gen einen weniger hochkulturellen Lebensstil als die Realschüler und tendenziell auch die Gesamtschüler.

In den Modellen 2 wird der soziale Status in Form des höchsten Bildungsabschlusses der Familie als zusätzliche Variable in das Modell aufgenommen. Dieser beeinflusst den hochkulturellen Lebensstil der weiblichen Jugendlichen insgesamt in statistisch bedeutsamer Weise. Ein Abitur der Eltern erhöht die hochkulturelle Partizipation der Mädchen im Vergleich zu einem geringeren Bildungsabschluss beider Eltern um 0,214, ein Universitätsabschluss sogar um 0,348 Standardabweichungen. Interessanterweise zeigen sich in der Teilstichprobe der männlichen Jugendlichen jedoch nur geringe und selbst auf niedrigem Niveau nicht signifikante Effekte.

Die hochkulturelle Partizipation der Mutter hat dagegen bei beiden Geschlechtern einen starken Einfluss auf den entsprechenden Lebensstil (Modelle 3). Bei den weiblichen Jugendlichen verliert der soziale Hintergrund unter Einbezug dieser Variable erheblich an Erklärungskraft. Somit wird der Einfluss des familiären sozialen Status auf die Lebensstile der Mädchen zu einem großen Teil über die kulturelle Partizipation der Mutter vermittelt. Insgesamt sprechen diese Ergebnisse dafür, dass es nicht (bei den Jungen) oder nicht in erster Linie direkt (bei den Mädchen) die mit der sozialen Herkunft verbundenen Sozialisationsbedingungen sind, die die kulturelle Partizipation der Jugendlichen fördern, sondern vor allem das kulturelle Klima in der Familie.

Insgesamt können die anfänglich erkennbaren ethnischen Unterschiede hinsichtlich der hochkulturellen Partizipation der Jugendlichen mehrheitlich durch den sozialen Hintergrund und den hochkulturellen Lebensstil der Mutter erklärt werden. Modell 3 zeigt allein für die türkischen Mädchen noch einen auf Zehn-Prozent-Niveau signifikanten Nachteil an. Die Lebensstilunterschiede der Jugendlichen deutscher, türkischer und russischer Herkunft klären sich somit größtenteils durch die sozialstrukturelle und vor allem die kulturelle Zusammensetzung der Elterngeneration auf. Ein Vergleich der Modelle 2 und 3 jeweils untereinander zeigt, dass der Lebensstil der Mutter auch mehr zur Erklärung ethnischer Lebensstilunterschiede beiträgt als die soziale Herkunft, da die ethnischen Effekte in den Modellen 3 stärker zurückgehen als in den Modellen 2 und sich die erklärte Varianz zwischen den Modellen 2 und 3 stärker unterscheidet als zwischen den Modellen 1 und 2.

Betrachten wir nun die intergenerationalen Transmissionsmuster von sozialem Status und Lebensstilen und versuchen die Frage zu beantworten, ob der Einfluss der sozialen Herkunft und des hochkulturellen Lebensstils der Mutter auf den Lebensstil der Jugendlichen nach ethnischer Herkunft variiert. Zu diesem Zweck werden Interaktionseffekte dieser beiden unabhängigen Variablen mit der ethnischen Herkunft der Jugendlichen in die Regression eingeführt. Die Ergebnisse sind in den Modellen 4 dargestellt. Sie zeigen für die Töchter, dass die intergenerationale Weitergabe hochkultureller Lebensstile in Migrantenfamilien schwächer ausgeprägt ist als in vergleichbaren deutschen Familien. Bei den Söhnen hingegen finden sich keine nennenswerten Interaktionen zwischen ethnischer Zugehörigkeit und hochkultureller Partizipation der Mutter. Wenn wir den Blick auf die Interaktionen zwischen Ethnizität und sozialem Status richten, zeigt sich, dass der höchste Bildungsabschluss stark variierende Effekte auf die hochkulturelle Freizeitgestaltung hat. Der Interaktionseffekt der elterlichen Bildung mit türkischem Migrationshintergrund ist sowohl für die Mädchen als auch für die Jungen statistisch bedeutsam und negativ. Dies ist ein theoretisch unerwartetes Muster, denn die Interaktionseffekte sind so groß, dass der soziale Status insgesamt einen negativen Einfluss auf die hochkulturelle Partizipation türkischer Jungen und Mädchen hat. Je höher also der soziale Status der Familie, desto seltener pflegen türkische Jugendliche einen hochkulturellen Lebensstil.

Im Endmodell 5 versuchen wir schließlich, den Mechanismen auf den Grund zu gehen, die den theoretischen Überlegungen zufolge für die variierenden Transmissionsmuster verantwortlich sein könnten. Zu diesem Zweck werden die Kommunikationsmuster innerhalb der Familien sowie die ethnische und soziale Zusammensetzung des außerfamiliären Netzwerkes in den Analysen berücksichtigt. Der angestrebte beziehungsweise erreichte Bildungsabschluss des besten Freundes hat (auch unter Kontrolle

der eigenen Bildungsaspiration) einen eigenständigen Einfluss auf die hochkulturelle Freizeitgestaltung der Jugendlichen. Die Anzahl deutscher unter den drei besten Freunden wirkt sich demgegenüber nur für die Jungen auf den Lebensstil aus. Es scheint also eher die soziale als die ethnische Zusammensetzung des Freundeskreises zu sein, die sich in bedeutsamer Weise auf die hochkulturelle Partizipation auswirkt. Daneben erweist sich auch die Interaktionshäufigkeit in der Familie als bedeutsam für die Lebensstile der Jugendlichen. Mit einem Regressionskoeffizienten von 0,102 bzw. 0,097 partizipieren Jugendliche umso häufiger an der Hochkultur, je mehr Austausch innerhalb der Familie stattfindet. Allerdings lassen sich die nach ethnischer Herkunft variierenden Transmissionsmuster durch diese Variablen nicht erklären, da die Interaktionseffekte sich im Vergleich zum Vormodell nur marginal verändern.

V. Diskussion

Das Ziel dieses Beitrags war der Versuch einer fruchtbaren Zusammenführung der Lebensstil- mit der Migrations- und Integrationsforschung. Dabei sind wir der Frage nachgegangen, ob gängige Erklärungen der Lebensstilforschung und insbesondere die These der intergenerationalen Transmission von sozialem Status über hochkulturelle Lebensstile (Bourdieu 1977, 1982, 1983, 1997; Bourdieu und Passeron 1992) auch auf in Deutschland lebende jugendliche Migranten anwendbar sind und die ethnischen Unterschiede in der hochkulturellen Freizeitgestaltung erklären können. Unter Berücksichtigung von in der Migrations- und Integrationsforschung anerkannten theoretischen und empirischen Erkenntnissen wurden Erwartungen über den Einfluss sozialer und kultureller Merkmale des Elternhauses auf die Lebensstile sowie die Ursachen ethnisch variierender Transmissionsmuster innerhalb der Familie formuliert, welche wir anhand der Daten des Projektes „Kinder und Jugendliche aus Zuwandererfamilien im deutschen und israelischen Bildungssystem“ einer empirischen Überprüfung unterzogen haben.

Unsere empirischen Ergebnisse zeigen, dass die soziale Herkunft und der Lebensstil der Mutter einen erheblichen Einfluss auf die Lebensstile der Jugendlichen mit und ohne Migrationshintergrund haben und dass die anfänglichen ethnischen Unterschiede unter Kontrolle dieser Hintergrundvariablen fast vollständig verschwinden. Im Einklang mit den Annahmen der Lebensstilforschung liegt die Ursache für die geringere hochkulturelle Partizipation türkischer und Aussiedlerjugendlicher primär darin, dass sie in einem anderen familialen Klima aufgewachsen sind als vergleichbare deutsche Jugendliche (auch Aschaffenburg und Maas 1997; Becker 2010; Kraaykamp und Nieuwbeerta 2000; Mohr und DiMaggio 1995; Nagel 2009).

Für die weiblichen Jugendlichen ist zudem eine nach ethnischer Herkunft variierende intergenerationale Weitergabe hochkultureller Lebensstile zu beobachten: In türkischen und Aussiedlerfamilien hat die kulturelle Partizipation der Mutter einen wesentlich geringeren Einfluss auf die kulturelle Partizipation ihrer Töchter als in vergleichbaren deutschen Familien. Dieses Ergebnis steht nicht im Einklang mit den Ergebnissen zweier niederländischer Studien (Ganzeboom und Nagel 2007; van Wel et al. 2006), die keine signifikanten Interaktionseffekte des elterlichen Lebensstils mit der Zugehörigkeit zu einer ethnischen Minderheit feststellen. Dies ist vermutlich auf eine unter-

schiedliche Vorgehensweise bei der Konstruktion der Interaktionseffekte zurückzuführen. Ganzeboom und Nagel (2007) unterschieden in ihren Analysen nicht nach einzelnen ethnischen Gruppen, sodass die möglicherweise variierenden Effekte sich gegenseitig aufgehoben haben könnten. Bei van Wel und Kollegen (2006) wurde allein die marokkanische Migrantengruppe hinsichtlich der abweichenden Transmissionsmuster einer genaueren Untersuchung unterzogen. Eine weitere mögliche Fehlerquelle beider Studien könnte darin begründet liegen, dass die intergenerationale Transmission kultureller Lebensstile nicht getrennt nach Geschlecht untersucht wurde.

Zusätzlich hat die Bildung der Eltern für türkische Jugendliche beider Geschlechter einen negativen Einfluss auf die hochkulturelle Freizeitgestaltung. Obwohl auch andere Autoren andeuten, dass die sozialen Merkmale für die Milieuzugehörigkeit von Migranten weniger wichtig sind als für Einheimische (vgl. Beck 2008; Beck und Perry 2007), widerspricht dieses Ergebnis sowohl dem bisherigen soziologischen Kenntnisstand auf diesem Gebiet als auch jeder intuitiven Alltagstheorie.

Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass weitere Bedingungen existieren, die die Weitergabe von sozialem Status und Lebensstilen in Migrantenfamilien modifizieren. Die aus der Migrations- und Integrationsforschung abgeleitete theoretische Vermutung, dass die innerfamiliären Kommunikationsstrukturen und die außerfamiliären sozialen Kontakte diese abweichenden Transmissionsmuster erklären können, erwiesen sich nur teilweise als zutreffend. Zwar zeigen diese beiden Faktoren einen Effekt auf die hochkulturelle Partizipation der Jugendlichen, sie tragen aber nur in marginalem Ausmaß zur Aufklärung der Interaktionseffekte bei. Aus unseren Ergebnissen lässt sich ableiten, dass die intergenerationale Transmission von sozialem Status und Lebensstilen offensichtlich kein automatisch ablaufender Prozess ist, der innerhalb der Familien im Laufe der primären Sozialisation stattfindet. Vielmehr spielt auch die Qualität der Kanäle eine Rolle, die die Transmission tragen, sowie weitere Faktoren, die unabhängig von familiären Einflüssen wirken. In jedem Falle ist es sinnvoll und auch notwendig, die ethnische Herkunft in der Lebensstilforschung und insbesondere in der Forschung zu hochkultureller Partizipation mit einzubeziehen (vgl. auch Trienekens 2002).

Selbstverständlich sind Messfehler in unseren Analysen nicht auszuschließen, die zu einer möglicherweise fehlerhaften empirischen Umsetzung der theoretischen Konstrukte führen. Erstens wird die aktuelle soziale Stellung und die aktuelle hochkulturelle Partizipation der Mutter als Indikator für die frühkindlichen Sozialisationsbedingungen verwendet, sodass die Effekte früher und später Sozialisation nicht sauber getrennt werden können. Dies dürfte jedoch für die verwendeten Indikatoren recht unproblematisch sein, da sich der höchste Bildungsabschluss normalerweise im Laufe der Jahre nicht verändert und auch die hochkulturellen Orientierungen über den Lebenslauf erstaunlich stabil bleiben (Georg 2004, 2009). Zweitens bildet der hochkulturelle Lebensstil der Migrantenjugendlichen möglicherweise einen unpassenden Indikator für die zugrunde liegenden theoretischen Konstrukte: die kulturellen Kompetenzen und den Habitus. Wenn es der Fall ist, dass die hochkulturelle Freizeitgestaltung die kulturellen Kompetenzen und den Habitus der Migrantenjugendlichen nicht in einem den Deutschen vergleichbaren Maße abbilden, könnte dies einen Grund für die nach ethnischer Herkunft variierenden Effekte darstellen. So wäre dann die Messung des Habitus und des kulturellen Kapitals, die ja das eigentliche Kernstück der theoretischen Argumentation bilden, über den hochkulturellen Lebensstil für Zuwandererkinder keine geeignete

Vorgehensweise. Drittens kann die Verwendung des Lebensstils des Vaters in den empirischen Analysen zu anderen Ergebnissen führen als die Verwendung des mütterlichen Lebensstils. Bedauerlicherweise erforderte das Design der Studie die Befragung der Mütter und nicht der Väter, sodass uns keine Daten zur hochkulturellen Partizipation der Väter vorliegen. Gerade in patriarchalisch geprägten Familien ist dies jedoch eine mögliche Fehlerquelle, die den schwächeren intergenerationalen Transmissionseffekt erklären könnte. Allerdings trifft es zu, dass Mütter im Allgemeinen einen größeren Einfluss auf den Lebensstil ihrer Kinder ausüben als die Väter (Mohr und DiMaggio 1995; van Eijck 1997). Viertens kann nicht ausgeschlossen werden, dass die hochkulturelle Partizipation der Jugendlichen durch verpflichtende Besuche von Konzerten oder Museen im Klassenkontext zustande kommt. Sofern es eine nach ethnischer Herkunft selektive Teilnahme an solcherlei Veranstaltungen gibt, kann auch dies zur Erklärung der absoluten Lebensstilunterschiede beitragen.

Für die unaufgeklärten Interaktionseffekte, die eine schwächere Transmission von sozialem Status und Lebensstilen in Zuwandererfamilien anzeigen, bieten sich mehrere möglicher Erklärungen an. Der kulturellen Mobilitätsthese (De Graaf et al. 2000; DiMaggio 1982; Ganzeboom und Nagel 2007; Kalmijn und Kraaykamp 1996) entsprechend kann hochkulturelle Partizipation als (strategisches) Mittel dafür eingesetzt werden, in der gesellschaftlichen Hierarchie aufzusteigen. Gerade türkische und Aussiedlerjugendliche aus den untersten Sozialschichten wachsen unter besonders ungünstigen Voraussetzungen hierfür auf, weswegen der Anreiz steigen sollte, auf diesen alternativen Pfad der Aufwärtsmobilität auszuweichen (Kalmijn und Kraaykamp 1996). Auf diese Weise werden die Nachteile der sozialen Herkunft durch die Aneignung kulturelle Kompetenzen ausgeglichen (De Graaf et al. 2000; Mohr und DiMaggio 1995). Einen anderen Erklärungsversuch bietet die Theorie der Segmentierten Assimilation (Portes und Rumbaut 2001; Xie und Greenman 2005; Zhou 1997). Diese unterstellt, dass gerade Migranten, die über ein hohes Maß an Ressourcen verfügen, die Mittel dazu haben, eine ethnische Gegenkultur zu entwickeln und zu pflegen, um sich so bewusst von der Mehrheitskultur abzugrenzen mit dem Ziel, ihre ethnische Identität zu bewahren (auch DiMaggio und Ostrower 1990).

Alles in allem findet in Zuwandererfamilien also eher eine kulturelle Integration als eine kulturelle Reproduktion über die Generationen statt. So hat sich die erste Annahme der kulturellen Reproduktionstheorie, dass nämlich eine Weitergabe eines (hoch-) kulturellen Habitus und kulturellen Kapitals von der Eltern- an die Kindergeneration stattfindet (Katsillis und Rubinson 1990; Nagel und Ganzeboom 2002; Sullivan 2001), für Familien mit Migrationshintergrund als weniger zutreffend erwiesen als für vergleichbare deutsche Haushalte. Es wäre im Anschluss an diese Feststellung zu prüfen, ob hochkulturelle Lebensstile für das schulische Vorankommen von Migrantenkindern und so für die intergenerationale Reproduktion des sozialen Status eine ebenso wichtige Rolle spielen wie für einheimische Jugendliche (vgl. z.B. Aschaffenburg und Maas 1997; De Graaf et al. 2000; Jæger 2009; Sullivan 2001) und ob dementsprechend eine aktive Investition in den Erwerb von kulturellem Kapital und einem entsprechenden Habitus auch auf die strukturelle Integration von Migranten, den Bildungserfolg, wirkt.

Anhang

Tabelle A1: Verteilung der Modellvariablen über die ethnischen Geschlechtergruppen: Absolute Häufigkeiten (wenn nicht anders ausgewiesen)

	Deutsch		Türkisch		Aussiedler		Total
	♀	♂	♀	♂	♀	♂	
Schulform							
Hauptschule	24	46	35	33	24	32	194
Realschule	61	73	42	44	49	61	330
Gesamtschule, Klasse 9	76	71	100	83	59	70	459
Gesamtschule, Klasse 10	55	55	71	59	55	38	333
Bildung der Eltern							
Geringer als Abitur	102	103	168	158	61	66	658
Abitur	32	45	48	35	45	50	255
Universitätsabschluss	82	97	32	26	81	85	403
Ethnische Zusammensetzung des Netzwerks							
Anzahl deutscher Freunde (Mittelwert)	2,69	2,67	2,10	1,91	1,23	1,20	2,01
Soziale Zusammensetzung des Netzwerks: Bildungsaspirationen des Freundes							
Kein Abitur	99	124	135	126	88	129	701
Abitur	110	113	110	82	91	62	568
Fehlend	7	8	3	11	8	10	47
Bildungsaspirationen des Befragten							
Kein Abitur	67	95	98	92	87	91	530
Abitur	148	148	145	126	99	109	775
Fehlend	1	2	5	1	1	1	11
Innerfamiliäre Kommunikation (Mittelwert)	4,11	3,89	3,56	3,54	3,80	3,78	3,78
Bundesland							
Hamburg	46	39	73	57	68	63	346
Hessen	24	40	41	26	7	3	141
Nordrhein-Westfalen	146	166	134	136	112	135	829
Befragungsart							
Haupterhebung	156	177	58	61	42	42	536
Schulbefragung	60	68	190	158	145	159	780
Total	216	245	248	219	187	201	1316

Literatur

Aschaffenburg, Karen, und Ineke Maas. 1997. Cultural and educational careers. The dynamics of social reproduction. *American Sociological Review* 62: 573-583.

Beck, Sebastian. 2008. Lebenswelten von Migranten. Repräsentative Ergebnisse zur Studie Migranten-Milieus. *Vhw FW* 6: 287-293.

Beck, Sebastian, und Thomas Perry. 2007. Migranten-Milieus. Erste Erkenntnisse über Lebenswelten und wohnungsmarktspezifische Präferenzen von Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland. *Vhw FW* 4: 187-195.

Becker, Birgit. 2010. The transfer of cultural knowledge in the early childhood. Social and ethnic disparities and the mediating role of familial activities. *European Sociological Review* 26: 17-29.

Becker, Gary S. 1962. Investment in human capital. A theoretical analysis. *Journal of Political Economy* 70: 9-49.

Bihagen, Erik, und Tally Katz-Gerro. 2000. Culture consumption in Sweden. The stability of gender differences. *Poetics* 27: 327-349.

Bourdieu, Pierre. 1977. Cultural reproduction and social reproduction. In *Power and Ideology in Education,* Hrsg. Jerome Karabel, Albert Henry Halsey, 487-511. New York: Oxford University Press.

Bourdieu, Pierre. 1982. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Bourdieu, Pierre. 1983. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In *Soziale Ungleichheiten,* Hrsg. Reinhard Kreckel, 183-198. Göttingen: Schwartz.

Bourdieu, Pierre. 1997. Elemente zu einer soziologischen Theorie der Kunstwahrnehmung. In *Soziologie der Kunst. Produzenten, Vermittler und Rezipienten,* Hrsg. Jürgen Gerhards, 307-336. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Bourdieu, Pierre, und Jean-Claude Passeron. 1992. *Reproduction in education, society and culture.* London: Sage.

Bukodi, Erzébet. 2007. Social stratification and cultural consumption in Hungary. *Book Readership* 35: 112-131.

De Graaf, Nan Dirk. 1991. Distinction by consumption in Czechoslovakia, Hungary, and the Netherlands. *European Sociological Review* 7: 267-290.

De Graaf, Nan Dirk, und Paul M. De Graaf. 1988. Family background, postmaterialism and life style. *The Netherland's Journal of Sociology* 24: 50-64.

De Graaf, Nan Dirk, Paul M. De Graaf und Gerbert Kraaykamp. 2000. Parental cultural capital and educational attainment in the Netherlands. A refinement of the cultural capital perspective. *Sociology of Education* 73: 92-111.

Diewald, Martin, und Jürgen Schupp. 2004. Soziale Herkunft, Beziehung zu den Eltern und das kulturelle und soziale Kapital von Jugendlichen In *Generation und Ungleichheit,* Hrsg. Marc Szydlik, 104-127. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

DiMaggio, Paul. 1982. Cultural capital and school success. The impact of status culture participation on the grades of U.S. high school students. *American Sociological Review* 47: 189-201.

DiMaggio, Paul, und Francie Ostrower. 1990. Participation in the arts by black and white Americans. *Social Forces* 68: 753-778.

DiMaggio, Paul, und Michael Useem. 1978. Social class and arts consumption. The origin and consequences of class differences in exposure to the arts in America. *Theory and Society* 5: 141-161.

Dumais, Susan A. 2002. Cultural capital, gender and school success. The role of habitus. *Sociology of Education* 75: 44-68.

Dumais, Susan A. 2006. Early childhood cultural capital, parental habitus, and teachers' perceptions. *Poetics* 34: 83-107.

Esser, Hartmut. 2000. *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 4. Opportunitäten und Restriktionen.* Frankfurt a. M.: Campus.

Esser, Hartmut. 2001. *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 6. Sinn und Kultur.* Frankfurt a. M.: Campus.

Ganzeboom, Harry B. 1982. Explaining differential participation in high-cultural activities. A confrontation of information-processing and status-seeking theories. In *Theoretical models and empirical analyses. Contributions to the explanation of individual actions and collective phenomena,* Hrsg. Werner Raub, 186-205. Utrecht: ES-Publications.

Ganzeboom, Harry B., Paul M. De Graaf und Peter Robert. 1990. Cultural reproduction theory on socialist ground. Intergenerational transmission of inequalities in Hungary. *Research in Social Stratification and Mobility* 9: 79-104.

Ganzeboom, Harry B., und Ineke Nagel. 2007. Cultural Participation among ethnic minority and native majority adolescents and their parents in the Netherlands. Paper presented at the ISA Research committee 28 on social stratification and social mobility, spring conference. Brno, Czech Republic. 24-27 may 2007. http://home.scw.vu.nl/~ganzeboom//Pdf/Ganzeboom_Nagel_Brno.pdf (Zugegriffen: 23. Febr. 2010).

Georg, Werner. 2004. Cultural capital and social inequality in the life course. *European Sociological Review* 20: 333-344.

Georg, Werner. 2009. Hochkulturelle Orientierungen von der Adoleszenz ins Erwachsenenalter. Kontinuität und Wandel vor dem Hintergrund Latenter Klassenanalysen. In *Lebensverläufe, Lebensbewältigung, Lebensglück. Ergebnisse der LifE-Studie,* Hrsg. Helmut Fend, Fred Berger, Urs Grob, 415-425. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Gerhards, Jürgen. 2008. Die kulturell dominierende Klasse in Europa. Eine vergleichende Analyse der 27 Mitgliedsländer der Europäischen Union im Anschluss an die Theorie von Pierre Bourdieu. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 60: 723-747.

Goldthorpe, John H. 2007. 'Cultural capital'. Some critical observations. In *From origin to destination. Trends and mechanisms in social stratification research,* Hrsg. Stefani Scherer, Reinhard Pollak, Gunnar Otte, Markus Gangl, 78-101. Frankfurt a. M.: Campus.

Hermann, Dieter. 2004. Bilanz der empirischen Lebensstilforschung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56: 153-179.

Jæger, Mads Meier. 2009. Equal access but unequal outcomes. Cultural capital and educational choice in a meritocratic society. *Social Forces* 87: 1943-1972.

Kalmijn, Matthjs, und Gerbert Kraaykamp. 1996. Race, cultural capital, and schooling. An analysis of trends in the United States. *Sociology of Education* 69: 22-34.

Kalter, Frank. 2003. *Chancen, Fouls und Abseitsfallen. Migranten im deutschen Ligenfußball.* Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Kalter, Frank, und Nadia Granato. 2007. Educational hurdles on the way to structural assimilation in Germany. In *Unequal chances. Ethnic minorities in western labour markets,* Hrsg. Anthony Heath, Sin Li Cheung, 271-319. Oxford: Oxford University Press.

Kane, Danielle. 2003. Distinction worldwide? Bourdieu's theory of taste in international context. *Poetics* 31: 403-421.

Katsillis, John, und Richard Rubinson. 1990. Cultural capital, student achievement, and educational reproduction. The case of Greece. *American Sociological Review* 55: 270-279.

Katz-Gerro, Tally. 2002. Highbrow cultural consumption and class distinction in Italy, Israel, West Germany, Sweden and the United States. *Social Forces* 81: 207-229.

Katz-Gerro, Tally, Sharon Raz und Meir Yaish. 2007. Class, status and the intergenerational transmission of musical tastes in Israel. *Poetics* 35: 152-167.

Katz-Gerro, Tally, und Yossi Shavit. 1999. The stratification of leisure and taste. Classes and lifestyles in Israel. *European Sociological Review* 14: 369-386.

Kolb, Bonita M. 2002. Ethnic preferences for the arts. The role of the social experiences as attendance motivation. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing* 7: 172-181.

Kraaykamp, Gerbert. 2002. Cumulative advantage and inequality in life style. A Dutch description of distinction in taste. *The Netherland's Journal of Social Science* 38: 121-143.

Kraaykamp, Gerbert, und Paul Nieuwbeerta. 2000. Parental background and lifestyle differentiation in eastern Europe. Social, political, and cultural intergenerational transmission in five former socialist countries. *Social Science Research* 29: 92-122.

Kristen, Cornelia, und Nadia Granato. 2007. The educational attainment of the second generation in Germany. Social origins and ethnic inequality. *Ethnicities* 7: 343-366.

Lamont, Michele, und Annette Lareau. 1988. Cultural capital. Allusions, gaps and glissandos in recent theoretical developments. *Sociological Theory* 6: 153-168.

Lee, Elisabeth M., und Grace Kao. 2009. Less bang for the buck? Cultural capital and immigrant status effects on kindergarten academic outcomes. *Poetics* 37: 201-226.

Lizardo, Omar. 2006. How cultural tastes shape personal networks. *American Sociological Review* 71: 778-807.

Mohr, John, und Paul DiMaggio. 1995. The intergenerational transmission of cultural capital. *Research in Social Stratification and Mobility* 14: 167-199.

Nagel, Ineke. 2009. Cultural participation between the ages of 14 and 24. Intergenerational transmission or cultural mobility? *European Sociological Review* 25: 1-16.

Nagel, Ineke, und Harry B. Ganzeboom. 2002. Participation in legitimate culture. Family and school effects from adolescence to adulthood. *The Netherland's Journal of Social Sciences* 38: 102-120.

Otte, Gunnar. 2004. *Sozialstrukturanalyse mit Lebensstilen. Eine Studie zur theoretischen und methodischen Neuorientierung der Lebensstilforschung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Otte, Gunnar. 2005. Hat die Lebensstilforschung eine Zukunft? Eine Auseinandersetzung mit aktuellen Bilanzierungsversuchen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 1-31.

Portes, Alejandro, und Rubén G. Rumbaut. 2001. Not everyone is chosen. Segmented assimilation and its determinants. In *Legacies. The story of the immigrant second generation,* Alejandro Portes, Rubén G. Rumbaut, 44-69. Berkeley: University of California Press.

Roscigno, Vincent J., und James W. Ainsworth-Darnell. 1999. Race, cultural capital, and educational resources. Persistent inequalities and achievement returns. *Sociology of Education* 72: 158-178.

Rössel, Jörg. 2006. Kostenstruktur und Ästhetisierung? Zur Erklärungskraft von Lebensstilen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 58: 453-467.

Rössel, Jörg. 2008. Conditions for the explanatory power of life styles. *European Sociological Review* 24: 231-241.

Rössel, Jörg, und Claudia Beckert-Ziegelschmid. 2002. Die Reproduktion kulturellen Kapitals. *Zeitschrift für Soziologie* 31: 497-513.

Rössel, Jörg, Rolf Hackenbroch, und Angela Göllnitz. 2002. Die soziale und kulturelle Differenzierung des Hochkulturpublikums. *Sociologica Internationalis* 40: 191-212.

Schulze, Gerhard. 2000. *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart.* Frankfurt a. M.: Campus.

Shavit, Yossi, Liliya Leopold und Svetlana Chachashvili-Bolotin. 2010. *Cultural capital and educational achievement among immigrant and native students in Israel.* Presented at the workshop „Social Inequality and Ethnic Differentiation in Education Systems. Working with the BMBF-data". Mannheim, Germany. 14-15 December 2010.

Statistisches Bundesamt. 2010. Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Bevölkerung mit Migrationshintergrund. Ergebnisse des Mikrozensus 2009. Fachserie 1, Reihe 2.2. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt. https://www-ec.destatis.de/csp/shop/sfg/bpm.html.cms.cBroker.cls?CSPCHD=0000000l000044b7odUp000000bojb3Mud8Fkm2g58owq23A–&cmspath=struktur,Warenkorb.csp (Zugegriffen: 10. Dez. 2010).

Stein, Petra. 2005. Soziale Mobilität und Lebensstile. Anwendung eines Modells zur Analyse von Effekten sozialer Mobilität in der Lebensstilforschung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 205-229.

Steinbach, Anja, und Bernhard Nauck. 2004. Intergenerationale Transmission von kulturellem Kapital in Migrantenfamilien. *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft* 7: 20-32.

Sullivan, Alice. 2001. Cultural capital and educational attainment. *Sociology* 35: 893-912.

Sullivan, Alice. 2002. Bourdieu and education. How useful is Bourdieu's theory for researchers? *The Netherlands' Journal of Social Sciences* 38: 144-166.

Sullivan, Alice. 2007. Cultural capital, cultural knowledge and ability. *Sociological Research Online* 12: 1.

Trienekens, Sandra. 2002. 'Colourful' distinction. The role of ethnicity and ethnic orientation in cultural consumption. *Poetics* 30: 281-298.

Van de Werfhorst, Herman G., und Saskia Hofstede. 2007. Cultural capital or relative risk aversion? Two mechanisms for educational inequality compared. *British Journal of Sociology* 58: 391-415.

Van Eijck, Koen. 1997. The impact of family background and educational attainment on cultural consumption. A sibling analysis. *Poetics* 25: 195-224.

Van Wel, Frits, Nellie Couwenbergh-Soeterboek, Christianne Couwenbergh, Tom ter Bogt und Quinten Raaijmakers. 2006. Ethnicity, youth cultural participation, and cultural reproduction in the Netherlands. *Poetics* 34: 65-82.

Verboord, Marc, und Kees van Rees. 2003. Do changes in socialization lead to decline in reading level? How parents, literary education, and popular culture affect the level of books read. *Poetics* 31: 283-300.

Wippler, Reinhard. 1987. Cultural resources and participation in high culture. In *Social institutions. Their emergence, maintenance, and effects,* Hrsg. Michael Hechter, Karl-Dieter Opp Reinhard Wippler, 187-204. Berlin: Walter de Gruyter.

Xie, Yu, und Emily Greenman. 2005. *Segmented assimilation theory. A reformulation and an empirical test.* PSC Research Report No. 05-581.

Zhou, Min. 1997. Segmented assimilation. Issues, controversies, and recent research on the new second generation. *International Migration Review* 31: 975-1008.

Korrespondenzadresse: Prof. Dr. Frank Kalter, Universität Mannheim, MZES, 68131 Mannheim
E-Mail: kalter@uni-mannheim.de

VERTICAL LIFESTYLE DIFFERENTIATION: RESOURCES, BOUNDARIES, AND THE CHANGING MANIFESTATIONS OF SOCIAL INEQUALITY

Koen van Eijck

Abstract: This paper offers an overview of the state of affairs in sociological research into vertical lifestyle differentiation. Two main explanations for the relation between social stratification and lifestyles, i. e., information processing and status seeking, are investigated. Both theories contribute to understanding lifestyle differentiation, but they cannot be properly disentangled using standard socio-economic background indicators for predicting lifestyles. When such indicators are used, however, education seems to a more important lifestyle determinant than income, while occupation or job status takes in an intermediate position. The social embeddedness of lifestyles remains substantial, even with the emergence of the cultural omnivore. Although omnivorousness indicates a blurring of traditional cultural boundaries, it may simultaneously create new ones as omnivores are mostly found in the social positions that used to be associated with elite status and highbrow taste. In a situation where lifestyles change rapidly, looking for the dimensionality structuring lifestyles seems to yield the most informative results.

I. Introduction

Sociological research has amply demonstrated that lifestyles have solid social roots. Lifestyles are affected by parental schooling levels and aspects of family socialization (Bourdieu 1984; Kraaykamp and Van Eijck 2010; Mohr and DiMaggio 1995; Nagel and Ganzeboom 2002; Van Eijck 1997), level of education (DiMaggio and Mukhtar 2004; Van de Werfhorst and Kraaykamp 2001), occupational class (Chan and Goldthorpe 2005a; Katz-Gerro 2002), income (Bihagen and Katz-Gerro 2000; O'Hagan 1996), and cultural preferences and status characteristics of the spouse (Kraaykamp et al. 2007; Upright 2004; Van Berkel and De Graaf 1995). All of these lifestyle determinants are somehow related to class and status. They cause what might be called vertical inequality in lifestyles, where vertical refers to an axis representing occupational prestige, socioeconomic status, or other class-related social dimensions ranging from low to high.

In this paper, the central aim is to assess the merits of the main theoretical explanations for lifestyle differentiation and to evaluate the existing empirical evidence. In addition, changes in the relation between social stratification and lifestyles will be discussed. But first, it is necessary to clarify what is meant by lifestyles. There is no single best definition of the concept, but a closer look at some of the definitions will allow us to identify its crucial characteristics.

For Veal (1993: 247) lifestyle is "the distinctive pattern of personal and social behaviour characteristic of an individual or a group". For Chaney (1996), lifestyles are

"styles, manners, ways of using goods, places and time, that differentiate people". Sobel (1981: 2) is equally concise in defining lifestyles as "a distinctive, and therefore recognizable, mode of living". Ganzeboom (1988) stresses the expressive or communicative function of lifestyles by defining them as coherent patterns of expressive behaviours and tastes. From the existing definitions, we can extract the following recurring characteristics. Firstly, lifestyles in principle *reflect people's entire way of life*, so they can be used to describe and understand clothing, speech, choice of consumer goods, cultural preferences, food taste, opinions, attitudes, et cetera. Secondly, lifestyles are typically defined as *integrated, coherent units*. This suggests that certain elements, such as values, styles of dress, or cultural tastes, tend to go together to constitute meaningful wholes. This characteristic allows for a third aspect: lifestyles reflect attitudes or values of a person or group, and therefore have a *symbolic, communicative function*. People's overt lifestyles provide others with clues as to, e. g., their wealth, health, intelligence, attitudes or social connections and are therefore meaningful. Lifestyles tell us, in more or less detail, who we are dealing with. Or at least, that is what they used to do, as their integrated, consistent nature (internal homogeneity) and their symbolic links to resources or to social space (homology) are increasingly contested today.

It is important to note that, for Bourdieu and others (DiMaggio and Powell 1983; Dowd in this volume), lifestyles are not structured by social class or individual preferences alone. They represent positions in a cultural field that is largely institutionally defined. In terms of "vertical" differentiation, the distinction between highbrow and popular culture is also shaped by institutions (see also DiMaggio 1982; Levine 1988). The educational system, government and cultural critics classify cultural products and thereby attribute symbolic value to them (Van Rees 1987; Verboord 2003). In this discussion of vertical differentiation in lifestyles, the focus will not be on their institutional foundations, but these must be kept in mind to avoid the misconception that "the space of lifestyles" is completely determined at the individual or class level. This misconception might otherwise arise because, in this paper, the focus will be on the way lifestyles are shaped, used, and evaluated by individuals occupying the social space.

I will understand the relation between social positions and lifestyles by assessing which skills or resources are required or represented by certain lifestyles, and how lifestyles symbolize status group membership. Regarding the first point, it takes resources, or capital (cultural, economic, social) to develop and implement a certain lifestyle. Unequal command of these resources leads to different lifestyles. This is one reason why some lifestyles are a viable option for certain people while others are not. Lack of money, knowledge, or social contacts can be barriers for realizing certain lifestyles. This is immediately related to the second point, as it implies that lifestyles reveal which social connections, skills, knowledge, financial means, or tastes people have. Since lifestyles communicate who people are, or where they come from, they allow others to assign honour or prestige. Such prestige may be a mere by-product of a lifestyle, but it may also be a reward that is consciously sought after by engaging in certain esteemed activities. Status motivations have been argued to occasion specific cultural behaviours among people who are eager to (demonstrate that they) belong to a certain social group. The room for manipulating other people's impression is limited however, as class socialization tends to leave its marks throughout life (Bourdieu 1984) and many status symbols actually require certain rather scarce skills or resources that cannot be

faked (Goffman 1951). Nevertheless, the communicative status function of lifestyles makes it tempting to apply them strategically in social interaction. Thus, lifestyles are always more than just an innocent or neutral reflection of skills or tastes that people happen to have acquired. They fulfil important social functions, which makes them a fascinating topic for sociological inquiry. In *section II,* I will elaborate on the status elements of lifestyles. A distinction will be made between vertical and horizontal lifestyle differentiation, where the latter refers to differences within social classes or status groups. *Section III* will deal with lifestyles as expressions of knowledge and skills. *Section IV* treats the socio-demographic determinants of lifestyles, which is followed by a discussion of the meaning of changing cultural boundaries.

II. Social status and lifestyles

Ganzeboom (1982) offers two explanations for lifestyle differentiation that are in large part based on the work of Bourdieu: *information processing theory*, which is linked to the perspective stressing skills or resources as crucial determinants, and *status seeking theory*. This sections deals with lifestyles as expressions of social status, which is the oldest approach to lifestyles in sociology.

1. Lifestyle as an expression of vertical status

Status theory as presented by Ganzeboom is rooted in conflict sociology, taking its inspiration mainly from Weber (1946), Veblen (1953), Collins (1979), and Bourdieu and Passeron (1977). Here, lifestyles are primarily considered as criteria for demarcating and identifying classes or status groups. According to Ganzeboom (1982: 187) "participation in cultural events is a function of the status a person wants to have, and … differences in participation rates between events are related to the status-rendering characteristics of these events".

Engaging in highbrow cultural activities has traditionally been the standard norm for members of the higher status groups. Simultaneously reflecting the honourable investments of time, money, and knowledge, highbrow culture participation has been an excellent way to demonstrate social worth. As long as others believe that this type of culture requires special skills and sensibilities, it also helps legitimate the privileged social positions of the highbrow audience by demonstrating their exquisiteness. Cultural lifestyles can thus be used to exclude people with "bad" taste and include those who are at a similar level, both socially and culturally. Among the lower status groups, it is often acknowledged that highbrow culture is not for them, irrespective of whether they hold it in high esteem or ridicule it. In the first case, highbrow culture helps legitimate social status inequality. In the second case, it just reflects social distance.

According to Lizardo (2010: 310) "what counts as cultural capital are those symbolic resources that are actively mobilized by members of groups or class fractions to establish their difference from other groups and thus to devalue the cultural resources and symbolic practices of outsiders". Bourdieu similarly talked about a "cultural arbitrary", indicating that it does not matter much which exact cultural taste the upper

classes display; it is in large part the fact that *they* have this taste that makes it a form of cultural, or symbolic, capital. Although, at a more general level, lifestyles reflecting the ability to spend money or to deal with complexity will be more prestigious than lifestyles that require no such investments (Prieur et al. 2008), the symbolic value of cultural lifestyles is a function of the social prestige of its possessors as much as it is a result of the complexity, rarity, or other "inherently" prestigious properties of the cultural items or activities that symbolize these lifestyles.

Throughout the last 100 years, sociologists have pondered over the sources of social status or prestige that are expressed in lifestyles. At the close of the 19th century, Veblen (1953) argued that lifestyles mainly reflected economic differences. He claimed that "[i]n any community where goods are held in severalty it is necessary, in order to ensure his own peace of mind, that an individual should possess as large a portion of goods as others with whom he is accustomed to class himself; and it is extremely gratifying to possess something more than others" (1994: 397). Due to the fact that rising levels of consumption are always quickly caught up by rising levels of aspirations, "[t]he invidious comparison can never become so favourable to the individual making it that he would not gladly rate himself still higher relatively to his competitors in the struggle for pecuniary reputability" (1994: 398). Veblen argued that "pecuniary emulation" is the main drive for accumulating wealth, which means that ever more prestigious social positions and possessions are desired because they function as visible status markers.

Ten years after Veblen's mocking account of the leisure class, Weber (1968) argued that economic differences were not the only source of social inequality. Although he acknowledged that "[t]he social order is of course conditioned by the economic order to a high degree, and in its turn reacts upon it", Weber (1991) argued that status honour stands in sharp opposition to the pretensions of sheer property. Money and entrepreneurship were not in themselves status qualifications, although they might bring honour (Weber 1968). Weber (1946) thus opposed to a one-dimensional view of stratification with his distinction between class and status (see also Chan and Goldthorpe 2005b). Class structure, he argued, was formed by economic relations rooted in labour markets. The status order, on the other hand, was structured by relations of social superiority and inferiority among individuals on the basis of the social honour attributed to them. This honour was conferred on the basis of social (class) position, but descent from founding families or birth into the nobility were also sources of such honour.

Bourdieu (1984) treats status as the symbolic aspect of class structure, but he argues that class positions are not defined by economic resources alone. Rather than assuming objective class boundaries based on economic structures, Bourdieu focuses on "the structured formation or self-production of class collectivities through struggles that simultaneously involve relationships between and within classes and determine the actual demarcation of their frontiers. Bourdieu replaces the concept of class structure with that of social space, understood as the multidimensional distribution of socially effective forms of power (or capital, be it economic, cultural or social) underlying social positions" (Wacquant 1991: 52). Most notably, Bourdieu introduced cultural capital as a relevant non-economic source of social inequality and as a tool for a compensating strategy to ensure social reproduction (DiMaggio 1979). In a world increasingly embracing meritocratic ideals during the twentieth century, having economic capital

was no longer a guarantee for passing on honourable positions from one generation to the next. As a consequence, parents who wanted their children to become successful decided to invest in their offspring's educational careers as the cultivation of talent through schooling became the most legitimate road to prestigious socioeconomic positions (Bourdieu 1977; Bourdieu and Boltanski 1978). By boosting their children's cultural capital they familiarized their children with a specific status culture which would make them feel at home in higher educational institutions. The highbrow cultural taste of the upper-middle classes thus became instrumental for intergenerational social reproduction.[1]

Thus, Weber and Bourdieu have demonstrated that, in addition to money, strong social and cultural elements play a role in the process of vertical status group formation. The intimate relationship between culture, power, and stratification that was stressed by Bourdieu and others, puts (cultural) lifestyles at the heart of sociological inquiry into social inequality. In addition, by identifying more than one type of capital, or source of status, it has become evident that lifestyles cannot be neatly ordered along a single vertical hierarchy. It is necessary to consider horizontal differentiation as well.

2. Horizontal lifestyle differentiation

Together with economic capital becoming more dependent on cultural capital, cultural capital came to depend less on economic capital because of the institutionalization of the educational system and the educational policy developed. Economic and cultural resources affect lifestyles in partly independent ways and are valued differently by different social status groups. These groups vary on more dimensions than a singular vertical status hierarchy, and so do their lifestyles.

Differences in capital composition are one source of horizontal differentiation. Bourdieu focused on the distinction between two fractions of the dominant class, i.e., the economic and the cultural elite. The economic elite are rich in economic capital but less well endowed with cultural capital. Members of the cultural elite are rich in cultural resources but have less economic capital at their disposal. In their lifestyles, both class fractions emphasize the type of capital that they possess most as this allows them most clearly to position themselves vis-à-vis one another and vis-à-vis those with a lower overall capital volume. Thus, strong differences are found between bourgeois and bohemian tastes, between luxury consumption and an ascetic orientation, between the world of commerce and the public sector. Bourdieu (1984: 283) argues that the difference between the cultural and the economic lifestyle is "clear-cut, total, and the opposition between the teachers and the employers … is comparable to the gap between two 'cultures' in the anthropological sense". These two class fractions have lifestyles reflecting completely different relations to the world. The dominant fraction, or

1 Note that, due to the increasing reliance on cultural capital for attaining a high social position, the upper classes today have the longest working hours, which is the exact opposite situation of what Veblen sketched. Cultural capital, as a form of human capital, needs to be put to use in order to yield financial returns, leading to what Linder (1970) called a 'harried leisure class' (see also Becker 1965; Gershuny 2000, 2005; Sullivan 2007).

the economic elite, is keen to preserve its privileged position. This makes them conservative, not only in their political orientation but also in their cultural lifestyle, where they show a preference for more traditional works or art. The dominated fraction, or the cultural elite, contests the status quo by supporting progressive politics and preferring art that is critical or avant-garde (see also DiMaggio and Useem 1978 on the arts consumption of teachers). According to Bourdieu, there is a continuing class struggle going on where the definition of "the good life" itself is at stake. Savage et al. (1992) and Van Eijck and Mommaas (2004) indeed found relevant within-class differentiation based on the relative weight of economic and cultural resources as well on the divide between public and private sector jobs. Their analyses confirm that people who have different relations to public, legitimate culture and function in a different work context, develop dissimilar tastes and spend their leisure differently based on distinct narratives of personal enrichment and the self. Although it has been argued that his distinction between economic and cultural class fractions has become less visible in contemporary lifestyles (Lamont 1992; Kraaykamp 2002), traces of the distinction in taste patterns that Bourdieu refers to remain, even if they tend to be more closely related with age than with economic versus cultural capital (Bennett et al. 2009: 179; Berghman and Van Eijck 2009; Van Eijck and Van Oosterhout 2005).

While Bourdieu only saw room for horizontal lifestyle differentiation within the dominant and intermediate class, Peterson and Simkus (1992) argued that horizontal lifestyle differentiation should be most prevalent among members of the lower status groups. Studying musical genres, they argued that the members of the lower status groups were likely to show more disagreement in their musical tastes than members of the upper-middle classes. Among the former, the hip hop fans are more likely to position themselves horizontally vis-à-vis metalheads or country lovers, rather than being concerned about distinctions in terms of high-, middle-, or lowbrow. This conception of horizontally competing tastes in popular (music) culture is in line with notions from studies into youth culture (e. g. Bennett 1999; Clay 2003).

DiMaggio (1996) also argues that cultural tastes do not only serve to demonstrate positions on a single vertical status dimension. He acknowledges the existence of horizontally differentiated social networks that propagate distinctive social and political orientations. Familiarity with the arts makes social interaction in diverse networks or contexts easier and this familiarity need not be limited to highbrow art. Today, popular culture preferences are important in their own right, indicating more than just the opposite of highbrow preferences. In addition, "arts participation may be associated with a particular set of social identities or self-schemata – e. g. aesthete, person of culture, humanist – entailing a range of social and political values and dispositions" (DiMaggio 1996: 163 f.). Highbrow culture participation is not a relevant pastime for all members of the higher status groups, which has been amply demonstrated by the fact that only a minority of the members of the higher status groups appreciate contemporary art or attend classical music, concerts, opera, plays, or dance performances on a regular basis (Bennet et al. 1999; Bennet et al. 2009; Halle 1993; Lahire 2008; Peterson and Simkus 1992: 162). It therefore takes more than a taste pattern with a certain brow-level to communicate a person's socio-economic position. Besides, cultural tastes indicate more than just this socio-economic position (for the latter claim, see also Bryson 1996; Van Eijck 2011; Van Eijck and Lievens 2008).

Horizontal lifestyle differentiation is receiving more sociological attention as it becomes increasingly obvious that lifestyles are underdetermined by a single vertical class or status dimension. In addition to the above examples, notorious ascribed causes of horizontal, within-class, lifestyle differentiation are gender (Bihagen and Katz-Gerro 2000; Lizardo 2006a), age (Scherger 2009; Schulze 1995; Spellerberg 1996; Van Eijck and Van Rees 2000) and ethnicity (DiMaggio and Ostrower 1990; Van Wel et al. 2005). These aspects are dealt with in other contributions to this volume so I will not discuss them here, but they consistently show up as very important lifestyle determinants in addition to a person's position on a vertical class or status dimension.

III. Lifestyle as expression of cultural knowledge and skills

Above, we have looked at lifestyles as reflecting positions in the social field and as a means to draw cultural boundaries. We saw how, according to Bourdieu, cultural capital, inculcated by family socialization, was rewarded in educational institutions and transformed into academic credentials. We presented this interpretation of the role of education in social stratification under the social status perspective, as this perspective sees schools essentially as institutions that reproduce social class boundaries. But a more functionalist interpretation is conceivable too. Bourdieu would find it rather naïve, but we must not dismiss it too easily.

According to Gans (1999), there are two explanations for the consistent finding in empirical studies that the higher educated are more engaged in highbrow culture than the lower educated. Firstly, the school system can be regarded as a selection device that separates the cognitively talented students from the less talented. If it is true that highbrow cultural activities are to a large extent difficult pursuits requiring complex information processing (Ganzeboom 1982), it is indeed likely that people with higher levels of education will participate relatively often in such highbrow activities. Secondly, at the higher levels of education, more time is spent on acquainting students with highbrow culture through, e. g., reading literature, visiting exhibitions, or discussing architecture, sculptures or paintings (Nagel and Ganzeboom 2002; Kraaykamp 2003). For Gans and others, this is another reason why the higher educated, after having left school, possess more cultural resources which makes the consumption of (highbrow) culture more rewarding and pleasant. It must be added, however, that we would observe the same relation between schooling level and lifestyle if schools selected on family cultural capital rather than intellectual skills, as Bourdieu argued in 1977. For an interpretation of the correlations between parental status, educational attainment and cultural lifestyles, we need to know in more detail which type of cultural capital is added by whom in which stage of the status attainment process.

Ganzeboom based his claim that the ability to process complex cultural information is a requirement for cultural consumption on the work of Becker (1964) on human capital, Bourdieu's notion of cultural capital, and more psychological ideas from Berlyne (1974). The latter also rest upon assumptions regarding the complexity of cultural experiences, which are hard to assess empirically. However, it does make intuitive sense to assume that the joy derived from cultural "stimuli" depends on people's ability to interpret them. If people find certain stimuli too simplistic, they will soon get

bored. If they find them too complex, on the other hand, they will get confused or frustrated and loose interest as well. The most pleasurable experiences occur whenever people's skills at deciphering a cultural stimulus match the challenge, or complexity, posed by this stimulus (see also Csikszentmihalyi 1990). It thus follows that, in order to enjoy complex culture, one needs skills that depend on intelligence, experience, or creative talent. These skills are partly reflected in schooling levels, but they are also enhanced by cultural socialization and acquaintance with the world of culture. As such, they can even be implicit by having developed unconsciously through mere exposure (Dalla Bella and Peretz 2005). Thus, cognitive ability and cultural experience make engaging in complex culture more fun, just like physical exercise and a healthy diet are required to discover the joys of running a marathon. This is information theory's explanation for vertical lifestyle differentiation in a nutshell: people and cultural activities can be matched to one another because people differ in their information processing skills and cultural activities differ in the skills they require.

In Bourdieusian terms, processing skills or information processing ability are forms of cultural capital. Bourdieu (1978: 15) does not simply refer to a stock of factual knowledge here, but rather defines cultural capital as "capacités d'appropriation symbolique ... des instruments de production matérielle ou culturelle". Cultural capital is also about decoding cultural messages or lifestyles, about the ability to assess the social connotations of certain cultural tastes and behaviours, ranging from literary titles, TV shows or pop songs to the subtleties of dressing appropriately for specific occasions (see Woodward and Emmison 2001). With regard to cultural taste, it is argued that although "the competencies that possibly serve as cultural capital appear to depend upon the social context … [t]hat which requires time, effort and historical knowledge, rates over the immediate satisfaction of desires" (Prieur et al. 2008). Lifestyles that give evidence of the investment of time and mental effort seem to be more prestigious than others. This is where cultural capital as a bundle of knowledge and skills ties in with cultural capital as a status symbol.

Today, however, it can be seen that the higher educated are more active in the majority of all outdoor leisure activities, including sports and popular cultural activities (Peterson and Kern 1996; SCP 2001). Intellectual ability seems to be invested in doing and appreciating lots of different things rather than in concentrating on difficult or highbrow culture only. Therefore, cultural competencies still seem to be a *necessary* condition for participating in highbrow culture,[2] but not a *sufficient* one (Van Eijck and Bargeman 2004). The fact that high schooling levels do not only encourage engagement in highbrow, or complex, culture, but also popular forms of entertainment, raises the question what this relation actually demonstrates. If higher education also makes one more prone to attend pop concerts or sports games, something else than just being smart or knowing a lot must be at stake.

2 According to Kuipers (2006: 360), "Taste […] has to be understood not only as a pattern of preferences and aversion, but as a form of cultural knowledge […] Knowledge always precedes appreciation: you have to be aware of something in order to like, hate, or be indifferent to it. But appreciation also requires the knowledge to decode something: to interpret shows, to recognize genres, to make meaningful taste judgements."

The first reservation to be made when interpreting the relation between educational inequality and lifestyles as demonstrating a large role for intelligence is that school diplomas may enhance (an awareness of) social status just as much as occupations do. Especially since schooling is increasingly indispensable for getting a rewarding job, obtaining a diploma in itself may bring status. Education is an increasingly salient achieved basis of social group membership (Kalmijn 1998), cultural preferences are important in marriage selection (Uunk and Ultee 1996), and education affects the consumption of (status) goods (Chao and Schor 1998; Dubois et al. 2005; Van Eijck and Van Oosterhout 2005). Schooling has thus become an increasingly significant indicator of vertical status positions and this status is expressed in the cultural and economic lifestyles of the higher educated.

In addition, being highly educated is decreasingly linked to having received extensive instruction in highbrow culture. Van Eijck and Knulst (2005) found that younger cohorts of higher educated individuals are generally less active in highbrow culture than older cohorts with similar schooling levels. The cause for the declining interest of the higher educated in highbrow cultural consumption seems to lie in the decreased focus on highbrow culture in the school curricula (see also Verboord and Van Rees 2003, 2009). The ideal of *Bildung* has slowly but surely given way to a more relativist stance. As fewer people formally learn to appreciate legitimate art, modes of appreciation may change as well, becoming less intellectualist or attuned to the cultural form at hand. Bennett et al. (2009: 84-87) found that classical music is appropriated rather passively and is increasingly seen as soothing, relaxing background music. Its cultural significance seems to wane as people compare it to contemporary pop and rock music and conclude that it is nothing to get too excited about. A lack of knowledge and involvement does not enable most respondents to talk about classical music in other than the most vague, generic terms, even if they claim to enjoy it. If classical music is not seen as part of a prestigious cultural canon, people are increasingly unaware of appropriate standards of judgment, which seems to hamper appreciation. So even if a person claims to appreciate classical music, this does not necessarily tell us much about the underlying information processing skills. The same holds for contemporary visual arts lovers (Berghman and Van Eijck 2009). Just like the respondents of Bennett et al. tended to judge classical music by the standards of contemporary pop and rock, so the modern art lovers of Berghman and Van Eijck (2009: 361) probably used criteria that have little to do with the visual arts canon: They rather seemed to be looking for art that is, in their view, original or different as opposed to old-fashioned or downright boring. From this point of view, Dali is more fun than Caravaggio, Mondrian comes closer to the imagery of contemporary design than Van Eyck, and Duchamp is appealing for his rebellious witticism. Thus, although cultural knowledge is essential for properly grasping (complex) cultural items, we can no longer maintain that such knowledge encourages people to shun more facile forms of culture, nor that all modes of highbrow culture appreciation require such in-depth knowledge (see also Halle 1993; Babon 2010).[3] Indeed, the more we look at it, the more difficult it becomes to

3 From a reverse angle, it has been argued that popular culture is becoming either more legitimate (Baumann 2002; Janssen 1999) or more complex (Johnson 2005).

interpret schooling effects on cultural participation as demonstrating the relevance of cultural resources crucial for deciphering cultural information.

IV. Empirically unravelling social background effects

As argued above, lifestyles symbolize social positions by pointing at certain skills, attitudes, knowledge, taste, or other resources. For a proper understanding of the relation between lifestyle and social positions, I will try to compare the different sources of stratification and briefly link the findings back to the work of Veblen, Weber, Bourdieu, and Ganzeboom.

Although the literature on lifestyles is very much scattered, it is possible to provide a relatively clear picture as to the causes of vertical lifestyle differentiation. This will be based on a number of separate publications plus a special 2007 issue of the journal *Poetics* which had Oxford sociologists Tak Wing Chan and John Goldthorpe as its guest editors and focussed on the impact of class and status on a range of cultural consumption patterns. The analyses in this volume were using very similar operationalizations of both status and class, in an explicit attempt to test whether class or status was the more relevant lifestyle determinant, and most included controls for income and education which allows me to discuss effects, not bivariate relations. A similar collection can be found in Chan (2010), which will be used as well.

Income seems to be mostly inconsequential when taste or low-profile participation (reading, listening to music) are concerned (Chan and Goldthorpe 2007a; DiMaggio and Useem 1978; Müller-Schneider 2000; Van Eijck 1999). Clearly, Veblen's notions of conspicuous consumption and conspicuous leisure based on income differentiation are not very helpful for understanding lifestyle differentiation today (but see Alderson et al. 2010; Coulangeon and Lemel 2010). Income is of relatively little use if we want to understand taste differences. When actual behaviour outside one's own home is the dependent variable, income effects are more common (Bihagen and Katz-Gerro 2000; Kraaykamp et al. 2007, 2010). Income seems to affect activity per sé, distinguishing between, e. g. readers versus non-readers (Bukodi 2007), or those who do not attend visual art institutions at all versus those who do so (Chan and Goldthorpe 2007b). It differentiates much less between one expressed preference or type of participation and another. Thus, it seems valid to assume that income is mostly a prerequisite for consumption, as Ganzeboom (1982) argued, rather than a clear cultural taste maker.

Occupational class or status are often found to be more important than income (Alderson et al. 2007; Chan and Goldthorpe 2005a; Katz-Gerro 2002; Kraaykamp et al. 2007). Class or status positions thus represent more than a person's place in a straightforward economic hierarchy. In the contributions to the Chan and Goldthorpe project, class was measured using some version of the familiar Goldthorpe or EGP class schemes. Status was measured using a scale built with data on the occupational positions of close friends or spouses, thus representing the kind of people one has more or less intimate relations with. Given the prevalence of status effects over class effects in most of the 2007 studies (see also Chan 2010), social status still seems to play an important role and it does so in addition to income, for which nearly all of the above studies controlled. The importance of status over occupation lends support to a

conceptualization of lifestyles as expressions of social group membership, or socio-cultural boundaries, rather than of specific cultural or economic resources.

Yet the most important determinant in all of the empirical analyses reviewed is education (Ganzeboom 1982; Hermann 2004; Kraaykamp and Nieuwbeerta 2000; Rössel 2005; Tampubolon 2008; Van Eijck and Bargeman 2004). As mentioned above, it is not exactly clear what this means, as education seems to enhance all sorts of activities, not just the more complicated or elitist ones, without guaranteeing a very intellectual mode of appropriation. Nevertheless, cultural capital strongly structures lifestyles, as Bourdieu posited. Even if relations are less deterministic than he suggested, the idea of a certain homology of social and cultural positions still has merit. This is further confirmed by the analyses of specific job characteristics. Where income merely allows people to participate at all, education and, to a lesser extent, occupational status additionally differentiate between distinct taste patterns. Finally, much of the analyses referred to here demonstrate that education, income, and occupational status have unequal yet cumulative effects. Social stratification is more than variation in income, occupation or education: it is a combination of each of these, where education is the element that is most consequential for lifestyle formation, followed by occupation and, lastly, income. This order of importance is in line with the embodied cultural capital regime outlined by Lizardo (2008). Although not everybody agrees that education is indeed a social stratification variable (e. g. Chan and Goldthorpe 2007b: 182), it cannot be denied that the link between taste and education as a cultural structuring principle of social space remains very strong.

It is difficult to draw firm conclusions regarding Ganzeboom's competing theories from these findings. Status attainment theory and information processing theory often come up with similar predictions, such as positive effects of cultural family socialization or educational attainment on highbrow cultural participation. Clever, detailed hypotheses are called for in order to come up with test results that differentiate between the two perspectives. What is especially needed is a way to disentangle the different potential causes and consequences of educational attainment. Studies by De Graaf (1986, see also De Graaf et al. 2000) showed that children's educational attainment was more closely related with parental reading than with parental beaux arts participation. Sullivan (2001) and Zimdars et al. (2009) also found that school achievement or admission to prestigious educational institutions depend more on knowledge or information processing than on participation in status culture. In a sense, these studies offer what Ganzeboom (1982: 188) suggested as a first test, i.e., assess whether the highest correlations are found between activities that demand equal types of skill and knowledge, or between activities that demand the same kind of formal attendance. If education is more closely correlated with (parental) linguistic skills and knowledge than with (their) beaux arts participation, information processing theory seems to offer the best explanation for the intergenerational reproduction of educational opportunities.

But why does education, in its turn, enhance cultural participation? Nagel and Ganzeboom (2002) assessed the impact of taking arts classes on participation in legitimate culture using a longitudinal design. The effects were found to be small and in fact attributable to self-selection. Similarly, differences in cultural participation between educational categories were already partly present due to differential family socialization before the educational career was finished (Nagel 2010). These results are in line

with the fact that today even in higher education the attention for highbrow culture is relatively limited (De Graaf et al. 2000; Sullivan 2001). Furthermore, Roose and Vander Stichele's (2010) finding that schooling has a larger impact on classical concert attendance and visiting the opera than on listing to these genres in the private sphere suggests that schooling effects indeed reflect status (group) considerations in addition to cultural skills. Therefore, we cannot be sure that differences in schooling level are indeed indicative of substantial differences in art education. Here too, elaborate path models would be required to fully disentangle the effects of information processing and status attainment using very specific cultural capital indicators.

Another possible way of unravelling status- and information-processing effects would be to focus on instances of status inconsistency or social mobility. Whenever people have schooling levels that do not match their socioeconomic status, there is more room to assess effects of status indicators such as occupational prestige or income and information-processing indicators such as education separately. In such instances, people have different ranks in relevant status dimensions. For example, if one's job status is high relative to one's schooling level, occupational status is more likely to affect cultural taste (Ganzeboom 1982) and material consumption levels are higher (De Graaf 1991). Similarly, if marriage partners have different status characteristics, De Graaf observed status-maximization effects indicating that the partner with the highest education most strongly determined the cultural participation of the spouses. Such effects are to be interpreted most likely in terms of status seeking rather than information processing.

Finally, looking at changes in lifestyle during the life course might be informative. What happens when people change or lose their job, or divorce their spouse? Under such circumstances, their status – and their social network – may change quite radically while their cultural capital does not. Clearly, Ganzeboom was right in emphasizing the need for multivariate analyses because of the intricate relations between family socialization, education, cultural knowledge, and social status. Both theories have their own merits and help explain part of the differences in cultural lifestyles. The main problem is that the social indicators that are most available to sociologists, such as schooling level or occupational status, also combine elements of status and information which makes it difficult to interpret schooling effects as support for information theory or effects of occupational status as support for status seeking theory. Therefore, we need more detailed measures of these background indicators, and especially of the processes for which they are deemed responsible, for inclusion in multivariate models in order to throw light on the process of lifestyle formation.

V. Collapsing cultural hierarchy?

Throughout, I have been using the terms highbrow and popular culture as if they were quite unproblematic. As will be evident from the above, however, the view of culture as a neatly structured bipolar dimension is a gross simplification. At the very least, the highbrow end can be further divided into a classical, or bourgeois, segment and a contemporary, or avant-garde, segment (Bellavance 2008; Berghman and Van Eijck 2009; Bourdieu 1984). At the lower end, it should be recognized that popular and folk cul-

ture need to be distinguished (Schulze 1995; Van Eijck and Lievens 2008). Bellavance (2008) depicts this in a two-by-two matrix where one axis distinguishes between high (classic and contemporary) versus low (folk and pop) and the other between old (classic and folk) versus new (contemporary and pop). We can of course expand this typology to contain yet other combinations of cultural forms, but doing so will never yield a sufficiently detailed picture to capture all relevant lifestyle options. Taken to its extreme, the ambition to cover all relevant variation leads to the pointless conclusion that no two taste patterns are the same. But as a more principal matter, it should be noted that attempts to categorize tastes and link them to more or less typical positions in the social field imply a clinging to some form of homology. It is, however, questionable if homology is still an appropriate way to conceptualize the relation between lifestyles and the social space.

Many studies, inspired by the work of Richard Peterson (1992; Peterson and Kern 1996), suggest that a conceptualization of lifestyles in terms of omnivores – univores is more adequate than a more Bourdieusian, homologous account stressing the distinction between highbrow and lowbrow. Through appreciating popular culture alongside highbrow activities, cultural omnivores are thought to demonstrate their openness to a wide range of cultural products (e. g., Peterson and Kern 1996). This means that it is increasingly difficult to link a single cultural product or lifestyle item to a specific social position, and also to gauge a person's social position from any single activity in which this person engages. Lifestyles are more likely to be a mixture of elements that were previously deemed incompatible. For Lahire (2008), such "cultural dissonance" is in fact the rule rather than the exception.

Nevertheless, cultural omnivorousness itself is positively related to socio-economic status indicators (Coulangeon and Lemel 2007; Favaro and Frateschi 2007; López-Sintas and Katz-Gerro 2005; Otte 2008; Peterson and Simkus 1992; Van Eijck 2001). The fact that cultural omnivorousness is a characteristic that not everybody is equally prone to display, implies that this phenomenon does not denote a total collapse of cultural hierarchy. Interestingly, there seems to be a designated social place for being "dissonant". Therefore, the sociological significance of omnivorousness is not very clear yet.

Seeing omnivorousness as a contemporary form of distinction has prompted numerous scholars to interpret it as an expression of essentially laudable characteristics that are functional for getting ahead in the social and occupational worlds of today. The omnivorous taste has been interpreted as reflecting, if not enhancing, people's ability to interact with many different others, a skill that is frequently called upon in today's network society with less hierarchical work relations (DiMaggio 1987, 1991; Erickson 1996; Lizardo 2006b; Mark 1998; Peterson and Kern 1996). Other characteristics associated with the cultural omnivore are openness, tolerance, flexibility, cosmopolitanism, and cultural resources such as knowledge, competences, and know-how (Johnston and Baumann 2007; Ollivier 2008). Thus, the cultural omnivore seems to have emerged as a contemporary hero, endowed with the skills and attitudes to transform dysfunctional class-based cultural formations of the past into a dynamic multitude of socio-professional networks. Part of the enthusiasm with which the omnivore was greeted may stem from the fact that many social scientists finally recognized themselves in their typologies.

Closer examination, however, has made clear that conceptualizing the cultural omnivore as a singular type is problematic (e. g. Van Rees et al. 1999). There is "no associated integrated aesthetic or social orientation towards cultural practice" (Warde et al. 2007: 160), even if omnivores tend to have in common a higher schooling level and a certain tolerance. Different ways of being a cultural omnivore were also distinguished in many other studies (e. g., Coulangeon 2003; Ollivier 2008; Peterson and Rossman 2008; Vander Stichele and Laermans 2006; Van Eijck and Lievens 2008). Within omnivorous social segments, it is often possible to make meaningful distinctions on the basis of additional criteria such as intensity of cultural involvement or the relative weight of highbrow or popular taste elements. Such differences imply different modes of openness (Ollivier 2008) with different underlying aesthetic preferences and motivations.

Lahire (2008) is particularly sceptical regarding the special status of the cultural omnivore. He finds cultural dissonance largely a side-product of social mobility, the rise of both scientific and entertainment culture since the 1960s, the need for relaxation that exists even amongst the most cultured persons and which is further encouraged by mass media entering the private sphere, and the mixing of genres in cultural offerings. In addition, Lahire (2008: 181 f.) claims that "some individuals sometimes spend more time doing things or consuming cultural products for which they do not have a particularly pronounced 'personal taste', than they do acting upon those cultural preferences that would express their 'personal cultural identity' … Cultural practices and preferences are produced when incorporated inherited dispositions, partialities, and competences, meet with fixed institutional or relational contexts; they are not intrinsic characteristics of the individual". Omnivorousness is then largely a matter of being involved in different networks and affected by contextual factors. Being "status-consistent" in one's actual cultural *behaviour* would in fact require a very strict adherence to a very strong taste. If the concept of habitus is to be used at all, Lahire argues, it should be considered as a compass that is both multiple and sufficiently flexible to allow people to socialize with a heterogenous set of others and to make it easier to enjoy – or endure – bits of the culture of these others as well. Lahire argues that we must not read too much into omnivorousness. If it seems to be a very recent phenomenon, this is probably due to the way sociologists have shifted the focus of their attention rather than to a sudden change in cultural behaviour (see also Wilensky 1964).

Finally, an interesting interpretation of omnivorousness has been put forward by Taylor (2009). He argues that the seeming eclecticism of omnivorous taste patterns is actually organized by the ideology of the trendy. Taylor (2009: 417) claims that "a loose hierarchical structure still exists, but it is not a structure that places knowledge of 'legitimate culture' alone at the pinnacle: it is now the trendy that is displacing this earlier knowledge to some extent. The problem is, what is trendy changes rapidly and sometimes radically – unlike the world of high culture, where change is much slower". For members of the new petite bourgeoisie, or the new middle class, a taste for the trendy, cool, or hip matters more than a taste for high culture, and their position is becoming increasingly dominant. This might result in a re-allignment of symbolic boundaries with cultural capital increasingly referring to familiarity with trendy cultural products (and consumer goods) rather than with high culture.

Taylor argues that highbrow culture has tried to become more trendy since the late 1980s, which he demonstrates with examples from best-selling classical album lists that are dominated by celebrity musicians such as Yo-Yo Ma, Lang Lang (who has an Adidas sneaker named after him: the Lang Lang Gazelle), André Rieu, and even Sting. Of course, we can also think of examples from the contemporary visual arts, where renowned artists such as Damien Hirst, Jeff Koons, Takashi Murakami, or Maurizio Cattelan are using the language of popular (media) culture to generate moments of global attention. The booming amount of literary and art prizes is similarly indicative of the increasing longing for mass publicity in the art world. Highbrow culture is seeking the companionship of popular culture and using its publicity strategies and imagery in order to get a foothold in the struggle for (media) attention.

Like Lahire, Taylor actually suggests that we do not need the theoretical tool of an omnivorous *orientation* in order to understand omnivorous behaviour. But where Lahire depicts cultural omnivores as people who happen to come across different cultural items while cruising their social worlds, Taylor believes that cultural behaviour is more intentional, albeit guided by a quest for trendiness rather than by a loyalty to a brow-level. Thus, listening to pop music may suffice as a very crude indicator of brow-level, but what matters (increasingly) is to which pop music (or classical composers, or dance tracks) one listens. Johnston and Baumann (2007: 198) point to a similar process when they argue that "research on cultural classification should relax its current emphasis on hierarchy between cultural genres and increase its emphasis on hierarchy *within* cultural genres".

Taylor's conception deserves to be investigated further. We may suspect a theoretical link between openness, being well-informed or integrated into certain social networks, and trendiness. The concept is probably also related to the old-new dimension put forward by Bellavance (2008). Casting lifestyle research in terms of understanding the quest for what is hip and trendy seems potentially fruitful for the following reasons: 1. it acknowledges the dominance of cultural and social capital over economic capital; 2. it argues that knowledge is crucial, but that up-to-date knowledge may matter more than highbrow knowledge; 3. it helps us understand why highbrow and lowbrow are closing in on each other; 4. it incorporates rapid change as an inescapable feature of the cultural field; 5. it is in accordance with the observation that a taste for contemporary or modern highbrow art does not necessarily require a lot of highbrow cultural capital; 6. it maintains that cultural behaviour is crucial for status group formation; 7. it allows us to understand highbrow snobbism or folk culture if we take into account "degree of concern with trendiness" as a lifestyle predictor. Thus, it may be helpful for understanding the structuring of (seemingly) complex lifestyles patterns, provided that the idea of trendy/hip/cool can be theoretically linked to other relevant concepts and thus exceeds its purely descriptive character. Another remaining reservation is that using it to account for omnivorousness will be complicated by the fact that *the* cultural omnivore does not exist. But this is not the intention, for by trading highbrow-lowbrow for omnivore-univore without much regard for additional cultural types, we would still be putting on blinkers that would hinder our insight in both the diversity of cultural lifestyles as well as in the intricate ways in which lifestyles are shaped by skills and social context.

VI. Final Remarks

For too long, the sociology of lifestyles and cultural consumption has leaned on largely untested assumptions about the roles of information processing, status attainment, and socioeconomic background. The symbolic function of lifestyles makes it difficult to draw clear empirical distinctions between the impacts of status and resources, or social stratification and cognition. Despite laudable attempts to distinguish between these aspects (Nagel and Ganzeboom 2002; Sullivan 2001), survey research cannot always pinpoint exactly why inter- and intragenerational cultural capital effects exist. Thus, the very basic question why higher education has such a strong positive impact on cultural activity has not been answered satisfactorily. In addition, the lifestyles of the higher educated are becoming increasingly hard to determine.

It can be argued that rising schooling levels and the ever expanding offer of stylized consumer items have made the aesthetic disposition itself more prevalent, but did little to further the traditional highbrow taste of the higher educated (Van Eijck and Knulst 2005). This makes sense if we realize that this aesthetic disposition in itself has no object. Following Park (1993), I argue that the aesthetic disposition resembles a keenness to engage in an aesthetic relation with virtually any cultural product or object that has the potential to appeal. For Park, the concept of the aesthetic has to do with the quality of experiences, not with the cultural objects themselves (see also Dewey 1934). This quality of experiences is determined by one's ability and willingness to engage with objects in an aesthetic manner. And as there is little reason to reserve this aesthetic approach for (highbrow) culture, this disposition encourages people to constantly appropriate new objects to enter into an aesthetic relation with, extending well into the everyday world of consumer goods. Lury (1996: 77) claims that a process of stylization takes place regarding the "design, making and use of goods … as if they are works of art, images or signs and as part of the self-conscious creation of lifestyle". Using material goods as means of representation turns much of everyday life into a symbolic display of taste and social affiliation, or a site of ongoing cultural discrimination (Chaney 2002). The cultural battlefield has expanded and deepened at the same time. It has expanded because popular culture and consumer goods have become important sites for displaying aesthetic dispositions. It has deepened, because more subtle distinctions are to be made due to the booming of cultural-, designer-, and fashion products. Instead of a few clear-cut boundaries between, e. g., highbrow and lowbrow, we now have a fine maze of numerous boundaries even within the highbrow and the popular, and even within genres (e. g., Johnston and Baumann 2007; Trondman 1990).

Information processing capacity may increasingly become a status indicator, with the desire to be trendy indicating an urge to demonstrate that one knows what is going on in the world. "Being in the know" in numerous areas may be an important status signal in a rapidly changing world and it can apply to topics as diverse as indie rock bands, movies, culinary hot spots, books, hiking tracks, vintage shops, theatre plays, politics, jazz clubs or iPhone "apps". Cognitive ability is being invested in grasping a broad range of cultural items and activities rather than striving towards more focused, in-depth knowledge of a restricted set of revered cultural products. It is openness that turns from a passive or receptive attitude into an active searching for novel

(aesthetic) experiences. In a world where rapid cultural change and "harried" leisure (Linder 1970) are the normal situation, it seems that status can be gained by knowing one's way around. Both cultural capital and social networks are crucial resources in this respect and they are exactly what is reflected in an engagement with whatever is hip, cool, or trendy.

Like fashion, the specific activities, places, or objects that are in vogue change very fast and this may suggest the absence of structure and predictability. Thus, lifestyles seem increasingly hard to pin down to positions in social space, although such relations do exist. Lifestyle typologies are sometimes very insightful, but probably always temporary and always simplifying matters to a large extent. Perhaps the most fruitful approach to lifestyle research at this moment is to map the relevant structuring dimensions.[4] Such dimensions are coexistent rather than offering competing explanations of people's taste patterns. Thus, when trying to understand lifestyles, we should take into account their position on, e. g., a highbrow-lowbrow dimension, an omnivore-univore dimension, or an old-new dimension. Mapping these dimensions will provide us with a matrix of relevant lifestyle options that are likely to correlate with both vertical and horizontal axes of socioeconomic differentiation. Research has demonstrated that such a matrix should be more comprehensive than most theoretical accounts have been until today. But building this matrix will most likely demonstrate that lifestyles, although they may show a bewildering variety, can still be captured and understood if we combine a limited number of elemental dimensions. This review has demonstrated that status considerations, or social orientations, are highly relevant for status formation, which makes them thoroughly social. As long as that is the case, sociologists must work hard to try and understand what lifestyles tell us about people and, thus, about society at large.

Acknowledgements: I am grateful for the comments on earlier versions of this article by Timothy Dowd, Tonny Krijnen, Gunnar Otte, Jörg Rössel, Femke van Hest, Kees van Rees, Marc Verboord, and the (other) colleagues in the Media and Culture Seminar at Erasmus University Rotterdam. I also thank Janna Michael for helping me out with the German texts.

References

Alderson, Art, Azamat Junisbai, and Isaac Heacock. 2007. Social status and cultural consumption in the United States. *Poetics* 35: 191-212.

Alderson, Arthur S., Isaak Heacock, and Azamat Junisbai. 2010. Social stratification and musical consumption: Highbrow-Middlebrow in the United States. In *Social status and cultural consumption*, ed. Tak Wing Chan, 57-83. Cambridge: Cambridge University Press.

Babon, Kim M. 2010. *Revisiting cultural capital. Rethinking relationships between educational attainment and cultural behavior.* Paper prepared for the University of North Carolina, Chapel Hill Sociology Colloquium Series.

Baumann, Shyon. 2002. Marketing, cultural hierarchy, and the relevance of critics. Film in the United States, 1935-1980. *Poetics* 30: 243-262.

Becker, Gary S. 1964. *Human capital.* New York: Columbia University Press.

Becker, Gary S. 1965. A theory of the allocation of time. *Economic Journal* 75: 493-517.

4 Interestingly, the increasing interest in Correspondence Analysis, the analytical method preferred by Bourdieu, does just that; looking at underlying dimensions that structure lifestyles.

Bellavance, Guy. 2008. Where's high? Who's low? What's new? Classification and stratification inside cultural "Repertoires". *Poetics* 36: 189-216.
Bennett, Andy. 1999. Subcultures or neo-tribes? Rethinking the relationship between youth, style, and musical taste. *Sociology* 33: 599-617.
Bennett, Tony, Michael Emmison, and John Frow. 1999. *Accounting for tastes. Australian everyday culture.* Cambridge: Cambridge University Press.
Bennett, Tony, Mike Savage, Elizabeth Silva, Alan Warde, Modesto Gayo-Cal, and David Wright. 2009. *Culture, class, distinction.* London: Routledge.
Berghman, Michaël, and Koen van Eijck. 2009. Visual arts appreciation patterns. Crossing horizontal and vertical boundaries within the cultural hierarchy. *Poetics* 37: 348-365.
Berlyne, Daniel E.1974. *Studies in the new experimental aesthetics.* New York: Wiley.
Bihagen, Erik, and Tally Katz-Gerro. 2000. Culture consumption in Sweden. The stability of gender differences. *Poetics* 27: 327-349.
Bourdieu, Pierre. 1977. Cultural reproduction and social reproduction. In *Power and ideology in education*, eds. Albert H. Halsey, Jerome Karabel, 487-511. New York: Oxford University Press.
Bourdieu, Pierre. 1978. Capital symbolique et classes sociales. *L'Arc* 72: 13-19.
Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction. A social critique of the judgement of taste.* London: Routledge and Kegan.
Bourdieu, Pierre, and Luc Boltanski. 1978. Changes in social structure and changes in the demand for education. In *Contemporary Europe: Social structures and cultural patterns*, eds. Margareth S. Archer, Salvador Giner, 196-227. London: Routledge & Kegan Paul.
Bourdieu, Pierre, and Jean-Claude Passeron. 1977. *Reproduction in education, society, and culture.* London: Sage.
Bryson, Bethany. 1996. Anything but heavy metal: Symbolic exclusion and musical dislikes. *American Sociological Review* 61: 884-899.
Bukodi, Erzsébet. 2007. Social stratification and cultural consumption in Hungary. Book readership. *Poetics* 35: 112-131.
Chan, Tak Wing. 2010. *Social stratification and cultural consumption.* Cambridge: Cambridge University Press.
Chan, Tak Wing, and John Goldthorpe. 2005a. The social stratification of theatre, dance and cinema attendance. *Cultural Trends* 14: 193-212.
Chan, Tak Wing, and John Goldthorpe. 2005b. Class and status. The conceptual distinction and its empirical relevance. *American Sociological Review* 72: 512-532.
Chan, Tak Wing, and John Goldthorpe. 2007a. Social stratification and cultural consumption. Music in England. *European Sociological Review* 23: 1-19.
Chan, Tak Wing, and John Goldthorpe. 2007b. Social stratification and cultural consumption. The visual arts in England. *Poetics* 35: 168-190.
Chaney, David. 1996. *Lifestyles.* London: Routledge.
Chaney, David. 2002. *Cultural change and everyday life.* Hampshire: Palgrave.
Chao, Angela, and Juliet Schor. 1998. Empirical tests of status consumption: Evidence from women's cosmetics. *Journal of Economic Psychology* 19: 107-131.
Clay, Andreana. 2003. Keepin' it real. Black youth, hip-hop culture, and black identity. *American Behavioral Scientist* 46: 1346-1358.
Collins, Randall. 1979. *The credential society.* New York: Academic Press.
Coulangeon, Philippe. 2003. La stratification sociale des goûts musicaux. Le modèle de la légitimité culturelle en question. *Revue Française de Sociologie* 44: 3-33.
Coulangeon, Philippe, and Yannick Lemel. 2007. Is 'Distinction' really outdated? Questioning the meaning of the omnivorization of musical taste in contemporary France. *Poetics* 35: 93-111.
Coulangeon, Philippe, and Yannick Lemel. 2010. Bourdieu's legacy and the class-status debate on cultural consumption: Music consumption in contemporary France. In *Social status and cultural consumption*, ed. Tak Wing Chan, 84-108. Cambridge: Cambridge University Press.
Csikszentmihalyi, Mihaly. 1990. *Flow. The psychology of optimal experience.* New York: Harper & Row.
Dalla Bella, Simone, and Isabelle Peretz. 2005. Differentiation of classical music requires little learning but rhythm. *Cognition* 96: B65-B78.

De Graaf, Nan Dirk. 1991. Distinction by consumption in Czechoslovakia, Hungary, and the Netherlands. *European Sociological Review* 7: 267-290.

De Graaf, Nan Dirk, Paul M. De Graaf, and Gerbert Kraaykamp. 2000. Parental cultural capital and educational attainment in the Netherlands. A refinement of the cultural capital perspective. *Sociology of Education* 73: 92-111.

De Graaf, Paul M. 1986. The impact of financial and cultural resources on educational attainment in the Netherlands. *Sociology of Education* 59: 237-246.

Dewey, John. 1934. *Art as experience.* New York: Penguin Group.

DiMaggio, Paul. 1979. Review: On Pierre Bourdieu. *The American Journal of Sociology* 84: 1460-1474.

DiMaggio, Paul. 1982. Cultural entrepreneurship in nineteenth-century Boston. *Media, Culture, and Society* 4: 303-321.

DiMaggio, Paul. 1987. Classification in art. *American Sociological Review* 52: 440-455.

DiMaggio, Paul. 1991. Social structure, institutions, and cultural goods. The case of the United States. In *Social theory for a changing society*, eds. Pierre Bourdieu, James S. Coleman, 133-155. Boulder: Westview Press.

DiMaggio, Paul. 1994. Lifestyle and social cognition. In *Stratification: Class, race and gender in sociological perspective*, ed. David B. Grusky, 458-465. Boulder: Westview Press.

DiMaggio, Paul. 1996. Are art-museum visitors different from other people? The relationship between attendance and social and political attitudes in the United States. *Poetics* 24: 161-180.

DiMaggio, Paul, and Tokir Mukhtar. 2004. Arts participation as cultural capital in the United States, 1982-2002. Signs of decline? *Poetics* 32: 169-194.

DiMaggio, Paul, and Francie Ostrower. 1990. Participation in the arts by black and white Americans. *Social Forces* 68: 753-778.

DiMaggio, Paul, and Walter Powell. 1983. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and rationality in organizational fields. *American Sociological Review* 48: 147-160.

DiMaggio, Paul, and Michael Useem. 1978. Social class and arts consumption. Origins and consequences of class-differences in exposure to arts in America. *Theory and Society* 5: 141-161.

Dubois, Bernard, Sandor Czellar, and Gilles Laurent. 2005. Consumer segments based on attitudes towards luxury. Empirical evidence from twenty countries. *Marketing Letters* 16: 115-128.

Erickson, Bonnie H. 1996. Culture, class, and connections. *American Journal of Sociology* 102: 217-251.

Favaro, Don, and Carlofilippo Frateschi. 2007. A discrete choice model of consumption of cultural goods: The case of music. *Journal of Cultural Economics* 31: 205-234.

Gans, Herbert. 1999. *Popular culture and high culture: An analysis and evaluation of taste.* New York: Basic Books.

Ganzeboom, Harry. 1982. Explaining differential participation in high-cultural activities. In *Theoretical models and empirical analyses*, ed. Werner Raub, 186-205. Utrecht: ETS Publications.

Ganzeboom, Harry. 1988. *Leefstijlen in Nederland. Een verkennende studie.* Rijswijk: Netherlands Institute for Social Research.

Gershuny, Jonathan. 2000. *Changing times: Work and leisure in postindustrial society.* Oxford: Oxford University Press.

Gershuny, Jonathan. 2005. Busyness as the badge of honor for the new superordinate working class. *Social Research* 72: 287-314.

Goffman, Erving. 1951. Symbols of class status. *British Journal of Sociology* 2: 294-304.

Halle, David. 1993. *Inside culture. Art and class in the American home.* Chicago: University of Chicago Press.

Hermann, Dieter. 2004. Bilanz der empirischen Lebensstilforschung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56: 153-179.

Janssen, Susanne. 1999. Art journalism and cultural change. The coverage of the arts in Dutch newspapers 1965-1990. *Poetics* 26: 329-248.

Johnson, Steven. 2005. *Everything bad is good for you. How today's popular culture is actually making us smarter.* New York: Penguin Books.

Johnston, Josée, and Shyon Baumann. 2007. Democracy versus distinction: A study of omnivorousness in gourmet food writing. *American Journal of Sociology* 113: 165-204.

Kalmijn, Matthijs. 1998. Intermarriage and homogamy. Causes, patterns, trends. *Annual Review of Sociology* 24: 395-421.
Katz-Gerro, Tally. 2002. High brow cultural consumption and class distinction in Italy, Israel, West Germany, Sweden and the United States. *Social Forces* 81: 207-229.
Kraaykamp, Gerbert. 2002. Cumulative advantages and inequality in lifestyle. A Dutch description of distinction in taste. *The Netherlands' Journal of Social Sciences* 38: 121-143.
Kraaykamp, Gerbert. 2003. Literary socialization and reading preferences. Effects of parents, the library, and the school. *Poetics* 31: 235-257.
Kraaykamp, Gerbert, and Paul Nieuwbeerta. 2000. Parental background and life style differentiation in eastern Europe. Social, political and cultural intergenerational transmission in five former socialist societies. *Social Science Research* 29: 92-122.
Kraaykamp, Gerbert, and Koen van Eijck. 2010. The intergenerational reproduction of cultural capital. A threefold perspective. *Social Forces* 89: 209-231.
Kraaykamp, Gerbert, Koen van Eijck, and Wout Ultee. 2010. Status, class and culture in the Netherlands. In *Social status and cultural consumption*, ed. Tak Wing Chan, 169-203. Cambridge: Cambridge University Press.
Kraaykamp, Gerbert, Koen van Eijck, Wout Ultee, and Kees van Rees. 2007. Status and media use in the Netherlands. Do partners affect media tastes? *Poetics* 35: 132-151.
Kuipers, Giselinde. 2006. Television and taste hierarchy. The case of Dutch television comedy. *Media, Culture & Society* 28: 359-378.
Lahire, Bernard. 2008. The individual and the mixing of genres. Cultural dissonance and self-distinction. *Poetics* 36: 166-188.
Lamont, Michèle. 1992. *Money, morals, and manners.* Chicago: The University of Chicago Press.
Levine, Lawrence W. 1988. *Highbrow/lowbrow: The emergence of cultural hierarchy in America.* Cambridge: Harvard University Press.
Linder, Staffan Burenstam. 1970. *The harried leisure class.* New York: Colombia University Press.
Lizardo, Omar. 2006a. The puzzle of women's "highbrow" culture consumption. Integrating gender and work into Bourdieu's class theory of taste. *Poetics* 34: 1-23.
Lizardo, Omar. 2006b. How cultural tastes shape personal networks. *American Sociological Review* 71: 778-807.
Lizardo, Omar. 2008. The question of culture consumption and stratification revisited. *Sociologica* 2: 1-32.
Lizardo, Omar. 2010. Culture and stratification. In *Sociology of culture: A handbook*, eds. John R. Hall, Laura Grindstaff, Ming-Cheng Lo, 305-315. London: Routledge.
López-Sintas, Jordi, and Tally Katz-Gerro. 2005. From exclusive to inclusive elitists. Twenty years of omnivorousness and cultural diversity in arts participation in the USA. *Poetics* 33: 299-319.
Lury, Celia. 1996. *Consumer culture.* London: Routledge.
Mark, Noah. 1998. Birds of a feather sing together. *Social Forces* 77: 453-485.
Mohr, John, and Paul DiMaggio. 1995. The intergenerational transmission of cultural capital. *Research in Social Stratification and Mobility* 14: 167-199.
Müller-Schneider, Thomas. 2000. Stabilität subjektzentrierter Strukturen. Das Lebensstilmodell von Schulze im Zeitvergleich. *Zeitschrift für Soziologie* 29: 361-374.
Nagel, Ineke. 2010. Cultural participation between the ages of 14 and 24: Intergenerational transmission of cultural mobility? *European Sociological Review* 26: 541-556.
Nagel, Ineke, and Harry Ganzeboom. 2002. Participation in legitimate culture. Family and school effects from adolescence to adulthood. *The Netherlands' Journal of Social Sciences* 38: 102-120.
O'Hagan, John. 1996. Access to and participation in the arts. The case of those with low incomes/educational attainment. *Journal of Cultural Economics* 20: 269-282.
Ollivier, Michèle. 2008. Humanist, populist, practical, and indifferent modes of openness to cultural diversity. *Poetics* 36: 120-147.
Otte, Gunnar. 2008. Lebensstil und Musikgeschmack. In *Musikrezeption, Musikdistribution und Musikproduktion: Der Wandel des Wertschöpfungsnetzes in der Musikwirtschaft*, Hrsg. Gerhard Gensch, Eva Maria Stöckler, Peter Tschmuck, 25-56. Wiesbaden: Gabler.
Park, Sung-Bong. 1993. *An aesthetics of the popular arts. An approach to the popular arts from the aesthetic point of view.* Uppsala: Almqvist & Wiksell International.

Peterson, Richard A.1992. Understanding audience segmentation. From elite and mass to omnivore and univore. *Poetics* 21: 243-258.
Peterson, Richard A. 1997. *Creating country music: Fabricating authenticity.* Chicago: University of Chicago Press.
Peterson, Richard A., and Roger M. Kern. 1996. Changing highbrow taste: From snob to omnivore. *American Sociological Review* 61: 900-907.
Peterson, Richard A., and Gabriel Rossman. 2008. Changing arts audiences: Capitalizing on omnivorousness. In *Engaging art: The next great transformation of America's cultural life*, eds. Steven J. Tepper, Bill Ivey. New York: Routledge.
Peterson, Richard A., and Albert Simkus. 1992. How musical tastes mark occupational status groups. In *Cultivating differences: Symbolic boundaries and the making of inequality*, eds. Michèle Lamont, Marcel Fournier, 152-186. Chicago: The University of Chicago Press.
Prieur, Annick, Lennart Rosenlund, and Jakob Skjott-Larsen. 2008. Cultural capital today. A case study from Denmark. *Poetics* 36: 45-71.
Rössel, Jörg. 2005. *Plurale Sozialstrukturanalyse: Eine handlungstheoretische Rekonstruktion der Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Roose, Henk, and Alexander Vander Stichele. 2010. Living room vs. concert hall: Patterns of music consumption in Flanders. *Social Forces* 89: 185-208.
Savage, Mike, James Barlow, Peter Dickens, and Tony Fielding. 1992. Culture, consumption, and lifestyle. In *Property, bureaucracy, and culture: Middle-class formation in contemporary Britain*, eds. Mike Savage, James Barlow, Peter Dickens, Tony Fielding, 99-131. London: Routledge.
Scherger, Simone. 2009. Cultural practices, age and the lifecourse. *Cultural Trends* 18: 23-45.
Schulze, Gerhard. 1995. *Die Erlebnisgesellschaft: Kultursoziologie der Gegenwart.* Frankfurt a. M: Kampus.
SCP (The Netherlands Institute for Social Research). 2001. *Trends in de Tijd.* Den Haag: Netherlands Institute for Social Research.
Sobel, Michael. 1981. *Lifestyle and social structure: Concepts, definitions, analyses.* New York: Academic Press.
Spellerberg, Annette. 1996. *Soziale Differenzierung durch Lebensstile. Eine empirische Untersuchung zur Lebensqualität in West- und Ostdeutschland.* Berlin: Sigma.
Sullivan, Alice. 2001. Cultural capital and educational attainment. *Sociology* 35: 893-912.
Sullivan, Oriel. 2007. Cultural voraciousness: A new measure of the pace of leisure in a context of 'harriedness'. *Electronic International Journal of Time Use Research* 4: 30-46.
Tampubolon, Gindo. 2008. Revisiting omnivores in America circa 1990. The exclusiveness of omnivores? *Poetics* 36: 243-264.
Taylor, Timothy D. 2009. Advertising and the conquest of culture. *Social Semiotics* 19: 405-425.
Trondman, Mats. 1990. Rock tastes – On rock as symbolic capital: A study of young people's music tastes and music making. In *Popular music research: An anthology from NORDICOM-Sweden*, eds. Keith Roe, Ulla Carlsson. Göteborg: University of Göteborg, Dept. of Political Science.
Upright, Craig B. 2004. Social capital and cultural participation. Spousal influences on attendance at arts events. *Poetics* 32: 129-143.
Uunk, Wilfred, and Wout Ultee. 1996. Kennis of cultuur? Het belang van opleiding en deelname aan schone kunsten bij partnerkeuze in Nederland tussen 1948 en 1992. *Amsterdams Sociologisch Tijdschrift* 23: 331-365.
Van Berkel, Michel, and Nan Dirk de Graaf. 1995. Husband's and wife's culture participation and their levels of education. A case of male dominance? *Acta Sociologica* 38: 131-149.
Van de Werfhorst, Herman, and Gerbert Kraaykamp. 2001. Four field-related educational resources and their impact on labor, consumption and sociopolitical orientation. *Sociology of Education* 74: 296-317.
Van Eijck, Koen. 1997. The impact of family background and educational attainment on cultural consumption. A sibling analysis. *Poetics* 25: 195-224.
Van Eijck, Koen. 1999. Socialization, education, and lifestyle. How social mobility increases the cultural heterogeneity of status groups. *Poetics* 26: 309-328.
Van Eijck, Koen. 2001. Social differentiation in musical taste patterns. *Social Forces* 79: 1163-1184.
Van Eijck, Koen. 2011. The impact of religion and social orientations on visual arts appreciation. *European Sociological Review* (doi: 10.1093/esr/jcr006).

Van Eijck, Koen and Kees van Rees. 2000. Media orientation and media use. Television viewing behaviour of specific reader types from 1975 to 1991. *Communication Research* 27: 574-616.
Van Eijck, Koen, and Bertine Bargeman. 2004. The changing impact of social background on lifestyle. Culturalization instead of individualization? *Poetics* 32: 447-469.
Van Eijck, Koen, and Hans Mommaas. 2004. Leisure, lifestyle, and the new middle class. *Leisure Sciences* 26: 373-392.
Van Eijck, Koen, and Wim Knulst. 2005. No more need for snobbism. Highbrow cultural participation in a taste democracy. *European Journal of Sociology* 21: 513-528.
Van Eijck, Koen, and Roel van Oosterhout. 2005. Combining material and cultural consumption. Fading boundaries or increasing antagonism? *Poetics* 33: 283-298.
Van Eijck, Koen, and John Lievens. 2008. Cultural omnivorousness as a combination of highbrow, pop, and folk elements. The relation between taste patterns and attitudes concerning social integration. *Poetics* 36: 217-242.
Van Rees, Kees. 1987. How reviewers reach consensus on the value of literary works. *Poetics* 16: 275-294.
Van Rees, Kees, Jeroen Vermunt, and Marc Verboord. 1999. Cultural classifications under discussion: Latent class analysis of highbrow and lowbrow reading. *Poetics* 26: 349-365.
Van Wel, Frits, Nellie Couwenbergh-Soeterboek, Christianne Couwenbergh, Tom ter Bogt, and Quinten Raaijmakers. 2005. Ethnicity, youth cultural participation, and cultural reproduction in the Netherlands. *Poetics* 34: 65-82.
Vander Stichele, Alexander, and Rudi Laermans. 2006. Cultural participation in Flanders. Testing the cultural omnivore thesis with population data. *Poetics* 34: 45-64.
Veal, Anthony J. 1993. The concept of lifestyle. A review. *Leisure Studies* 12: 233-252.
Veblen, Thorstein. 1953. *The theory of the leisure class. An economic study of institutions* (1899). New York: The Viking Press.
Veblen, Thorstein. 1994. The theory of the leisure class. In *Social stratification: Class, race, and gender in sociological perspective*, ed. David Grusky, 397-404. Boulder: Westview Press.
Verboord, Marc. 2003. Classification of authors by literary prestige. *Poetics* 31: 259-281.
Verboord, Marc, and Kees van Rees. 2003. Do changes in socialization lead to decline in reading level? How parents, literary education, and popular culture affect the level of books read. *Poetics* 31: 283-300.
Verboord, Marc, and Kees van Rees. 2009. Literary education curriculum and institutional contexts: Textbook content and teachers' textbook usage in Dutch literary education, 1968-2000. *Poetics* 37: 74-97.
Wacquant, Loïc J.D. 1991. Making class: The middle class(es) in social theory and social structure. In *Bringing class back in: Contemporary and historical perspectives*, eds. Scott G. McNall, Rhonda F. Levine, Rick Fantasia, 39-64. Boulder: Westview Press.
Warde, Alan, David Wright, and Modesto Gayo-Cal. 2007. Understanding cultural omnivorousness. Or, the myth of the cultural omnivore. *Cultural Sociology* 1: 134-164.
Weber, Max. 1946. Class, status and party (1922). In *From Max Weber: Essays in sociology*, eds. Hans H. Gerth, C. Wright Mills, 180-195. New York: Oxford University Press.
Weber, Max. 1968. *Economy and Society. An Outline of Interpretive Sociology* (1909). New York: Bedminster Press.
Weber, Max. 1991. *The protestant ethic and the spirit of capitalism* (1905). London: Harper Collins Academic.
Wilensky, Harold L. 1964. Mass society and mass culture: Interdependence or independence? *American Sociological Review* 29: 173-197.
Woodward, Ian, and Michael Emmison. 2001. From aesthetic principles to collective sentiments: The logics of everyday judgements of taste. *Poetics* 29: 295-316.
Zimdars, Anna, Alice Sullivan, and Anthony Heath. 2009. Elite higher education admission in the arts and sciences. Is cultural capital the key? *Sociology* 43: 648-666.

Correspondence: Professor Dr. Koen van Eijck, Erasmus University Rotterdam, Erasmus School of History, Cultural and Communication, P.O. Box 1738, 3000 DR Rotterdam, Netherlands
E-Mail: vaneijck@eshcc.eur.nl

LEBENSSTILE UND GESCHLECHT

Nina Baur und Leila Akremi

Zusammenfassung: Obwohl sich in fast allen Lebensbereichen deutliche Unterschiede zwischen Männern und Frauen identifizieren lassen, sind Lebensstil- und Geschlechterforschung bislang kaum miteinander verbunden. Ausgehend von Gerhard Schulzes Lebensstilkonzept schlägt der Beitrag ein Konzept vor, das als Folie dienen soll, um die bisherigen Befunde zu ordnen und Leitfragen und Hypothesen für die künftige Forschung zu formulieren. Die Autorinnen argumentieren, dass es hierzu einerseits erforderlich ist, in die Definition des Begriffs „Lebensstil" neben konkreten Tätigkeiten und Konsummustern auch deren zugeschriebene Bedeutung einzubeziehen. Andererseits müssen Konsum und Produktion, Freizeit und Arbeit in ihren wechselseitigen Bezügen betrachtet werden. Vor diesem Hintergrund lassen sich milieuspezifische Muster des Verhältnisses von Mann und Frau identifizieren, wobei wesentliche Strukturierungsmerkmale die Bildungs- und Altersachse sind.

I. Einleitung

Betrachtet man die Art, wie Menschen ihr alltägliches Leben führen, so fallen deutliche Unterschiede zwischen Männern und Frauen in fast allen Lebensbereichen auf, sogar und insbesondere, wenn sie in Partnerschaften leben. In manchen Lebenssphären oder Szenen begegnen sich die Geschlechter fast gar nicht, da sie eindeutig männlich und weiblich konnotiert sind. Auch bei Tätigkeiten, die von beiden Geschlechtern ausgeübt werden, lassen sich sowohl quantitative als auch qualitative Unterschiede feststellen, d. h. Angehörige des einen Geschlechts üben bestimmte Tätigkeiten nicht nur öfter aus als Angehörige des anderen Geschlechts, sondern selbst wenn sie eine Tätigkeit gleich oft ausüben, tun sie dies teils aus völlig unterschiedlichen Gründen oder auf verschiedene Art und Weise. Es kann ebenfalls sein, dass eine Tätigkeit in geschlechtstypischen Kontexten ausgeübt wird. So ist etwa der Beruf des Kochs ein Männerberuf. Zu Hause in der Familie kochen nach wie vor eher Frauen, wobei die Männer in den vergangenen zwei Jahrzehnten aufgeholt haben. Betrachtet man die Tätigkeit des Kochens im Alltag aber etwas genauer, so fällt auf, dass Frauen diejenigen sind, die im Alltag die tägliche Mahlzeit nicht zu aufwendig und nicht zu teuer auf den Tisch bringen, um die Familie zu versorgen. Frauen üben also eine eher langweilige Routinetätigkeit aus. Männer dagegen inszenieren eher außergewöhnliche Kochereignisse; sie grillen etwa oder kochen ein besonderes Essen, das am Wochenende gemeinsam mit der Partnerin für Freunde zubereitet wird und das eine Art Kulturerlebnis ist (Lincke 2007: 155 ff.).

Diese Differenzen ziehen sich durch fast alle Lebensbereiche. Allerdings variiert das Verhältnis von Lebensstil und Geschlecht historisch und kulturspezifisch (Behnke 1997, 2000; Boatcă 2004; Brandes 2002: 111-133, 161-190; Koppetsch und Maier

2001; Morgan 2005; Wedgwood und Connell 2010). Bisherige Versuche, hierfür Erklärungen zu liefern, sind jedoch nicht befriedigend. Zudem haben zwar sowohl die Lebensstil- als auch die Geschlechterforschung die Relevanz der Kategorie „Geschlecht" für die Konstitution von Lebensstilen thematisiert, die Ergebnisse beider Forschungsgebiete sind aber kaum integriert.

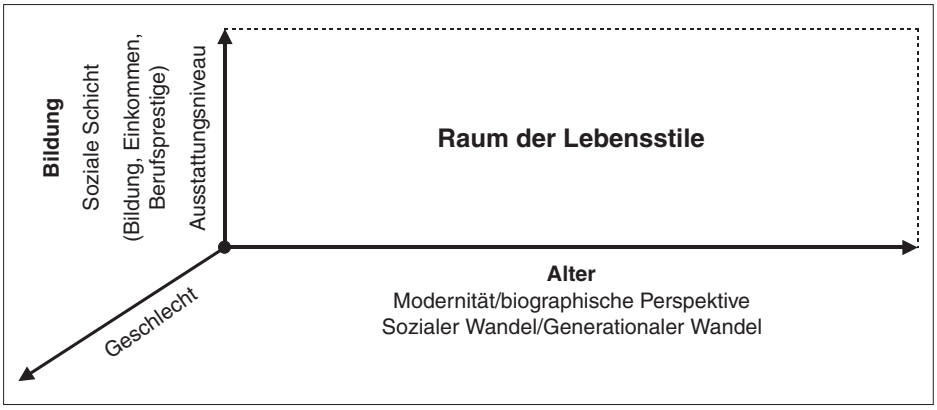
Wir argumentieren, dass eine solche Integration nur gelingen kann, wenn Lebensstil sowohl auf der Ebene der Pragmatik (also des konkreten Alltagshandelns) als auch auf der Ebene der Semantik (also der Frage nach dem diesen Handlungen zugeschriebenen Sinn) konzeptionalisiert wird, wie dies etwa im Lebensstilkonzept von Gerhard Schulze (1996) geschieht. Damit andere Menschen verstehen, was mit bestimmten Handlungen und Konsummustern gemeint ist, ist ein geteilter Wissensbestand erforderlich (Schulze 1996: 113). Allerdings sind die Bedeutungs- und Zeichenebene, also Wertvorstellungen und deren Ausdruck in der Alltagsorganisation, nur lose miteinander gekoppelt, d. h. demselben Handeln können unterschiedliche Bedeutungen zugeschrieben werden, und dieselben Wertvorstellungen können sich unterschiedlich im Handeln niederschlagen. Damit eine wechselseitige Verständigung überhaupt möglich ist, verdichten sich daher in modernen Gesellschaften Lebensstile zu sozialen Milieus, also Personengruppen, die bestimmte Wertvorstellungen teilen und bestimmte Handlungen mit dem jeweils gleichen Sinngehalt verbinden (Schulze 1996: 162 f., 174).

Da sowohl die Wertvorstellungen als auch die mit bestimmten Wertvorstellungen verbundenen Handlungen sozialem Wandel unterworfen sind, kann man nur für eine bestimmte Zeit und einen bestimmten Raum feststellen, welche Milieus welche Wertvorstellungen verfolgen und wie sich diese Wertvorstellungen in diesen Milieus in Tätigkeits- und Konsummustern niederschlagen. Es ist damit eine *empirische* Frage, wie sich die Geschlechterkonstruktionen in den Lebensstilen unterscheiden. Auf der Handlungsebene ist zu fragen, ob sich in verschiedenen sozialen Milieus geschlechtsspezifische Praktiken beobachten lassen. Auf der Ebene der Einstellungen und Werte ist zu fragen, ob sich die verschiedenen sozialen Milieus hinsichtlich ihrer Geschlechtsrollenbilder, ihrer Männlichkeits- und Weiblichkeitsvorstellungen unterscheiden.

Bislang haben fast alle Lebensstiltypologien nachgewiesen, dass sich Lebensstile oder soziale Milieus in Deutschland empirisch vertikal entlang der Achse „Ausstattungsniveau" und horizontal entlang der Achse „Modernität" strukturieren lassen (Otte 2004). Die Modernität hängt dabei stark mit dem Alter zusammen (Otte 2004; Schulze 1996: 162 f., 221), wobei unklar ist, ob es sich um einen Alters- oder Generationeneffekt handelt. Das Ausstattungsniveau korreliert dagegen stark mit sozialer Klasse oder Schicht (Otte 2004; Rössel 2009: 324; Schulze 1996: 162 f.), wobei die drei Hauptindikatoren für soziale Schicht (Bildungsniveau, Beruf/Berufsprestige und Einkommen) auch untereinander stark positiv korrelieren (Müller-Schneider 1996: 195 ff.).

Wie in *Abbildung 1* verdeutlicht, gehen wir davon aus, dass das Geschlecht eine dritte Achse zur Systematisierung von Lebensstilen ist: Einerseits können sich Geschlechterdifferenzen quer durch alle Milieus in gleicher Weise manifestieren, andererseits können aber bestimmte Geschlechterdifferenzen nur in bestimmten Milieus auftreten. Um eine Folie für künftige Analysen bereitzustellen und um offene Fragen zu identifizieren, ist ein erstes Ziel dieses Beitrags, diese Verknüpfung von Lebensstil und Geschlecht exemplarisch für die Bundesrepublik Deutschland zu verdeutlichen. Wir

Abbildung 1: Bezug zwischen Lebensstilen und Geschlecht



haben hierzu die Literatur nicht nur der Lebensstilforschung, sondern auch der Geschlechtersoziologie und verschiedener spezieller Soziologien durchforstet.

Abschnitt II stellt systematische Geschlechterunterschiede in der allgemeinen Lebensführung dar, die sich quer durch alle sozialen Milieus ziehen. Als Folie für die Systematisierung und Integration der in der Literatur aufgefundenen Befunde hinsichtlich der Geschlechterdifferenzen zwischen verschiedenen Lebensstilen erweitern wir in *Abschnitt III* den Lebensstilbegriff von Schulze (1996) um eine Geschlechterkomponente, indem wir ihn mit dem Konzept der Lebensthemen von Keddi (2003) verknüpfen. *Abschnitt IV* widmet sich der Frage, *warum* sich die Geschlechterpraktiken in sozialen Milieus entlang der Achsen „Ausstattungsniveau" und „Modernität" differenzieren. Hierzu führen wir den Milieubegriff von Schulze (1996) mit demjenigen von Koppetsch und Maier (2001) sowie dem Konzept der hegemonialen Männlichkeit (Connell 2006; Meuser 2006; Meuser und Scholz 2005) zusammen. In *Abschnitt V* diskutieren wir, welche Geschlechterpraktiken in Milieus mit unterschiedlichem Ausstattungsniveau und Modernitätsgrad aufzufinden sind.[1] Abschließend fassen wir in *Abschnitt VI* unsere Empfehlungen für die empirische Überprüfung dieser theoretischen Hypothesen zusammen und weisen auf noch zu klärende offene Fragen hin.

1 Da viele der gesichteten Arbeiten mit sehr unterschiedlichen Begrifflichkeiten und theoretischen Konzepten arbeiten, ist dieser Vergleich allerdings nur eingeschränkt möglich. Insbesondere untersuchen die meisten Studien auf der vertikalen Achse entweder Ausstattungsniveau *oder* Bildung *oder* Einkommen *oder* Prestige, auf der horizontalen Achse Modernität *oder* Alter. Da Alter/Modernität oder Ausstattungsniveau/Bildung/Einkommen/Prestige empirisch stark korrelieren, werden sie bei der Systematisierung als einander entsprechende Indikatoren verwendet. Wir weisen daher ausdrücklich darauf hin, dass der folgende Überblick über weite Strecken einen hypothetisch-theoretischen Charakter aufweist – es wäre eine Aufgabe der künftigen Forschung, diese Hypothesen empirisch zu erhärten.

II. Geschlechterunterschiede in der allgemeinen Lebensführung

Auch wenn die Unterschiede innerhalb einer Geschlechtergruppe i. d. R. größer sind als zwischen den Geschlechtern, lässt sich eine ganze Reihe typischer Geschlechterunterschiede in der allgemeinen Lebensführung ausmachen.

1. Arbeitsmarkt und Beruf

So lebt etwa die Hälfte der deutschen Paare nach wie vor das sogenannte *„Ernährer-Hausfrau-Modell"* (Grunow et al. 2006; Veil 2003: 14), d. h. Männern ist der Bereich der bezahlten Berufsarbeit, Frauen die Domäne der Pflege- und Erziehungsarbeit im Haushalt zugewiesen (Baur 2007; Hofmeister et al. 2009; Kolbe 2002; Ostner 1995; Pfau-Effinger 1999; Pokora 1994). Der typische Arbeitnehmer, der Vollzeit im „Normalarbeitsverhältnis" arbeitet und ein Einkommen erzielt, das hoch genug ist, um eine Familie zu ernähren, ist nach wie vor ein Mann, während der Beruf der Frau in vielen Partnerschaften weiterhin den Charakter des „Zubrots" zum männlichen Familieneinkommen hat (Baur und Luedtke 2008).

Auch wenn Frauen Vollzeit arbeiten, üben sie typischerweise komplett andere Berufe als Männer aus oder nehmen in derselben Firma unterschiedliche *Positionen* ein (Lundgreen und Scheunemann 2006; Trappe 2006; Trappe und Rosenfeld 2001). Eine wichtige Konstante ist, dass wissenschaftliche und technische Berufe stark männlich dominiert sind (Kerr 2007; Walter 1998: 1-61). So sind in Deutschland zwei von drei Studierenden der Naturwissenschaften und mehr als vier von fünf Studierenden der Ingenieurwissenschaften Männer (Stürzer 2005: 26 f.). Bei den Ausbildungsberufen wählen Männer eher technisch orientierte und handwerkliche Berufe wie Mechatroniker, Elektroniker, Mechaniker oder Tischler, Frauen eher Berufe wie Kauffrau oder Arzthelferin (Statistisches Bundesamt 2007; Stürzer 2005: 55). Dies schlägt sich in der Geschlechterverteilung in der späteren Berufspraxis nieder: Typische Frauenberufe sind Bürokauffrau (Sachbearbeiterin, Bankangestellte), Sekretärin, Grundschullehrerin und Erzieherin; der Kraftfahrzeugmechaniker ist *der* typische Männerberuf (Trappe und Rosenfeld 2001). Seit der Wiedervereinigung hat sich – bei zunehmender Frauenerwerbstätigkeit – die geschlechtsspezifische Segregation der Berufe sogar noch verstärkt. Insbesondere haben sich die Berufsmuster im Osten an die des Westens insofern angenähert, als dass eine Maskulinisierung der Berufsstruktur zu beobachten ist (Lundgreen und Scheunemann 2006; Trappe und Rosenfeld 2001). Gleichzeitig kann man aber beobachten, dass im Laufe der Modernisierung nicht nur immer mehr Frauen einer bezahlten Berufsarbeit nachgegangen sind, sondern auch, wenn auch verzögert, zunehmend in klassische Männerberufe eindringen (Körner 2006; Krüger 2001; Lundgreen und Scheunemann 2006).

Pauschal kann man sagen, dass bei der Berufswahl Männer eher karriereorientiert sind und eher technische Berufe wählen, Frauen eher Berufe, die den traditionellen Geschlechtsnormen der Fürsorglichkeit und Häuslichkeit entsprechen oder die gut mit einer Familie vereinbar sind (Körner 2006). Später üben Männer tendenziell statushöhere und besser bezahlte Berufe aus und besetzen die hierarchisch höheren Positionen (Lundgreen und Scheunemann 2006; Trappe und Rosenfeld 2001). Männliche Tech-

nikorientierung und Karriereorientierung korrespondieren miteinander: In Deutschland sind viele der bestbezahlten Berufe technikorientierte Berufe (Alda 2005).

2. Hausarbeit und Kindererziehung

Während Männer i. d. R. mehr Zeit in den Beruf investieren, im Beruf statushöher sind und mehr verdienen als ihre Partnerinnen, sind Hausarbeit und Kindererziehung nach wie vor Frauendomänen (Döge 2006; Fthenakis et al. 2002; Grunow 2007). Nimmt man Hausarbeit, Kindererziehung und Berufsarbeit zusammen, arbeiteten 2001/2002 Frauen im Schnitt 43 Stunden pro Woche (davon 31 unbezahlt, 12 Stunden bezahlt), Männer 42 Stunden pro Woche (davon 19,5 unbezahlt, 22,5 bezahlt), wobei sich hinsichtlich dieser Gewichtung seit Anfang der 1990er kaum etwas verändert hat. Selbst in Single-Haushalten leisten Frauen mehr Hausarbeit (Pinl 2004: 22). Auch wenn eine Frau einen statushöheren Beruf ausübt als ihr Partner, erledigt sie meist den größten Teil der Hausarbeit (Koppetsch und Maier 2001). Seit 1991 gibt es eine leichte Angleichung der männlichen und weiblichen Tätigkeiten im Haushalt: Männer sind mittlerweile in der Familie durchaus präsent. Dennoch sind bestimmte Aufgabenbereiche (namentlich Hausplanung und -organisation, Textilpflege und Pflege von nahen Angehörigen) nach wie vor reine Frauendomänen. Wenn Männer Hausarbeit machen, übernehmen sie ebenfalls geschlechtstypische Tätigkeiten: Heimwerken, Reparaturen, Gartenarbeit, Autowäsche, Verhandlungen mit Behörden und das Ausfüllen der Steuererklärung – also jene Tätigkeiten, die eher mit der Außenwelt oder traditionell männlichen Berufen zu tun haben (Döge 2006: 28 f.; Zulehner 2004).

3. Freizeit und Medien

Auch hinsichtlich einer Reihe von *Freizeitaktivitäten* lassen sich deutliche geschlechtsspezifische Unterschiede feststellen: Mädchen und Frauen sind bei der Ausübung von Hochkultur aktiver. Sie lesen mehr, sie gehen eher in die Oper und ins Theater, besuchen Ausstellungen und klassische Konzerte oder betätigen sich künstlerisch und musikalisch, verbringen aber auch öfter Zeit zu Hause mit Familie und Freunden und nehmen häufiger an privat-informellen Veranstaltungen (z. B. Partys) teil als Männer. Jungen und Männer nutzen eher familienexterne erlebnisorientierte Freizeitaktivitäten und sind politisch und ehrenamtlich aktiver (Döge 2006: 127 f., 147 f.; Isengard 2006; Wallner und Pohler-Funke 1978).

Insgesamt hat der Anteil von Frauen in kulturellen Einrichtungen und Veranstaltungen der klassischen Hochkultur über den Zeitverlauf hinweg leicht zugenommen. Betrachtet man detaillierter, welche Art von Hochkultur Männer und Frauen konsumieren, stellt man fest, dass Frauen etwa bei Ballettaufführungen stark überrepräsentiert sind. Bei Hochkulturangeboten, die mit der männlichen Erlebnis- und Politikorientierung korrespondieren, wie etwa Technik- und Geschichtsmuseen, sind Frauen dagegen unterrepräsentiert (Rössel et. al. 2005). Beim Opernpublikum blieb der Frauenanteil zwischen 1980 und 2004 konstant bei etwa 55 Prozent (Reuband 2005). Auch im Bereich der Musik wirken Geschlechterstereotypen. Mädchen erlernen eher

ein Instrument und interessieren sich stärker für klassische Konzerte. Jungen konzentrieren sich auf Instrumente wie Schlagzeug, Posaune und Trompete sowie den computergestützten Umgang mit Musik. Als Erwachsene sind Frauen toleranter gegenüber einem breiteren Spektrum an Musikstilen als Männer (Otte 2008).

Männer und Frauen nutzen zwar die Medien gleich oft, aber Männer verwenden täglich fast eine halbe Stunde mehr Zeit auf Fernsehen, Video und Radio als Frauen (Döge 2006: 128). Auch die Art der *Mediennutzung* ist geschlechtsspezifisch differenziert (Luca und Aufenanger 2007). So holen Frauen in den vergangenen Jahren zwar auf, aber sie nutzen den Computer immer noch seltener als Männer (Döge 2006: 134-148).

Andererseits divergieren auch innerhalb desselben Medientyps die Nutzungsmuster geschlechtsspezifisch. Neben einer Vielzahl von „geschlechtsneutralen" Medienprodukten wie z. B. Tageszeitungen, die beide Geschlechter ansprechen wollen oder nicht explizit auf ein Geschlecht zugeschnitten sind, gibt es eine ganze Reihe von geschlechtsspezifischen Medieninhalten. Dies fängt schon im Kindesalter bei Kinder- und Jugendliteratur an. „Hanni und Nanni", „Die wilden Hühner", Pferde- und andere Tierbücher sind für Mädchen konzipiert und werden auch überwiegend von diesen konsumiert. Abenteuergeschichten um Ritter, Burgen, Piraten, „Die wilden Fußballkerle", technische Sachbücher usw. interessieren Jungen (Medienpädagogischer Forschungsverbund Südwest 2006, 2007). Bei Geschichten und Romanen spielt insbesondere das Geschlecht der Protagonisten als Identifikationsfigur eine wesentliche Rolle. So findet sich das Kind in die geschlechtsspezifische Denk-, Gefühls- und Handlungswelt ein. Dies wird auch gerne durch Mutter-Tochter- und Vater-Sohn-Mediensozialisation verstärkt. So sieht die Mutter gemeinsam mit ihrer Tochter eine Soap Opera oder eine romantische Komödie, während der Vater seinen Sohn für Sportsendungen oder Actionfilme begeistert. Eine wichtige Rolle in der Mediensozialisation spielt auch die gleichgeschlechtliche Peer-Group (Morley 2001). Für Erwachsene bleibt dies erhalten. So gibt es spezielle Frauenzeitschriften wie „Gala", „Brigitte", „Bild der Frau", Strick- und Bastelmagazine, während Männer sich eher für „AutoMotorSport", Computer- und Technikmagazine, Heimwerkerzeitschriften usw. interessieren. Häufig gibt es auch Pendants, so etwa im Bereich der Fitness. Während die Frau z. B. die Zeitschrift „Fit for Fun" liest, interessiert ihn „Men's Health". Mittlerweile wird auch außerhäuslicher geschlechtsspezifischer Medienkonsum als Event angeboten. So veranstalten Multiplexkinos regelmäßig Frauenfilmabende oder Männerfilmabende.

4. Körperpraktiken

Eng verwoben mit dem Freizeitverhalten sind die sogenannten Körperpraktiken: Zwar existieren (hinsichtlich der biologischen Prädisposition) im Durchschnitt leichte körperliche Unterschiede zwischen Männern und Frauen, etwa hinsichtlich der Neigung zur Muskelbildung, die Variation zwischen den Geschlechtern ist aber zunächst geringer als die innerhalb eines Geschlechts. Allerdings werden diese (relativ kleinen) biologischen Unterschiede zwischen Männern und Frauen durch die Körperpraxis sozial verfestigt (Pelak 2007; Villa 2006). Wesentliche Mittel sind hierbei Sport (Alkemeyer 2007; Messner 2005; Meuser 2004) und Ernährung (Villa 2007): Betreibt man wäh-

rend der Wachstumsphase in der Pubertät die Muskelbildung anregende Tätigkeiten und isst viel, wächst man schneller und bildet auch stärker Muskeln aus als jemand, der wenig isst und keinen oder nur wenig Sport macht. Das so entstehende Körperbild verfestigt sich im frühen Erwachsenenalter nach Ablauf der Wachstumsphase.

Nun kann man deutliche geschlechtsspezifische Unterschiede dieser Körperpraktiken beobachten, wobei sich das männliche Körperverhalten einerseits am disziplinierten, „soldatischen" Körper, andererseits am Ideal der Naturbeherrschung orientiert (Baur und Luedtke 2008: 13): Im gesamten westlichen Kulturraum werden Jungen und Männer von ihrem Umfeld aktiver und enthusiastischer zu *sportlichen Aktivitäten* angeregt (Mansfield 2007). Bei Jungen ist in homosozialen Beziehungen Sport neben Technik ein Hauptaspekt der Männlichkeitskonstruktion (Jösting 2008).

Im Erwachsenenalter gibt es zwar hinsichtlich der Quantität eine Tendenz zur Ausgleichung (Stürzer und Cornelißen 2005: 500 f.). Dennoch treiben Männer insgesamt mehr Sport (Messner 2005; Raithel 2005), vor allem aber treiben sie andere Sportarten als Frauen (Hartmann-Tew und Rulofs 2006). Männersportarten zielen eher auf einen athletisch getrimmten, leistungsfähigen und starken Körper ab und führen zu Muskelaufbau, Frauensportarten zu Gelenkigkeit und Ausdauer (Klein 1983; Messner 2005). Weiterhin scheint es eine gewisse Korrespondenz zwischen Männersportarten und Gewalt zu geben. So ist Fußballspielen, das sich durch Gewalt und Aggression auszeichnet, eine Männersportart, während Gymnastik eine Frauensportart darstellt, weil hier die Betonung auf der Ästhetik liegt (Rees 2007). Männer nehmen häufiger an organisiertem Wettkampfsport teil und übernehmen im Sportbereich häufiger administrative Tätigkeiten und Coachingaufgaben (Mansfield 2007).

Auch von den Massenmedien wird Sport als eine männliche Arena konstruiert, bei der Männer-Profisport als Gipfel sportlicher Werte und Erfolge dargestellt wird. Sie propagieren das Bild des muskelbepackten, gestählten und sportlichen Mannes (Becker 2000). Beiträge über weibliche Athleten reflektieren hingegen eine Ambivalenz, die dadurch entsteht, dass positive Beschreibungen und Bilder von weiblichen Athleten neben Beschreibungen und Bilder gestellt werden, die ihre Fortschritte und Erfolge untergraben und trivialisieren (Bruce 2007). Dass der moderne Sport ein männliches Phänomen ist, spiegelt sich auch in den Zuschauerzahlen und Werbeeinnahmen des Leistungs- und Spitzensports wider (Mansfield 2007; Messner 2005; Sülzle 2005).

Neben Sport beeinflusst die *Ernährung* den Körper (Stürzer und Cornelißen 2005: 501 ff.), und so ist es nicht verwunderlich, dass die Ernährungspraxis ab der Pubertät eines der zentralen Medien ist, über die Geschlecht(sidentität) aktiv hergestellt wird (Barlösius 1999; Setzwein 2004). Während bei Jungen und Männern der Sport das Hauptmedium der Körperkontrolle ist, ist es bei Frauen das Essverhalten. Insgesamt setzen sich Frauen stärker mit Essen und Ernährung auseinander. Wie oben am Beispiel der Hausarbeit erläutert, sind sie i. d. R. verantwortlich für die gesunde und nahrhafte Ernährung der gesamten Familie. Trotzdem unterscheidet sich, auch innerhalb der Familie, das weibliche vom männlichen Ernährungsverhalten. Das weibliche Essverhalten orientiert sich am dünnen Idealkörper (Blank 2007). Jungen und Männer essen dagegen nur i. d. R. nicht mehr als Frauen (und können verunsichert werden, wenn eine Frau mehr isst als sie), sie greifen auch zu anderen Speisen: (Diät-)Joghurt und Salat sind typisch weiblich, Fleisch ist typisch männlich (Prahl und Setzwein 1999:

77 ff.; Setzwein 2004). Infolge ihres Diätverhaltens leiden Frauen häufiger an Essstörungen wie Anorexie und Bulimie als Männer (Blank 2007).

Die Kombination aus Bewegungs- und Essverhalten verstärkt und verfestigt biologisch gegebene körperliche Differenzen zwischen Männern und Frauen. Wer während der Wachstumsphase permanent hungert (= Diät macht) und sich nur wenig bewegt, also typisch weibliches Verhalten an den Tag legt, der bleibt tendenziell eher kleiner, schwächer und zerbrechlicher als jemand, der muskelaufbauende Sportarten betreibt und viel eiweißhaltige und fette Speisen zu sich nimmt, also typisch männliche Verhaltensweisen zeigt (Barlösius 1999; Mansfield 2007; Prahl und Setzwein 1999: 77 ff.; Setzwein 2004).

Nicht nur der Körper selbst, auch der Körperschmuck, also *Kosmetik, Kleidung und Schmuck*, sind identitätsrelevant, denn sie ermöglichen ihrem Besitzer ein „erweitertes Ich", eine „ausgedehntere Sphäre (…), die wir mit unserer Persönlichkeit füllen" (Simmel 1992: 421). „Männlichkeit" schien lange Zeit das Gegenteil von „Mode" (Doane 2007; Kessemeier 1999), doch scheint sich hier ein Wandel abzuzeichnen, was sich darin ausdrückt, dass die Kosmetik- und Bekleidungsindustrie seit den 1990ern verstärkt auch Männer bewerben (Becker 2000). Dennoch existieren grundlegende Differenzen zwischen typisch männlicher und typisch weiblicher Kleidung: Männermode ist relativ stark standardisiert. Männer müssen sich beim Kauf zwischen einem traditionalen und einem lässig-rebellischen Kleidungsstil entscheiden. Die einzelnen Kleidungsstücke eines Kleidungsstils sind tendenziell miteinander kombinierbar, sodass Männer morgens einfach in den Kleiderschrank greifen können. Frauenmode ist wesentlich komplexer und ständigem Wandel unterworfen, weshalb die Kleidungspraxis sowohl beim Kauf als auch beim täglichen Anziehen eine komplexe Aufgabe darstellt (Bachmann 2008).

Neben diesen eher positiven Seiten männlicher Identitätskonstruktion mittels des Einsatzes des Körpers sind auch gesamtkulturell (eher) negativ bewertete Körperpraktiken zu beobachten, die riskant und potenziell schädigend sind und die sich gerade bei jungen Männern finden (Raithel 2001). Zu nennen sind u. a. Vernachlässigung des eigenen Körpers und Gefährdung der eigenen *Gesundheit* (Messner 2005). Frauen werden wegen ihrer Biorhythmen (Menarche und Menopause) deutlich stärker an ihren Körper, ihren Gesundheitszustand und an Untersuchungs- und Behandlungserfordernisse erinnert als Männer. Bei Männern wird die Körpererinnerung oft erst durch Arbeits-, Sport- oder Verkehrsunfälle ausgelöst; zudem beinhalten für sie biographische Brüche wie Trennung und Scheidung ein höheres Risiko für Gesundheit und Lebenserwartung als für Frauen (Goeschel und Bollmann 2007).

Männer vernachlässigen aber nicht nur die eigene Gesundheit, sondern betreiben insgesamt riskantere Körperpraktiken. Hierzu gehören eine stärkere Neigung zu ausgedehntem Drogengebrauch (Stürzer und Cornelißen 2005), riskanten, ungeschützten Sexualpraktiken, Körperinszenierungen durch Rituale der Verstümmelung („Ritzen"), des Körperschmucks (Piercing), Tätowierungen oder auch das provokative Darbieten des verletzlichen Körpers in einer potenziell gewaltbelasteten Situation (Möller 2008). Hiervon ist der Schritt nicht weit zu *Gewalt*, die ebenfalls eine Möglichkeit ist, Körperbeherrschung und Dominanz zu unterstreichen (Frevert 1996; Hämmerle 2000; Kühne 1996).

III. Interaktion von Lebensstil und Geschlecht

1. Pragmatik von Lebensstilen: Die Handlungsebene

Haben Männer und Frauen damit unterschiedliche Lebensstile? Definiert man Lebensstile über die im Alltagsleben manifestierten Tätigkeiten und Konsummuster, dann muss man diese Frage eindeutig bejahen. Dies gilt nicht nur für den Bereich der Freizeit und des Konsums, sondern für den gesamten Bereich der alltäglichen Lebensführung und Alltagsorganisation, also auch für Berufs- und Reproduktionsarbeit. Wir schließen uns Schulze (1996) an, der, ähnlich wie Noller und Georg (1994: 84) oder Pokora (1994: 170 f.), sowohl Freizeit als auch Arbeit unter dem Begriff „Lebensstil" subsumiert, also u. a. „Kleidung, Essen, Gartenarbeiten, Partnerschaft, Kinder haben, Instandhaltung der Wohnung, Beruf, Bildung, Transport und anderes" (Schulze 1996: 37). Damit meint (Lebens-)Stil die „Gesamtheit der Wiederholungstendenzen in den alltagsästhetischen Episoden eines Menschen" (Schulze 1996: 103). Alltagsästhetische Episoden sind „Handeln von jedermann zu jeder Zeit" (Schulze 1996: 99). Arbeit und Freizeit oder Konsum sind nicht nur wichtige Elemente des Lebensstils, sondern sie sind auch aufeinander bezogen, allein schon weil man zu einer bestimmten Zeit entweder arbeiten oder Freizeit haben kann. In der Geschlechtersoziologie wird dies unter dem Stichwort „Vereinbarkeitsproblematik" zwischen Beruf und Familie diskutiert.

Ein weiterer Grund, warum es sinnvoll ist, bei der Betrachtung von Lebensstil Berufsarbeit, Hausarbeit, Freizeit und Konsum gleichermaßen zu betrachten, ist, dass die Übergänge zwischen diesen Bereichen sehr fließend sind. Wie das eingangs genannte Beispiel des Kochens zeigt, kann dieselbe Tätigkeit je nach Kontext jeweils unterschiedlichen Bereichen zugeordnet werden: „Kochen" ist für den Koch der Beruf, für die Mutter mit kleinen Kindern Hausarbeit, für den Hobbykoch genussvolle Freizeitaktivität. Letztlich existieren auch Lebensstile, die sich gerade durch eine Auflösung der Differenzen zwischen Arbeit und Freizeit auszeichnen.

Den Lebensstil allein über die Alltagsroutinen und Konsummuster zu definieren, erscheint allerdings – zumindest für die Analyse des Wechselverhältnisses von Lebensstil und Geschlecht – unbefriedigend, weil viele Fragen offen bleiben. Viele Studien identifizieren zwar leichte Geschlechterunterschiede in der Verteilung der sozialen Milieus oder Lebensstilgruppen, stellen aber insgesamt für die Kategorie „Geschlecht" ein allenfalls geringes Erklärungspotenzial für die Kategorien „Lebensstil" bzw. „soziales Milieu" fest (z. B. Bourdieu 1982, 1997; Schulze 1996: 169-416).

Weiterhin lässt sich empirisch beobachten, dass die meisten Deutschen nach wie vor den größten Teil ihres erwachsenen Lebens in einer stabilen, heterosexuellen Partnerschaft verbringen (Baur 2007: 21). Männer und Frauen begegnen einander folglich nicht abstrakt, sondern in konkreten sozialen Beziehungen. Dies gilt insbesondere, weil sich Männer und Frauen spätestens dann, wenn sie zusammenziehen, miteinander arrangieren und ihre Konsummuster und Alltagsroutinen aufeinander abstimmen müssen. Paare müssen etwa entscheiden, wie sie ihre Beziehung gestalten und ob sie Kinder haben wollen. Spätestens wenn Kinder geboren werden, müssen Paare sich für eine Form häuslicher Arbeitsteilung entscheiden: Verschiedene Tätigkeiten (Erwerbsarbeit, Hausarbeit, Kindererziehung) müssen zwischen den Partnern aufgeteilt werden (Grunow 2007). Dabei ist verblüffend, dass es theoretisch zwar möglich wäre, dass inner-

halb einer Partnerschaft der Mann einem anderen sozialen Milieu angehört als die Frau, dies jedoch empirisch unwahrscheinlich ist. Zu beobachten ist eine erstaunliche Alters- und Bildungshomogamie. So zeigen die Lebenslaufforschung und Bildungssoziologie, dass v. a. die oberen zwei Drittel der Deutschen homogam heiraten (Blossfeld et al. 1998).

Wie kann es sein, dass es scheinbar einen „männlichen" und einen „weiblichen" Lebensstil gibt, Männer und Frauen also im Alltag völlig Unterschiedliches tun, gleichzeitig aber diese „völlig unterschiedlichen Planeten" (Behnke 1997) teils über Jahrzehnte in stabilen Beziehungen leben und den Alltag teilen?

2. Semantik von Lebensstilen: Die Bedeutungsebene

Dieser scheinbare Widerspruch löst sich auf, wenn man in die Definition des Begriffs „Lebensstil" zusätzlich zu den im Alltagshandeln manifestierten Tätigkeiten und Konsummustern die semantische Ebene einbezieht: „Stil schließt sowohl die Zeichenebene alltagsästhetischer Episoden ein (Kleidung, Mobiliar, besuchte Veranstaltungen, Fernsehinhalte usw.) als auch die Bedeutungsebene" (Schulze 1996: 103). Mit anderen Worten: Wir versehen bestimmte Tätigkeiten mit Bedeutung und geben ihnen dadurch Sinn. Wenn jemand etwas Bestimmtes tut, schließen wir darüber auf eine bestimmte Lebensphilosophie. Lebensphilosophie bezeichnet „eine Bedeutungsebene persönlichen Stils, auf der grundlegende Wertvorstellungen, zentrale Problemdefinitionen, handlungsleitende Wissensmuster über Natur und Jenseits, Mensch und Gesellschaft angesiedelt sind" (Schulze 1996: 112). Das alltägliche Handeln ist damit eine Manifestation dieser Lebensphilosophie.

Dies bedeutet für die Analyse des Wechselverhältnisses von Lebensstil und Geschlecht, dass Männer und Frauen zwar zusammenleben und eine gemeinsame Lebensphilosophie teilen können, es aber Bestandteil dieser Lebensphilosophie sein kann (aber nicht muss!), dass Männern und Frauen unterschiedliche Aufgaben zugewiesen werden. Die Kategorie „Geschlecht" selbst könnte ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal von sozialen Milieus sein, d. h. die sozialen Milieus könnten sich durch unterschiedliche Leitvorstellungen von Männlichkeit und Weiblichkeit unterscheiden. Damit müssten folglich auch, zumindest in bestimmten Milieus, spezifisch männliche oder weibliche Submilieus zu identifizieren sein.[2]

3. Lebensstil und Geschlecht: Das Lebensthema

Diese Beobachtung der Lebensstilforschung deckt sich mit Befunden der Geschlechtersoziologie. Ungeachtet wie sie den biologischen Anteil an den Geschlechterdifferenzen

2 Dies entspricht dem Argument Bourdieus, dass Angehörige verschiedener sozialer Milieus unterschiedliche Geschlechterbilder haben und dass Männer und Frauen je nach Milieu ihren Alltag unterschiedlich stark geschlechtsspezifisch praktizieren: „[E]ine Klasse definiert sich wesentlich auch durch Stellung und Wert, welche sie den beiden Geschlechtern einräumt" (Bourdieu 1982: 185).

gewichten, sind sich alle sozialwissenschaftlichen Geschlechtertheorien einig, dass das biologische Geschlecht sozial überformt ist, d. h. dass viele der im Alltag wahrgenommenen Geschlechterunterschiede sozial konstruiert sind (Baur und Luedtke 2008: 7 f.). Gemäß dem „Doing Gender"-Ansatz (West und Zimmermann 1987) konstruieren und signalisieren wir im Alltag unser soziales Geschlecht über unser konkretes Tun, d. h. dass jemand ein Mann oder eine Frau ist, erkennen wir an Kleidung, Essen, Körperhaltung, Beruf, Freizeitaktivitäten usw. Biographien selbst sind entsprechend immer geschlechtskodiert. Auf der Handlungsebene sind Biographien folglich typisch männlich oder weiblich (Dausien 1996, 2001). „‚Doing gender' als strukturiertes und strukturierendes Prinzip der alltäglichen Reproduktion als Aspekt des Habitus zu sehen, bedeutet, dass Lebensstil als Performanzebene des Habitus geschlechtsspezifische Merkmale und Gestaltungsoptionen enthält. Männer und Frauen haben unterschiedliche Lebensgestaltungsoptionen, die die Basis für unterschiedliche Lebensstilisierungen sind" (Pokora 1994: 174).

Dies bedeutet allerdings nicht, dass Männer und Frauen notwendigerweise unterschiedliche Lebensstile haben. Betrachtet man männliche und weibliche Lebensläufe im Detail, stellt man fest, dass sehr viele unterschiedliche weibliche und männliche Biographien existieren und die Grenzen zwischen Männlichkeit und Weiblichkeit unscharf, nicht eindeutig bestimmbar sind oder sogar verfließen (Dausien 1996; West und Zimmermann 1987).

Sinn ergeben Biographien daher nur, wenn man das Lebensthema (Keddi 2003) von Menschen berücksichtigt. Lebensthemen sind langfristig stabile Lebensentwürfe, also Vorstellungen über aktuelle und künftige Lebensgestaltung, die den Akteuren zwar nicht unbedingt bewusst sind, die aber dennoch Folie für die Gestaltung der eigenen Biographie sind. Sowohl Männer als auch Frauen haben Lebensthemen, und dasselbe Lebensthema zu teilen, ist ein wesentlicher Faktor der Partnerschaftsstabilität. In diesem Fall teilen Männer und Frauen folglich gleiche Wertvorstellungen. So identifiziert Keddi (2003) empirisch für Deutschland in den 1990ern sieben Lebensthemen. Ein Lebensthema ist etwa die „Familienorientierung", d. h. dem Paar ist es vor allem wichtig, gemeinsam eine Familie zu gründen und Kinder zu haben. Ein zweites Thema ist die „Berufsorientierung" – hier wollen beide Partner Karriere machen; Kinder sind sekundär. Bei der „Doppelorientierung" wollen beide Partner arbeiten, aber auch Kinder haben und diese gemeinsam erziehen.

Zwar teilen Paare in stabilen Partnerschaften die gleichen Wertvorstellungen, dies bedeutet aber nicht notwendigerweise, dass sie auch dasselbe tun. Vielmehr kann es gerade Bestandteil des Lebensthemas sein, dass Männern und Frauen jeweils unterschiedliche Aufgaben zugewiesen werden. So sieht die „Familienorientierung" eine klassische Arbeitsteilung vor: Mann und Frau sind sich einig, dass der Beruf Aufgabe des Mannes ist, Haushalt und Familie Aufgabe der Frau sind. In der Alltagspraxis führt dies meist dazu, dass der Mann Vollzeit erwerbstätig ist, die Frau nach der Geburt des ersten Kindes Hausfrau wird und sich auf die Kindererziehung und Hausarbeit konzentriert (Keddi 2003). Die Koppelung von Zeichen- und Bedeutungsebene ist auch insofern lose, als dass man nicht eindeutig von der Zeichen- auf die Bedeutungsebene schließen kann. So ist nicht nur bei einer „Familienorientierung" die Frau für Kindererziehung und Hausarbeit zuständig, sondern auch bei einer „Berufsorientierung" (Keddi 2003).

Zusammenfassend deuten nicht nur Lebensstilansätze, sondern auch neuere Arbeiten der Geschlechtersoziologie darauf hin, dass Geschlecht und Lebensstil oder soziales Milieu sehr stark miteinander verwoben sind, indem Geschlechterkonstruktionen ein integraler Bestandteil des Lebensstils sind (Behnke 1997, 2000; Brandes 2002: 111-133, 161-190; Dausien 2001: 71; Koppetsch und Maier 2001). Geschlecht und Milieu sind nicht voneinander unabhängig, sondern es gibt ein „vor und unabhängig von der Klassendifferenzierung bestimmbares Ungleichheitsverhältnis von Mann und Frau, das sich innerhalb [...] jedes Milieus reproduziert" (Koppetsch und Maier 2001: 31).

IV. Vertikale und horizontale Verschränkung von Lebensstil und Geschlecht

Ebenso wie bei anderen Elementen der alltäglichen Lebensführung kann man auch bei den Geschlechterpraktiken eine vertikale Differenzierung nach Ausstattungsniveau und eine horizontale Differenzierung nach Modernität beobachten. Unter Berücksichtigung der semantischen Ebene lässt sich diese durch eine doppelte Dynamik erklären. Gemäß dem Konzept der hegemonialen Männlichkeit (Baur und Luedtke 2008; Connell 2006; Meuser und Scholz 2005) wird die vertikale Differenzierung durch Macht- und Distinktionskämpfe vorangetrieben. Nach Koppetsch und Maier (2001) gilt dies insbesondere für traditionale Milieus. Quer hierzu versuchen auf der horizontalen Achse modernere Milieus aus diesem Kampf um Hegemonialität auszubrechen und andere Geschlechterbeziehungen als die traditionalen zu praktizieren. Wir wollen im Folgenden die Mechanismen dieser doppelten Dynamik ausführen.

1. Der Kampf um Hegemonialität – die Semantik der Distinktion

Wie in der Lebensstilforschung seit langem bekannt ist, sind Macht- und Distinktionskämpfe ein wesentlicher Motor der Differenzierung nach dem Ausstattungsniveau. Zwar zielen diese i. d. R. auf den Zugang zu Ressourcen wie Einkommen, Besitz, Macht und Prestige ab, wesentliche Austragungsorte dieses Kampfes sind neben der politischen und ökonomischen Sphäre aber auch der Bereich der Kultur: Geld und Macht an sich sieht man nicht, wohl aber Alltagstätigkeiten und konsumierte Güter. Um sozial aufzusteigen, genügen folglich nicht nur größeres Einkommen oder größeres ökonomisches Kapital, sondern es sind auch die entsprechenden kulturellen Praktiken und sozialen Kontakte, also ein hohes kulturelles und soziales Kapital erforderlich. Entsprechend imitieren die unteren sozialen Schichten im Rahmen des Strebens nach sozialem Aufstieg die kulturellen Praktiken der höheren sozialen Schichten, was letztere dazu zwingt, sich über neue Praktiken abzugrenzen (Schulze 1996: 159 ff.). Durch das Streben nach Distinktion entsteht eine Dynamik, in deren Rahmen sich die konkreten mit Hochkultur verbundenen Praktiken ständig verändern und den Zivilisationsprozess vorantreiben (Elias 1997). „Distinktion ... ist [folglich] gesellschaftsspezifisch; sie wird erst mit bestimmten sozialen Strukturen überhaupt als Bedeutungsebene der Ästhetik etabliert. ... Distinktiver Deutungsbedarf wirkt also in die Welt der Zeichen zurück" (Schulze 1996: 109).

Im 19. Jahrhundert wurde mit dem Wandel von der vorindustriellen zur industriellen Gesellschaft der soziale Status eng an das über bezahlte Berufsarbeit geknüpfte Erwerbseinkommen gekoppelt (Baur 2007: 82 ff.), wobei eine wesentliche Voraussetzung, einen Beruf mit hohem Einkommen und Status zu erlangen, ein hohes Bildungsniveau war und ist (Müller-Schneider 1996; Rössel 2009: 324). Parallel hierzu bildeten sich in der bürgerlichen Gesellschaft das Hochkultur- und das Trivialschema als Gegenpole heraus, wobei hochkulturelle Praktiken Zeichen der Bürgerlichkeit gehobener sozialer Schichten waren und sind (Schulze 1996: 142-153, 191 f.).

Im Zuge der Industrialisierung entstand die Ideologie der Sphärentrennung. Im Bürgertum wurden Arbeiten und Wohnen getrennt und das Ernährer-Hausfrau-Modell etabliert (Ostner 1995; Pfau-Effinger 1999). Männer und Frauen sind demgemäß komplementär und für verschiedene Lebensbereiche zuständig (Behnke 1997: 67 f.). Dem Mann wurde der Produktionsbereich, der Frau der Konsumbereich und die Familie zugewiesen (Kocka 1990; Schütze 1988). Innerhalb einer Familie teilen also alle denselben sozialen Status, die Expression und Sicherung dieses Status ist ein *gemeinsames* Programm, das über das konkrete Tun im Alltag verfolgt wird. Die Sphäre des Mannes ist seitdem die bezahlte Berufsarbeit. Er ist verantwortlich dafür, die Familie zu „ernähren", den sozialen Status der Familie über beruflichen Erfolg auf dem Arbeitsmarkt abzusichern und das für einen hohen Statuskonsum erforderliche Einkommen zu erwerben (Kolbe 2002). Auch öffentliche Repräsentation der Familie nach außen, Politik und Verteidigung (z. B. Militärdienst) sind die Aufgaben des Mannes. Im gehobenen Bürgertum wurde die Fähigkeit eines Mannes, beruflich erfolgreich zu sein und seine Familie zu ernähren, zu einem zentralen Bestandteil männlicher Selbstdefinition (Hofmeister et al. 2009; Schütze 1988). Für Männer begann nun ein Kampf um prestigereiche, gut bezahlte und einflussreiche Positionen auf dem Arbeitsmarkt, die nach und nach an das Bildungsniveau gekoppelt wurden.

Die internationale Männerforschung versucht, diese Verschränkung zwischen sozialer Ungleichheit und Geschlechterbeziehungen unter dem Konzept der „hegemonialen Männlichkeiten" von Raewyn Connell (2006) zu fassen. Connells Argument ist, dass über alle sozialen Milieus hinweg ein zentrales Element von Männlichkeit der (Wett-) Kampf ist: Männer versuchen nicht nur, über Frauen zu herrschen, verschiedene Gruppen von Männern verfechten zudem verschiedene Männlichkeitsideale. Die hegemoniale Gruppe hat die Definitionsmacht, welche Männlichkeiten als bevorzugt gelten und mit hohem sozialen Status, Gütern und Frauen ausgestattet werden. Die marginalisierten oder untergeordneten Männlichkeiten können ihre Männlichkeitsvorstellungen nicht durchsetzen, sondern müssen sich in das System der Hegemonialität einfügen, wenn sie gesellschaftliche Ressourcen erringen wollen. Entsprechend fechten Männer untereinander zwei Arten von Kämpfen aus: welche Männlichkeitsvorstellungen hegemonial sind und wer in diesem System der Über- und Unterordnung welchen Rang einnimmt (Baur und Luedtke 2008; Connell 2006; Meuser und Scholz 2005).

Um die Ernsthaftigkeit des männlichen Bemühens um eine gute berufliche Position zu demonstrieren, wurden u. a. Selbstdisziplin, lange Arbeitszeiten und eine gerade bei einflussreichen Positionen fast einseitige Ausrichtung des Alltagslebens auf den Beruf zu selbstverständlichen Komponenten des Habitus des erfolgreichen Mannes (Behnke 1997: 68). Dies bedeutet aber, dass gerade statushohe Männer selten zu Hause sind und auch insgesamt wenig Zeit für anderes als den Beruf haben. Dies unterstreicht ei-

nerseits das obige Argument, dass Arbeit und Freizeit miteinander verwoben sind, da solche Männer zwangsläufig wenig Freizeit haben.

Andererseits reicht diese Berufsorientierung des Mannes nicht aus, um anderen seinen sozialen Status zu signalisieren: Hierzu sind vielmehr demonstrativer Konsum und distinktive Praktiken vonnöten (Veblen 1981). Zusätzlich soll das Heim ein Refugium für den von der Außenwelt erschöpften Mann sein, der sich zu Hause entspannen kann und um nichts kümmern muss. Beides ist seit der Industrialisierung Aufgabe der Frau: „In der Öffentlichkeit ist nicht so sehr die Ernährerrolle des Ehemanns die Hauptquelle von Prestige, vielmehr signalisiert die Sichtbarkeit des Konsums das Prestige der Familie für die Öffentlichkeit" (Laub Coser 1987: 12). Damit sich der Mann voll auf seine Arbeit konzentrieren kann (sowohl emotional als auch hinsichtlich der Arbeitszeiten), organisiert die Frau den Familienalltag um ihn herum. Da dies sehr zeitintensiv ist, ist sie idealerweise eine nicht erwerbstätige Hausfrau (Niehuss 1999).

Hausfrauen sind also nicht nur für die Kinderbetreuung, sondern auch für den Konsum und die Alltagsorganisation verantwortlich. Hierzu gehört auch, an der Kultur teilzunehmen, soziale Netze zu knüpfen und zu pflegen, Feiern (wie Hochzeiten oder Geburtstage) zu organisieren und den täglichen Einkauf zu erledigen (Pokora 1994: 175). So bezeichnete nach dem Zweiten Weltkrieg Ludwig Erhard Frauen als „Hüterinnen des Konsums", westdeutsche Marktforscher betrachteten sie als „Hauptkäuferinnen der Familieneinheit" (Lennox 2005: 61). Es galt nicht nur, eine Vielzahl von Konsumgütern von Waschmaschinen über Staubsauger, Gas- und Elektroherde, Mixer, Kühlschränke, Spülmaschinen, moderne Lebensmittel wie Büchsen- und Tiefkühlkost bis hin zu Kleidung zu beschaffen. Sich in der neuen Waren- und Werbewelt zurechtzufinden, sich ständig neuen Moden anzupassen und bezüglich neuer Produkte auf dem Laufenden zu halten und das Haushaltseinkommen sinnvoll auszugeben, war für die Hausfrau und Konsumentin eine durchaus anspruchsvolle Aufgabe (Lennox 2005), die nicht nur viel Zeit, sondern ausgesprochene Kennerschaft und eigene Kompetenzen erforderte. Der Geschmack der Kundin ist dabei Mittel der Distinktion (Pokora 1994: 175).

Trotzdem war und ist dieses Ernährer-Hausfrau-Modell ein Mittelschichtphänomen. In Arbeiterhaushalten wirkte sich der wachsende gesamtwirtschaftliche Wohlstand erst ab Ende der 1960er soweit aus, dass Frauen sich (zumindest teilweise) auf den Haushalt konzentrieren konnten. Allerdings setzte sich hier das Ernährer-Hausfrau-Modell nie ganz durch, weil Frauen immer noch als Arbeitskraft benötigt wurden (Behnke 1997; Herlyn et al. 1994; Mühling et al. 2006: 14). Auch in landwirtschaftlichen Haushalten sind Frauen bis heute als „mithelfende Familienangehörige" voll mit an der Produktion beteiligt.

2. Komplementarität vs. Egalität – Die Semantik der Modernität

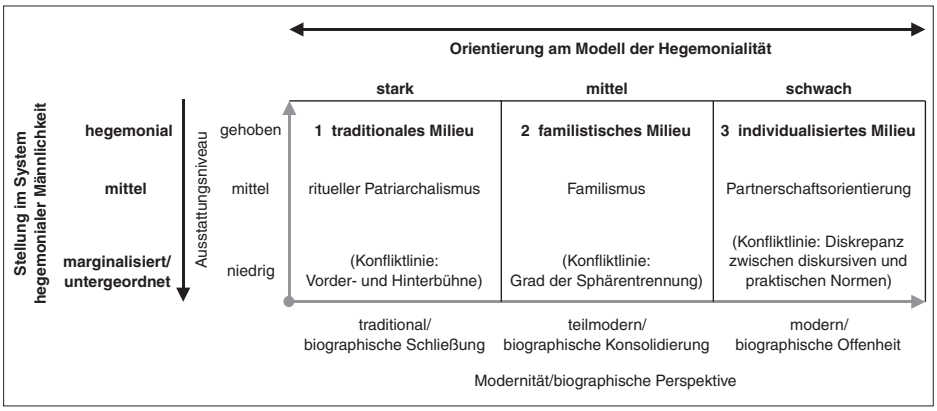
Zusätzlich zu dem Ringen um sozialen Status auf der vertikalen Achse führte zwischen den 1950ern und 1970ern eine Reihe von Entwicklungen – darunter die zunehmende Gefährdung der Ernährerfähigkeit des Mannes, die steigende Instabilität von Partnerschaften sowie ein umfassender Wertewandel im Zuge der Studenten-, Frauen- und Friedensbewegung (Mühling et al. 2006: 25 f., 137) – zu einer Revolutionierung der

Geschlechtsrollenbilder. In der Geschlechtersoziologie existiert eine Reihe von Versuchen, die hiermit verbundene milieuspezifische horizontale Differenzierung der Geschlechterpraktiken entlang der Achse Alter/Modernität zu fassen. Uns erscheint das von Koppetsch und Maier (2001) auf Basis qualitativer Daten entwickelte Modell am besten mit den Befunden der Lebensstilforschung integrierbar.

Wie *Abbildung 2* verdeutlicht, argumentieren Koppetsch und Maier (2001), dass die *vertikale Differenzierung* der Geschlechterpraktiken entlang der Achse des Ausstattungsniveaus vor allem durch Konflikte verschiedener Milieus gekennzeichnet ist: Hier arbeiten Männer und Frauen eines Milieus gemeinsam daran, sich von anderen sozialen Milieus abzugrenzen.

Gleichzeitig sind zwischen Männern und Frauen desselben Milieus, insbesondere in Paarbeziehungen, ebenfalls Spannungen und Konflikte zu beobachten. Was die typischen Konfliktlinien zwischen *Männern und Frauen* in einer Beziehung sind, variiert wiederum milieuspezifisch, wobei Koppetsch und Maier (2001) auf der *horizontalen Achse* drei Milieus unterscheiden: das traditionale, das familistische und das individualisierte Milieu.

Abbildung 2: Einordnung der sozialen Milieus nach Koppetsch und Maier



Quelle: Eigene Darstellung.

Im westdeutschen *traditionalen Milieu* hat das Ernährer-Hausfrau-Modell bis heute Bestand. Männer beteiligen sich voll am Kampf um hegemoniale Männlichkeit. Die Verschränkung von sozialer Schicht und Geschlecht ist hier sowohl normativ als auch faktisch ungebrochen wirksam. Zwischen den Geschlechtern wird die Sphärentrennung strikt eingehalten (Kassner und Rüling 2005: 247; Koppetsch und Maier 2001). Koppetsch und Maier (2001: 36) bezeichnen dies als „rituellen Patriarchalismus". Auf den ersten Blick ziehen – insbesondere statushöhere – Männer den Vorteil aus diesem Geschlechterarrangement: Sie haben eine schöne, kluge Frau, die sich um Haushalt und Familie kümmert, sodass sie sich voll auf den Beruf konzentrieren können. Sie sind sich ihrer hegemonialen Position sowohl gegenüber anderen Männern als auch gegenüber Frauen so sicher, dass sie sich durch nichts bedroht fühlen. Emanzipationsbestrebungen von Frauen begegnen sie mit Gelassenheit (Behnke 1997: 69).

Auf den zweiten Blick erweist sich dies jedoch als Außenfassade, denn auch die Frauen haben durchaus Vorteile von diesem Arrangement. Erstens profitieren auch sie vom Status ihres Mannes. Zweitens sind sie relativ unabhängig von ihrem Partner. Da dieser den ganzen Tag arbeitet, können insbesondere die Gattinnen, also traditionale Frauen mit gehobenem Status, tun und lassen, was sie wollen. Drittens kann sich die scheinbare Machtposition des Mannes leicht ins Gegenteil verkehren. Eine geschickte Gattin kann ihren Mann nämlich leicht auf Abstand halten und ihm förmlich aufzwingen, sich auf den Beruf zu konzentrieren. Bei Konflikten muss er gute Miene zum bösen Spiel machen. Würde er nach außen hin nicht die Form wahren, könnte das seine Position im System hegemonialer Männlichkeit gefährden (Koppetsch und Maier 2001).

Die beiden moderneren Milieus versuchen, sich vom traditionalen Milieu abzugrenzen und insbesondere aus dem Kampf um hegemoniale Männlichkeit auszubrechen. Das *familistische Milieu* praktiziert zwar ebenfalls das Ernährer-Hausfrau-Modell, aber aus völlig anderen Gründen als das traditionale Milieu: Angestrebt wird hier keine hegemoniale Position, sondern ein glückliches, harmonisches und intimes Familienleben mit Kindern (Kassner und Rüling 2005: 251 f.; Koppetsch und Maier 2001). Im Sinne der Partnerschaft sollen die Partner nicht autonom sein, sondern quasi miteinander verschmelzen. Männer und Frauen ergänzen einander. Sie sind nicht gleichartig, aber gleichwertig. Der Mann arbeitet nicht, um seine Hegemonialität unter Beweis zu stellen, sondern um die finanzielle Basis der Familie sicherzustellen, weshalb er keine riskanten Karriereentscheidungen trifft, sondern lieber einen Beruf wählt, der ihm neben finanzieller Sicherheit auch Zeit für die Familie lässt, etwa im öffentlichen Dienst. In der Familie beteiligt er sich nicht nur an der Kindererziehung, sondern greift seiner Frau auch bei der Hausarbeit unter die Arme. Die Frau ist die Gefühlsspezialistin. Als Gestalterin der familiären Atmosphäre ist sie primär für Hausarbeit und Kindererziehung zuständig. Wenn sie aus finanziellen Gründen doch arbeiten muss, dann ergreift sie einen Beruf, der sie (als junge Frau) entweder für ihre spätere Aufgabe als Hausfrau und Mutter vorbereitet oder für den sie (als ältere Frau) aufgrund ihrer langjährigen familiären Tätigkeit gut vorbereitet ist, etwa als Sekretärin, Erzieherin, Krankenschwester oder Hotelfachfrau.

Der Grundkonflikt zwischen den Geschlechtern ist im familistischen Milieu anders gelagert als im traditionalen Milieu. Hier versucht die Frau, dafür zu sorgen, dass die männliche Sphäre, also alles Außerfamiliäre, aus dem Familienleben herausgehalten wird. Ökonomische Kalküle, Politik, öffentliche Diskurse und gesellschaftliche Einflüsse haben vor der Haustür zu bleiben. Dringen diese außerhäuslichen Probleme aber doch in die Familie ein, hat der Mann eine stärkere Machtposition als die Frau (Koppetsch und Maier 2001).

Das *individualisierte Milieu* versucht sich von hegemonialen Machtkämpfen und hierarchischen Geschlechterbeziehungen völlig frei zu machen und verfolgt stattdessen (auf der normativen Ebene) einen Partnerschafts-Code, der sich an Selbstentfaltung (Keddi 2003; Mühling et al. 2006: 137) und einer gleichen, ausbalancierten Rollenaufteilung zwischen den Geschlechtern orientiert (Kassner und Rüling 2005: 246 ff.; Koppetsch und Maier 2001). Beim gehobenen Ausstattungsniveau studieren beide Partner oder arbeiten in akademischen Berufen, die als geschlechtsneutral gelten (Koppetsch und Maier 2001). Die „neuen" Männer unterscheiden sich von den „alten" Männern,

da sie mehr Hausarbeit machen und Kleinkindpflege und Kinderbetreuung übernehmen (Zulehner 2004). Insbesondere das Kochen, gerne gemeinsam mit der Partnerin, ist typisch für moderne Männer (Lincke 2007: 155 ff.; Zulehner 2004). Der Grundkonflikt des individualisierten Milieus liegt darin, dass es sehr schwer fällt, diese angestrebte Geschlechtsneutralität auch praktisch umzusetzen (Koppetsch und Maier 2001).

V. Milieuspezifische Geschlechterpraktiken

Aufbauend auf dem dargestellten Modell der Differenzierung von Geschlechterpraktiken in verschiedenen sozialen Milieus entlang der Achsen des Ausstattungsniveaus und der Modernität wollen wir nun der Frage nachgehen, wie die Geschlechterbeziehungen in diesen Milieus konkret ausgestaltet werden. Mit Ausnahme der erläuterten Unterschiede in den Berufen sowie der häuslichen Arbeitsteilung lassen sich die geschlechtsspezifischen Alltagspraktiken im traditionalen und familistischen Milieu auf Basis bisheriger Studien kaum trennen, da diese Unterschiede nicht systematisch herausgearbeitet wurden. Gemeinhin wird nur grob zwischen eher modernen (d. h. individualistischen) und eher traditionellen (d. h. traditionalen oder familistischen) Milieus unterschieden. Deshalb beschränken wir uns auf die Gegenüberstellung von traditionalem und individualistischem Milieu.

Für die *traditionalen Milieus* ist festzustellen, dass das Ernährer-Hausfrau-Modell in der Alltagspraxis je nach Ausstattungsniveau auf jeweils spezifische Art und Weise ausgelebt wird. In traditionalen Milieus mit *hohem Ausstattungsniveau* gehören die Männer typischerweise zur Funktions- und Leistungselite (Koppetsch und Maier 2001; Schulze 1996: 283-291). Da die Ehe für sie eine gesellschaftliche Konvention ist, ist ein seriöser Mann aus der Elite verheiratet. Die Hausfrau ist hier typischerweise „Gattin". Von Gattinnen konservativ-gehobener Männer werden ein gewisser Habitus und (Status-) Konsum erwartet. Sie erfüllen repräsentative Pflichten in den gehobenen Kreisen und Clubs und verleihen ihrem Mann so Ansehen (Koppetsch und Maier 2001).

Zu diesen Repräsentationspflichten gehört schon das äußere Erscheinungsbild: Die Gattin soll schlank, attraktiv und gut gekleidet sein, was zumeist nur durch ein gezieltes und diszipliniertes Ernährungs- und Sportprogramm und ein ausgesprochenes Modebewusstsein erreichbar ist, wobei man sich konservativ und qualitätsbewusst kleidet (Schulze 1996: 93-157, 283-300). So ist es nicht verwunderlich, dass Magersucht gerade in diesen Milieus häufig vorkommt. Auch die Wohnung (und evtl. sogar den Gatten) statusgemäß auszustatten, ist Aufgabe der Frau. Zu den Repräsentationspflichten gehört aber auch die Pflege des sozialen Lebens. Hierzu gehören unter anderem die Fähigkeiten, ein breites soziales Netz zu pflegen, ein statusgemäßes Freizeitprogramm zu organisieren und eine angenehme Abendunterhaltung zu führen. Dies erfordert eine ausgesprochene Kennerschaft in Musik, Kunst, Literatur, Wirtschaft und Politik (Schulze 1996: 283-291). Um sich in diesen Gebieten so gut auszukennen, dass sich weder Gatte noch Gattin während ihres Freizeitprogramms blamieren, muss man nicht nur geschult sein, sondern sehr viel Zeit investieren. Es ist daher nicht untypisch, dass junge Frauen aus diesem Milieu bereits ein Studium etwa im Bereich der Kunstgeschichte oder Germanistik ergreifen. Diese Studiengänge haben zwar schlechte Berufsaussichten, setzen aber eine gute Grundlage für diese Kennerschaft. Es sind vor allem

diese Frauen, die für die stärkere weibliche Hochkulturorientierung (Rössel 2009: 324), etwa im Bereich der klassischen Musik (Stein 2005), verantwortlich sind. Ihre (rare) Freizeit verwenden Männer hoher sozialer Schichten anders als Frauen: Er engagiert sich für Politik, sie geht ins Museum. Diese Sphärentrennung schlägt sich auch in unterschiedlichem Medienverhalten nieder: Er liest den Politik- und Wirtschaftsteil der Zeitung, sie das Feuilleton.

Im Bereich der Ernährung werden die Geschlechterunterschiede teilweise verwischt, weil die Frage, was gekocht und gegessen wird, meist eine Haushaltsentscheidung ist. Es sind i. d. R. die Frauen, die sich mit Ernährung befassen, und das Ernährungswissen ist bei gebildeten Frauen deutlich höher. Die Folge ist, dass sich gehobene Familien tendenziell gesünder und kalorienärmer ernähren und weniger Fleisch essen. Das Ideal ist ein durchtrainierter, schlanker Körper, der sich vom an Kraft orientierten „Unterschichtenkörper" abhebt. Hierzu passt, dass höher Gebildete insgesamt mehr Sport treiben als niedrig Gebildete (Klein 2009).

Um diese perfekte Außenfassade aufrechtzuerhalten, benötigt man nicht nur eine erhebliche (Vor-)Bildung, sondern auch sehr viel Zeit, weil das, was gerade hochkulturell „en vogue" ist, dem Wandel unterworfen ist. Die Zeit verschaffen sich Gattinnen aus gehobenen Milieus u. a. durch die intensive Inanspruchnahme sozialer Dienstleistungen (z. B. Putzfrau, Gärtner).

In *sozial aufstrebenden, traditionalen Milieus* ist es dagegen nicht so leicht, hierbei mitzuhalten: Zwar können es sich Mittelschichtfamilien seit dem Zweiten Weltkrieg leisten, dass die Frauen nicht arbeiten müssen, aber es kostet einen erheblichen Aufwand seitens der Frauen, die schöne Außenfassade zu halten. Sie verschönern die Wohnung, machen sauber, bringen Sachen in Ordnung, kochen und sind insgesamt für Gemütlichkeit (zu Hause) zuständig (Schulze 1996: 300, 311). Die Häuslichkeit von Frauen in traditionalen Milieus ist so selbstverständlich, dass sie Bestandteil der meisten Messinstrumente zum Lebensstil ist. Insgesamt ist die Situation in aufstrebenden Mittelschichtfamilien weit weniger komfortabel als in etablierten gehobenen Milieus: Die Männer haben sich ihre Position hart erarbeitet – gewöhnlich mit Hilfe ihrer Frauen. Entsprechend sind die Männer sich ihrer Position im Hierarchiegefüge hegemonialer Männlichkeit lange nicht so sicher wie die konservativ Gehobenen. Feministisches Gedankengut stellt für sie daher ein Bedrohungspotenzial dar, auf das sie mit „wütender Empörung" (Behnke 1997: 69) reagieren. Wenn der Feminismus ihre Ehefrauen infizieren würde, droht die Gefahr, dass diese die Rollenaufteilung infrage stellen und so ihre Männer unterminieren könnten.

Im Gegensatz zur Mittel- und Oberschicht orientieren sich die Geschlechtsrollenbilder von *traditionellen Arbeitern*, also Personen mit niedrigem Ausstattungsniveau, immer noch an äußeren Zwängen und der Notwendigkeit, gemeinsam ein Leben zu gestalten. Die Männer haben oft klassische Männerberufe in Industrie und Handwerk, die körpernah und gegenstandsorientiert sind. Die körperliche Virilität ist ein wesentliches symbolisches Moment der Inszenierung von Männlichkeit (Koppetsch und Maier 2001). Auch hier sollte die Frau idealerweise Hausfrau sein – sie ist es, die zu Hause für Gemütlichkeit und Harmonie sorgt (Schulze 1996: 93-157). Dazu passt auch die Vorliebe für Schlager und Heimatmusik, Heimatromane, Heimatfilme, Quizsendungen und Zeitschriften wie das „Goldene Blatt" und „Frau im Spiegel" (Schulze 1996: 93-157, 283-300). Der Anteil der Arbeiterfrauen, die arbeiten mussten, war schon immer

höher als in anderen sozialen Milieus. Dafür sind die Arbeiterfrauen die einzigen Frauen, die zwischen 1991/92 und 2000/01 ihren Zeiteinsatz für die Erwerbsarbeit nicht erhöht haben (Döge 2006: 74). Arbeiten sie doch, dann in klassischen Frauenberufen in Industrie und Handwerk (z. B. als Verkäuferin, Friseurin, Kellnerin oder Putzhilfe), die (scheinbar) weniger körperliche Kraft erfordern und sichtbar räumlich von den männlichen Arbeitsplätzen getrennt sind (Koppetsch und Maier 2001). Die Rollenvorstellungen muten auch nach wie vor traditional an (Behnke 1997).

Um die konkreten Geschlechterpraktiken in niedrig gebildeten, arbeitsmarktfernen Milieus besser zu verstehen, ist ein Argument des Modells hegemonialer Männlichkeit hilfreich: Hegemonialität oder Männlichkeit und Weiblichkeit können in verschiedenen Domänen etabliert werden. Marginalisierte Männer, also solche Männer, die aus verschiedenen Gründen keinen oder nur beschränkten Zugang zum Arbeitsmarkt haben (Arbeitslose, Behinderte usw.) oder aufgrund niedriger Bildung nur geringe Aufstiegschancen haben, weichen auf andere Sphären wie z. B. Technik, Konsum, Wohnen, Freizeit sowie Körperpraktiken (Kleidung, Ernährung, Gesundheitsverhalten, Sport) aus. Zu vermuten wäre, dass gerade auf Nebenschauplätzen die Unterschiede zwischen den Milieus deutlicher zutage treten als auf den Hauptschauplätzen.

Zu den Ausweichmechanismen gehören Homophobie (Dean 2007), eine Betonung männlicher Ehre (Findeisen und Kersten 1999; Vogt 1997), eine höhere Gewalttätigkeit (Boatcă 2004; Meuser 2003) – verstärkt bei Skinheads (Möller 2008), Gefängnisinsassen (Bereswill 2004; Neuber 2008), aber auch generell bei Jugendlichen mit schlechten Berufschancen, die in ihrer Männlichkeit noch nicht gefestigt sind (Fuchs et al. 2008). Auch wenn Gewalt gegen Frauen (Heiliger et al. 2005; Müller und Schröttle 2004), insbesondere gegen die Partnerin und Kinder (Gelles 2002; Lamnek et al. 2006), eine mögliche Reaktionsweise ist, so üben Männer meist Gewalt gegen andere Männer aus (Fuchs et al. 2008; Jungnitz et al. 2007). Auch Sportarten wie Fußball werden von „echten Männern" dazu verwendet, ihre Geschlechtsidentität auszudrücken (Kreisky 2006), wobei ein wesentliches Moment die Verbindung von Sport mit Aggression und Gewalt ist. Gerade traditional Orientierte betreiben konfrontierenden Sport, teilen harte Schläge aus und stecken sie ein, verletzen und werden verletzt – und sollen das „wie ein Mann nehmen". Verletzungen werden so zu Symbolen von Kraft und Courage.

Wie bereits erwähnt, strebt das *individualisierte Milieu* in Beruf, Partnerschaft und Familienleben eine gleiche, partnerschaftsorientierte Rollenaufteilung an. Die Frauen zeichnen sich dadurch als modern aus, dass sie karriereorientiert sind, die Männer dadurch, dass sie sich an der Hausarbeit und Kindererziehung beteiligen. Dieses Ideal der Gleichheit ist allerdings in der Praxis sehr schwer umzusetzen: Erstens decken sich zwar – im Gegensatz zu den anderen Milieus – öffentliche und private Moral, aber zumindest bei den Reflexiven klaffen Normen und Handeln auseinander. Es gelingt Angehörigen des individualisierten Milieus eher nicht, ihre Wertvorstellungen in die Alltagspraxis umzusetzen: Nach wie vor verdienen Männer (nicht nur in diesem Milieu) meistens mehr als Frauen. Spätestens bei der Geburt von Kindern kommt es in allen Milieus (auch im individualisierten Milieu) zu einer Retraditionalisierung der Arbeitsaufteilung (Fthenakis et al. 2002; Grunow et al. 2011), d. h. die traditionelle Rollenstruktur ist erstaunlich stabil (Grunow 2007), unabhängig von Bildungsniveau, sozialem Status oder Alter (Cyprian 1996). So stellt Zulehner (2004) bei den „neuen Män-

nern“ eine „Schieflage“ fest: Sie nehmen sich zwar mehr Zeit für Kinder, investieren diese aber in Spiel, Sport und Unternehmungen. Sie sind mehr in die Hausarbeit eingebunden als „alte Männer“, praktizieren aber innerhalb dieses Bereichs männerspezifische Tätigkeiten. Für ihre Partnerinnen bleiben dagegen diejenigen Tätigkeiten im Haushalt, bei denen man sich am wenigsten selbst entfalten kann, wie etwa Bügeln oder Putzen. Für Frauen stellt sich damit das Problem der Vereinbarkeit von Familie und Beruf (Grunow 2007; Mühling et al. 2006).

Selbst wenn es in Beruf und Familie gelingt, einigermaßen Gleichheit herzustellen, bedeutet dies nicht, dass im individualisierten Milieu keine Geschlechterdifferenzen existieren. Vielmehr verlagert sich, zweitens, die Konstruktion von Männlichkeit und Weiblichkeit auf andere Lebensbereiche, etwa Freizeit und Konsum (Koppetsch und Maier 2001). So betreiben Männer mit Technik und Risiko assoziierte Erlebnissportarten wie Mountain-Biking, Surfen und Skaten.

Drittens stehen die Angehörigen des individualisierten Milieus häufig zwischen verschiedensten Praktiken, weil sie zwar genau wissen, was sie *nicht* wollen, aber kaum über erprobte Gegenmodelle verfügen. Ein gutes Beispiel hierfür ist der weibliche Kleidungsstil. Moderne Frauen wollen kein „Weibchen“ sein, also keine „Frauen, die sich auf die Brustwarzen gucken lassen; Frauen, deren enge Kleidung ordinär wirkt, die zu niedlich aussehen, sodass sie nicht ernstgenommen werden; Mütter in Kittelschürze und Lockenwickler; Frauen, die ständig mit ihrem Äußeren beschäftigt sind, Modepüppchen, die stundenlang vor dem Schrank stehen“ (Bachmann 2008: 72). Es ist aber unklar, wie sich die moderne Frau dann eigentlich anziehen soll. Da sie sich zudem (aus ideologischen Gründen) nicht zu viel mit Mode beschäftigen möchte, aber ein Überangebot an vielseitig kombinierbarer Kleidung existiert, wird das Sich-Kleiden zu einem täglichen Kampf (Bachmann 2008). In den meisten anderen Lebensbereichen haben es allerdings individualisierte Männer deutlich schwerer als Frauen, da für Frauen zwar sehr viele Handlungsoptionen existieren, es aber an positiven Männlichkeitsbildern mangelt. Dies führt insgesamt zu einer massiven Verunsicherung und Frustration seitens der Männer (Behnke 1997), aber auch der Frauen des individualisierten Milieus – nur in jeweils unterschiedlichen Arenen.

VI. Zusammenfassung

Obwohl sich in fast allen Lebensbereichen deutliche Unterschiede zwischen Männern und Frauen identifizieren lassen, sind Lebensstil- und Geschlechterforschung bislang kaum verbunden. Dies erscheint uns unbefriedigend, zumal die Lebensstilforschung zahlreiche Geschlechterunterschiede in den Lebensstilen, die Geschlechterforschung zahlreiche milieuspezifische Geschlechterunterschiede identifiziert hat. Dadurch, dass beide Forschungstraditionen auch theoretisch weitgehend unverbunden sind, werden nicht nur Milieuunterschiede verwischt, sondern es ist auch teils schwer, bestimmte Tätigkeits- und Konsummuster zu erklären (z. B. Bihagen und Katz-Gerro 2000).

Ausgehend von Gerhard Schulzes Lebensstilkonzept haben wir daher ein Konzept vorgeschlagen, das als Folie dienen soll, die bisherigen Befunde zu ordnen und Leitfragen und Hypothesen für die künftige Forschung zu formulieren. Wir argumentieren, dass es hierzu einerseits erforderlich ist, in die Definition des Begriffs „Lebensstil“ ne-

ben konkreten Tätigkeiten und Konsummustern auch deren zugeschriebene Bedeutung einzubeziehen. Andererseits müssen Konsum und Produktion, Freizeit und Arbeit in ihren wechselseitigen Bezügen betrachtet werden.

Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass in den verschiedenen Milieus auf der normativen Ebene bestimmte Geschlechterbilder existieren, die sich auf der Ebene der Alltagspraxis in geschlechtsspezifischen oder auch egalitären Tätigkeitsmustern niederschlagen. Entlang der Ausstattungsachse kommen in Westdeutschland Mann und Frau komplementäre Rollen im Statuskampf zu: Während Männer im Berufsleben versuchen (sollen), ein hohes Einkommen und Berufsprestige zu erzielen, kommt Frauen die Aufgabe zu, über demonstrativen Konsum und den Konsum von Hochkulturgütern den sozialen Status nach außen hin sichtbar zu machen. Entlang der Modernitätsachse unterscheiden sich die Milieus danach, wie sehr sie sich am Ernährer-Hausfrau-Modell orientieren.

Wir glauben, dass diese Perspektive sowohl für die Geschlechter- als auch die Lebensstilforschung fruchtbar ist. Die Geschlechterforschung, die überwiegend auf die Vereinbarkeit von Familie und Beruf fokussiert, müsste stärker als bisher den Bereich der Freizeit und des Konsums in ihre Analysen einbeziehen. Um etwa zu erklären, warum Frauen im Berufsleben an eine gläserne Decke stoßen und so stark unter der Vereinbarkeitsproblematik leiden, ist es – so unsere These – unabdingbar, auch Restriktionen im privaten Leben zu betrachten. Insbesondere wäre zu fragen, ob und welche Frauen aus welchen Milieus ein starkes Eigeninteresse an der Aufrechterhaltung des Status quo haben. So zeigt etwa Keddi (2003), dass die treibende Kraft des Ernährer-Hausfrau-Modells normalerweise nicht Männer, sondern Frauen sind. Für die Lebensstilforschung würde dies umgekehrt bedeuten, dass sie, um milieuspezifische Geschlechterpraktiken zu analysieren, stärker als bisher den Bereich des Berufslebens in ihre Analysen einbeziehen müsste und für den Bereich der Freizeit und des Konsums stärker nach Interaktionseffekten zwischen Geschlecht und Milieu suchen müsste.

Unsere Darstellung basiert auf einer Systematisierung der Forschungsliteratur. Zu fragen wäre, ob sich die Ergebnisse bestätigen, wenn man sie systematisch empirisch erforscht. Anhand der Interaktion zwischen Bildung und Alter wäre zu prüfen, ob die horizontale Differenzierung in traditionale, familistische und individualisierte Milieus empirisch standhält oder ob sich die Milieus anders ausrichten. Außerdem müssten die Unterschiede der geschlechtsspezifischen Alltagspraktiken zwischen dem traditionalen und familistischen Milieu gerade in den Bereichen Freizeit und Konsum herausgearbeitet werden, um die Trennlinien zwischen diesen Milieus besser bestimmen zu können. Die individualisierten Milieus zeichnen sich dabei als Gegenpol zu traditionalen Milieus aus, verfallen aber früher oder später – insbesondere bei Familiengründung – zumeist doch in traditionelle Muster. Obwohl Einigkeit darüber herrscht, dass keine biologischen Ursachen dies aufzwingen, ist noch nicht hinlänglich geklärt, welche Beharrungskräfte stattdessen zu dieser Retraditionalisierung führen.

Weiterhin hat sich gezeigt, dass Generationen- und Alterseffekte und deren Interaktion nicht klar bestimmbar sind. Die Geschlechterforschung legt den Schwerpunkt auf Modernität und gesellschaftlichen Wandel, die Lebensstilforschung ist diesbezüglich unentschieden, während die Familiensoziologie von Lebenszyklen oder -phasen spricht und eher auf Alterseffekte abstellt. Eine genauere Zuordnung wäre für die Erklärung der Dynamiken wichtig.

Da wir davon ausgehen, dass die spezifische Verwebung von Milieu und Geschlecht historisch und kulturell variiert, ist letztlich zu fragen, wann, warum und wie die hier dargestellte Konstellation entstanden ist, welche Aspekte sich wandeln, welche Konstanten es gibt und wie der Zusammenhang zwischen Lebensstil und Geschlecht in Ostdeutschland und in anderen Ländern ausgestaltet ist.

Literatur

Alda, Holger. 2005. Welchen Beitrag leistet der ausgeübte Beruf für das Arbeitseinkommen von Personen? In *Perspektiven des Berufskonzepts. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 297,* Hrsg. Marita Jacob, Peter Kupka, 91-108. Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.

Alkemeyer, Thomas. 2007. Aufrecht und biegsam. *Aus Politik und Zeitgeschichte* 18: 6-18.

Bachmann, Cordula. 2008. *Kleidung und Geschlecht.* Bielefeld: transcript.

Barlösius, Eva. 1999. *Soziologie des Essens.* Weinheim: Juventa.

Baur, Nina, 2007. Der perfekte Vater. *FreiburgerGeschlechterStudien* 21: 79-113.

Baur, Nina, und Jens Luedtke. 2008. Konstruktionsbereiche von Männlichkeit. In *Die soziale Konstruktion von Männlichkeit*, Hrsg. Nina Baur, Jens Luedtke, 8-26. Opladen: Barbara Budrich.

Becker, Silke. 2000. Geschlechterkonstruktion in der Zeitschrift „Men's Health". *Zeitschrift für Frauenforschung und Geschlechterstudien* 18: 111-136.

Behnke, Cornelia. 1997. *Frauen sind wie andere Planeten.* Frankfurt a. M.: Campus.

Behnke, Cornelia. 2000. Und es war immer, immer der Mann. In *Männlichkeitsentwürfe*, Hrsg. Hans Bosse, Vera King, 124-138. Frankfurt a. M.: Campus.

Bereswill, Mechthild. 2004. The Society of Captives. *Kriminologisches Journal* 36: 92-108.

Bihagen, Eril, und Tally Katz-Gerro. 2000. Culture Consumption in Sweden. *Poetics* 27: 327-349.

Blank, Grant. 2007. Food and Cultural Consumption. In *The Blackwell Encyclopedia of Sociology*, ed. Georg Ritzer, 721-724. Malden: Blackwell.

Blossfeld, Hans-Peter, Rolf Müller und Andreas Timm. 1998. Der Einfluß des Bildungssystems auf die Heiratsmuster in Westdeutschland und den USA. In *Was prägt Berufsbiographien?* Hrsg. Dieter Blaschke, Werner Dressel, Gerhard Engelbrech, Walter R. Heinz, 129-166. Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.

Boatcă, Manuela. 2004. Entzauberte Männlichkeit. *Kriminologisches Journal* 26: 197-210.

Bourdieu, Pierre. 1982. *Die feinen Unterschiede.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Bourdieu, Pierre. 1997. Die männliche Herrschaft. In *Ein alltägliches Spiel*, Hrsg. Irene Dölling, Beate Krais, 153-217. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Brandes, Holger. 2002. *Der männliche Habitus. Band 2: Männerforschung und Männerpolitik.* Opladen: Leske + Budrich.

Bruce, Toni. 2007. Media and Sport. In *The Blackwell Encyclopedia of Sociology*, ed. George Ritzer. 2916-2921. Malden: Blackwell.

Connell, Raewyn. 2006. *Der gemachte Mann.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Cyprian, Gudrun. 1996. Veränderung der Rollenbilder von Mann und Frau im Kontext von Partnerschaft, Ehe und Familie. In *Familiale Lebenswelten und Bildungsarbeit*, Hrsg. Laszlo Vaskovics, Heike Lipinski, 69-110. Opladen: Leske + Budrich.

Dausien, Bettina. 1996. *Biographie und Geschlecht.* Bremen: Donat Verlag.

Dausien, Bettina. 2001. Erzähltes Leben – erzähltes Geschlecht? *Feministische Studien* 2: 57-73.

Dean, James J. 2007. Homophobia. In *The Blackwell Encyclopedia of Sociology*, ed. George Ritzer, 2152-2154. Malden: Blackwell.

Doane, Randal. 2007. Masculinities and Consumption. In *The Blackwell Encyclopedia of Sociology*, ed. George Ritzer, 735-737. Malden: Blackwell.

Döge, Peter. 2006. *Männer – Paschas und Nestflüchter?* Opladen: Barbara Budrich.

Elias, Norbert. 1997. *Über den Prozeß der Zivilisation* (1939). Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Findeisen, Hans-Volkmar und Joachim Kersten. 1999. *Der Kick und die Ehre*. München: Antje Kunstmann.

Frevert, Ute. 1996. Soldaten, Staatsbürger. In *Männergeschichte – Geschlechtergeschichte*, Hrsg. Thomas Kühne, 69-87. Frankfurt a. M./New York: Campus, 69-87.

Fthenakis, Wassilios E., Bernhard Kalicki und Gabriele Peitz. 2002. *Paare werden Eltern*. Opladen: Leske + Budrich.

Fuchs, Marek, Siegfried Lamnek, Jens Luedtke und Nina Baur. 2008. *Gewalt an Schulen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Gelles, Richard. 2002. Gewalt in der Familie. In *Internationales Handbuch der Gewaltforschung*, Hrsg. Wilhelm Heitmeyer, John Hagan, 1043-1077. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Goeschel, Albrecht, und Marcus Bollmann. 2007. Zentren für Männergesundheit. http://www.prof-goeschel.com (Stand: 9. Mai 2011).

Grunow, Daniela. 2006. Convergence*, Persistence and Diversity in Male and Female Careers*. Opladen: Barbara Budrich.

Grunow, Daniela. 2007. Wandel der Geschlechterrollen und Väterhandeln im Alltag. In *Väter im Blickpunkt*, Hrsg. Tanja Mühling, Harald Rost, 49-76. Opladen: Barbara Budrich.

Grunow, Daniela, Heather Hofmeister und Sandra Buchholz. 2006. Late 20th Century Persistence and Decline of the Female Homemaker in Germany and the United States. *International Sociology* 1: 101-132.

Grunow, Daniela, Florian Schulz und Hans-Peter Blossfeld. 2011. Was erklärt die Traditionalisierungsprozesse häuslicher Arbeitsteilung im Eheverlauf. *Zeitschrift für Soziologie* 36: 162-181.

Hämmerle, Christa. 2000. Von den Geschlechtern der Kriege und des Militärs. In *Was ist Militärgeschichte?,* Hrsg. Thomas Kühne, Benjamin Ziemann, 229-262. Paderborn: Schöningh.

Hartmann-Tews, Ilse, und Bettina Rulofs, Hrsg. 2006. *Handbuch Sport und Geschlecht*. Schorndorf: Hofmann.

Heiliger, Anita, Brigitta Goldberg, Monika Schröttle und Dieter Hermann. 2005. Gewalthandlung und Gewaltbetroffenheit von Männern und Frauen. In *Gender-Datenreport*. Hrsg. Waltraud Cornelißen, 609-665. München: DJI.

Herlyn, Ulfert, Gitta Scheller und Wulf Tessin. 1994. *Neue Lebensstile in der Arbeiterschaft?* Opladen: Leske + Budrich.

Higate, Paul, und John Hopton. 2005. War, Militarism, and Masculinities. In *Handbook of Studies on Men & Masculinities*, eds. Michael S. Kimmel, Jeff Hearn, Raewyn Connell, 432-447. Thousand Oaks: Sage.

Hofmeister, Heather, Nina Baur und Alexander Röhler. 2009. Versorgen oder Fürsorgen? In *Mütter/Väter,* Hrsg. Barbara Thiessen, Paula-Irene Villa, 194-212. Münster: Westfälisches Dampfboot, 194-212.

Isengard, Bettina. 2006. Unterschiede im Freizeitverhalten als Ausdruck sozialer Ungleichheitsstrukturen. In *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede*, Hrsg. Karl-Siegbert Rehberg, 2469-2483. Frankfurt a. M.: Campus.

Jösting, Sabine. 2008. Männlichkeit und geschlechtshomogene Praxis bei Jungen. In *Die soziale Konstruktion von Männlichkeit*, Hrsg. Nina Baur, Jens Luedtke, 45-60. Opladen: Barbara Budrich.

Jungnitz, Ludger, Hans-Joachim Lenz, Ralf Puchert, Henry Puhe und Willi Walter, Hrsg. 2007. *Gewalt gegen Männer*. Opladen: Barbara Budrich Verlag.

Kassner, Karsten, und Anneli Rüling. 2005. Nicht nur am Samstag gehört Papa mir! In *Männer – das „vernachlässigte" Geschlecht in der Familienforschung*, Hrsg. Karsten Hank, Angelika Tölke, 235-264. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Keddi, Barbara. 2003. *Projekt Liebe*. Opladen: Leske + Budrich.

Kerr, Anne. 2007. Women in Science. In *The Blackwell Encyclopedia of Sociology,* ed. George Ritzer, 5267-5268. Malden: Blackwell.

Kessemeier, Gesa. 1999: Und wo Schleifenenden flattern, beginnt das Reich des Weiblichen. In *Kultur, Geschlecht, Körper*, Hrsg. genus, 159-178. Münster: Agenda

Klein, Michael. 1983. Sport und Geschlecht. In *Sport und Geschlecht*, Hrsg. Michael Klein, 7-28. Reinbek: Rowohlt.

Klein, Thomas. 2009: Determinanten der Sportaktivität und Sportart im Lebenslauf, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 61, 1-32.
Kocka, Jürgen. 1990. *Arbeitsverhältnisse und Arbeiterexistenzen*. Bonn: Dietz.
Kolbe, Wiebke. 2002. *Elternschaft im Wohlfahrtsstaat*. Frankfurt a. M.: Campus.
Koppetsch, Cornelia, und Maja S. Maier. 2001. Männlichkeit im Milieuvergleich. In *Männlichkeit und soziale Ordnung*, Hrsg. Peter Döge, Michael Meuser, 27-48. Opladen: Leske + Budrich.
Körner, Gabriele. 2006. Berufswahl, Lebensentwurf und Geschlecht. *Zeitschrift für Frauenforschung und Geschlechterstudien* 24: 141-157.
Kreisky, Eva. 2006. Fußball als männliche Weltsicht. In *Arena der Männlichkeit*. Hrsg. Eva Kreisky, Georg Spitaler, 21-40. Frankfurt a. M.: Campus.
Krüger, Helga. 2001. Ungleichheit und Lebenslauf. In *Geschlechtersoziologie,* Hrsg. Bettina Heintz, 512-37. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Kühne, Thomas. 1996. … aus diesem Krieg werden nicht nur harte Männer heimkehren. In *Männergeschichte – Geschlechtergeschicht*e, Hrsg. Thomas Kühne, 174-192. Frankfurt a. M.: Campus.
Lamnek, Siegfried, Jens Luedtke und Ralf Ottermann. 2006. *Tatort Familie*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Laub Coser, Rose. 1987. Machtverlust und Statusgewinn. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 39: 1-14.
Lennox, Sara. 2005. Warum gingen die Trümmerfrauen zurück an den Herd? *Freiburger FrauenStudien* 16: 57-74.
Lincke, Hans-Joachim. 2007. *Doing Time*. Bielefeld: transcript.
Luca, Renate, und Stefan Aufenanger. 2007. *Geschlechtersensible Medienkompetenzförderung. Mediennutzung und Medienkompetenz von Mädchen und Jungen sowie medienpädagogische Handlungsmöglichkeiten*. Berlin: Vistas.
Lundgreen, Peter, und Jana Scheunemann. 2006. Geschlechtsspezifische Berufsbildung und Arbeitsmarktchancen. *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft*. Beiheft 7-06: 127-149.
Mansfield, Louise. 2007. Sport and Gender. In *The Blackwell Encyclopedia of Sociology*, ed. George Ritzer, 1875-1879. Malden: Blackwell.
Medienpädagogischer Forschungsverbund Südwest, Hrsg. 2006. Medienpädagogischer Forschungsverbund Südwest. http://www.mpfs.de/fileadmin/JIM-pdf06/JIM-Studie_2006.pdf (Stand: 9. Mai 2011).
Medienpädagogischer Forschungsverbund Südwest, Hrsg. 2007. KIM-Studie 2006. Kinder und Medien, Computer und Internet. Basisuntersuchung zum Medienumgang 6- bis 13-Jähriger in Deutschland. http://www.mpfs.de/fileadmin/KIM-pdf06/KIM2006.pdf (Stand: 9. Mai 2011).
Messerschmidt, James W. 2007. Crime and Masculinities. In *The Blackwell Encyclopedia of Sociology*, ed. George Ritzer, 2818-2821. Malden: Blackwell.
Messner, Michael A. 2005. Still a Man's World? In *Handbook of Studies on Men & Masculinities,* eds. Michael S. Kimmel, Jeff Hearn, Raewyn Connell, 313-325. Thousand Oaks: Sage.
Meuser, Michael. 2003. Gewalt als Modus von Distinktion und Vergemeinschaftung. In *Geschlecht – Gewalt – Gesellschaft*, Hrsg. Siegfried Lamnek, Manuela Boatcă, 37-54. Opladen: Leske + Budrich.
Meuser, Michael. 2004. Zwischen „Leibvergessenheit" und „Körperboom". *Sport und Gesellschaft* 1: 197-218.
Meuser, Michael. 2006. *Geschlecht und Männlichkeit*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Möller, Kurt. 2008. Körperpraxis und Männlichkeit bei Skinheads. In *Die soziale Konstruktion von Männlichkeit*, Hrsg. Nina Baur, Jens Luedtke, 226-241. Opladen: Barbara Budrich.
Morgan, David. 2005. Class and Masculinity. In *Handbook of Studies on Men & Masculinities*, eds. Michael Kimmel, Jeff Hearn, Raewyn Connell, 165-177. Thousand Oaks: Sage.
Morley, David, 2001: Familienfernsehen und Medienkonsum zu Hause. *Televizion* 14: 20-25.
Mühling, Tanja, Harald Rost, Marina Rupp und Florian Schulz. 2006. *Kontinuität trotz Wandel*. Weinheim: Juventa.
Müller, Ursula, und Monika Schröttle. 2004. Lebenssituation, Sicherheit und Gesundheit von Frauen in Deutschland. http://www.bmfsfj.de/BMFSFJ/Service/Publikationen/publikationen, did=20560.html (Stand: 09. Mai 2011).

Müller-Schneider, Thomas. 1996. Wandel der Milieulandschaft in Deutschland. *Zeitschrift für Soziologie* 25: 190-206.
Neuber, Anke. 2008. Gewalt und Männlichkeit bei inhaftierten Jugendlichen. In *Die soziale Konstruktion von Männlichkeit*, Hrsg. Nina Baur, Jens Luedtke, 203-223. Opladen: Barbara Budrich.
Niehuss, Merit. 1999. Die Hausfrau. In *Der Mensch des 20. Jahrhunderts*, Hrsg. Ute Frevert, Heinz-Gerhard Haupt, 45-65. Frankfurt a. M.: Campus.
Noller, Peter, und Werner Georg. 1994. Berufsmilieus: Lebensstile von Angestellten im Dienstleistungssektor in Frankfurt am Main. Vom strukturhomologen zum reflexiven Berufsmilieu. In *Lebensstile in den Städten*, Hrsg. Jens S. Dangschat, Jörg Blasius, 79-90. Opladen: Leske + Budrich.
Ostner, Ilona. 1995. Arm ohne Ehemann? *Aus Politik und Zeitgeschichte* 36-37: 3-12.
Otte, Gunnar. 2004. *Sozialstrukturanalysen mit Lebensstilen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Otte, Gunnar. 2008. Lebensstil und Musikgeschmack. In *Musikrezeption, Musikdistribution und Musikproduktion*, Hrsg. Gerhard Gensch, Eva Maria Stöckler, Peter Tschmuck, 25-56. Wiesbaden: Gabler.
Pelak, Cynthia Fabrizio. 2007. Gender and the Body. In *The Blackwell Encyclopedia of Sociology*, ed. George Ritzer, 1845-1848. Malden: Blackwell.
Pfau-Effinger, Birgit. 1999. Welfare Regimes and the Gender Division of Labour. In *Working Europe*, eds. Jens Christiansen, Pertti Koistinen, Anne Kovalainen, 69-96. Aldershot: Ashgate.
Pinl, Claudia. 2004. Wo bleibt die Zeit? *Aus Politik und Zeitgeschichte* 31-32: 19-25.
Pokora, Felizitas. 1994. Lebensstile ohne Frauen? In *Lebensstile in den Städten*, Hrsg. Jens S. Dangschat, Jörg Blasius, 169-178. Opladen: Leske + Budrich.
Prahl, Hans-Werner, und Monika Setzwein. 1999. *Soziologie der Ernährung*. Opladen: Leske + Budrich.
Raithel, Jürgen, Hrsg. 2001. *Risikoverhalten Jugendlicher*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Raithel, Jürgen. 2005. Sportaktivität, Substanzkonsum und Ernährungsverhalten im Jugendalter. *Sport und Gesellschaft* 2: 155-203.
Rees, C. Roger. 2007. High School Sport. In *The Blackwell Encyclopedia of Sociology*, ed. George Ritzer, 2120-2123. Malden: Blackwell.
Reuband, Karl-Heinz. 2005. Sterben die Opernbesucher aus? In *Deutsches Jahrbuch für Kulturmanagement 2003/2004*, Hrsg. Armin Klein, Thomas Knubben, 123-138. Baden-Baden: Nomos.
Rössel, Jörg. 2009. *Sozialstrukturanalyse*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Rössel, Jörg, Rolf Hackenbroch und Angela Göllitz. 2005. Soziale Differenzierung und Strukturwandel des Hochkulturpublikums. In *Jahrbuch für Kulturpolitik 5*, Hrsg. Bernd Wagner, 225-234. Essen: Klartext-Verlag.
Schulze, Gerhard. 1996. *Die Erlebnisgesellschaft*. Frankfurt a. M.: Campus.
Schütze, Yvonne. 1988. Mutterliebe – Vaterliebe. In *Bürgerinnen und Bürger*, Hrsg. Ute Frevert, 118-133. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
Setzwein, Monika. 2004. *Ernährung – Körper – Geschlecht*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Simmel, Georg. 1992. *Soziologie* (1908). Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Statistisches Bundesamt, Hrsg. 2007. *Datenreport 2006*. Wiesbaden: Statisches Bundesamt.
Stein, Petra. 2005. Effekte sozialer Herkunft und sozialer Mobilität. In *Bildung und soziale Ungleichheit*, Hrsg. Uwe Engel, 81-104. Bonn: Informationszentrum Sozialwissenschaften.
Stürzer, Monika. 2005. Bildung, Ausbildung und Weiterbildung. In *Gender-Datenreport 1*, Hrsg. Waltraud Cornelißen, 21-98. München: DJI.
Stürzer, Monika, und Waltraud Cornelißen. 2005. Gesundheitsstatus und Gesundheitsrisiken von Männern und Frauen. In *Gender-Datenreport 1*, Hrsg. Waltraud Cornelißen, 470-521 München: DJI.
Sülzle, Almut. 2005. Männerbund Fußball. In *Männer – Macht – Körper*, Hrsg. Martin Dinges, 173-191. Frankfurt a. M.: Campus.

Trappe, Heike. 2006. Berufliche Segregation im Kontext. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 58: 50-78.
Trappe, Heike, und Rachel A. Rosenfeld. 2001. Geschlechtsspezifische Segregation in der DDR und der BRD. In *Geschlechtersoziologie*, Hrsg. Bettina Heintz, 152-181. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Veblen, Thorstein. 1981. *Theorie der feinen Leute*. München: dtv.
Veil, Mechthild. 2003. Kinderbetreuungskulturen in Europa. *Aus Politik und Zeitgeschichte* 44: 12-22.
Villa, Paula. 2006. *Sexy Bodies*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Villa, Paula. 2007. Der Körper als kulturelle Inszenierung und Statussymbol. *Aus Politik und Zeitgeschichte* 18: 18-26.
Vogt, Ludgera. 1997. *Zur Logik der Ehre in der Gegenwartsgesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
Wallner, Ernst M., und Margret Pohler-Funke, Hrsg. 1978. *Soziologie der Freizeit*. Heidelberg: Quelle & Meyer.
Walter, Christel. 1998. *Technik, Studium und Geschlecht*. Opladen: Leske + Budrich.
Wedgwood, Nikki, und Raewyn Connell. 2010. Männlichkeitsforschung. In *Handbuch Frauen- und Geschlechterforschung. Theorie, Methoden, Empirie*, Hrsg. Ruth Becker, Beate Kortendiek, 116-125. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
West, Candace, und Don H. Zimmermann. 1987. Doing Gender. *Gender and Society* 1: 125-151.
Zulehner, Paul M. 2004. Neue Männlichkeit – Neue Wege der Selbstverwirklichung. *Aus Politik und Zeitgeschichte* 46: 5-12.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Nina Baur, Technische Universität Berlin, Fakultät VI: Bauen – Planen – Umwelt, Institut für Soziologie, Franklinstr. 28/29 (FR 2-5),10587 Berlin
E-Mail: nina.baur@tu-berlin.de

DIE PRÄGUNG VON LEBENSSTILEN IM LEBENSVERLAUF: EINE ALTERS- UND KOHORTENANALYTISCHE PERSPEKTIVE

Bettina Isengard *

Zusammenfassung: Obwohl es sich bei Lebensstilen um relativ stabile Muster der Lebensführung handelt, sind sie im Zeitverlauf gewissen Wandlungen unterworfen. Entsprechend ist ein starker Zusammenhang zwischen dem Lebensalter und dem Lebensstil aus zahlreichen Untersuchungen bekannt. Dafür werden in der Literatur vor allem lebenszyklische Ereignisse verantwortlich gemacht. Allerdings können hinter altersbezogenen Lebensstilvariationen auch kohortenspezifische Prägungen stehen. Eine Trennung dieser Effekte ist aus datentechnischen Gründen bislang nur unzureichend vorgenommen worden. Der Beitrag versucht, diese Forschungslücke zu schließen. Wodurch Lebensstile im Zeitverlauf geprägt werden, wird mit den Längsschnittdaten des Sozioökonomischen Panels (SOEP) exemplarisch anhand von Freizeitmustern untersucht. Um den Einfluss von Alters- und Kohorteneffekten, aber auch von anderen sich wandelnden objektiven Lebensbedingungen wie der individuellen Ressourcenausstattung und der Lebens- und Wohnform zu untersuchen, werden Random-Effects-Modelle für fünf Messzeitpunkte im Zeitraum zwischen 1990 und 2008 geschätzt. Es zeigt sich, dass neben altersspezifischen Einflüssen auch Kohorteneffekte sowie andere Lebensbedingungen für die Entwicklung von Lebensstilen von großer Bedeutung sind.

I. Einleitung

Der Lebensstil eines Menschen, nach Geißler (2002: 126) „ein relativ stabiles, regelmäßig wiederkehrendes Muster der alltäglichen Lebensführung [...] – ein Ensemble von Wertorientierungen, Einstellungen, Deutungen, Geschmackspräferenzen, Handlungen und Interaktionen, die aufeinander bezogen sind", bildet Verhaltensweisen und Werthaltungen gesellschaftlicher Gruppen ab. Die Entstehung individueller Verhaltensmuster wird durch verschiedene Faktoren geprägt. Empirische Studien zeigen, dass das Einkommen, das Geschlecht, die Lebensform, der Berufsstatus sowie insbesondere die Bildung und das Alter die Herausbildung des Lebensstils determinieren (vgl. Georg 1998; Konietzka 1995; Spellerberg 1996; Wahl 1997). Die nachgewiesenen Zusammenhänge mit dem Lebensalter lenken die Aufmerksamkeit direkt auf die Prägung, die Ausdifferenzierung und den Wandel von Lebensstilen im Zeitverlauf.

Veränderungen des Lebensstils lassen sich nach Wahl (2003: 17) auf drei Zeitdimensionen zurückführen: (1) die Herausbildung von Generationen, (2) die Abfolge von Lebensphasen und (3) periodenspezifische Wandlungsprozesse. Mannheim (1928) geht davon aus, dass Verhaltensmuster, die sich in Lebensstilen manifestieren, weitest-

* Ich danke Gunnar Otte und Jörg Rössel sowie den anderen Autorinnen und Autoren des Sonderheftes für ihre hilfreichen Anregungen und Kommentare.

gehend in der Kindheit und Jugend geprägt werden und im Verlauf des Lebens relativ stabil bleiben. Veränderungen in den Lebensstilen werden deswegen erst für nachfolgende Generationen, sogenannte Geburtskohorten, relevant, die sich von den vorhergehenden Generationen, ihren Eltern und Großeltern, bewusst oder unbewusst abgrenzen. Veränderungen sind demnach also primär auf sich im Generationswechsel wandelnde Sozialisationsbedingungen zurückzuführen. Nach der lebenszeitlichen Perspektive (2) ändern sich Lebensstile mit der Abfolge von Lebensphasen. Somit variieren Lebensstile mit den für einzelne Altersphasen typischen gesellschaftlichen Rollen und Positionen sowie mit psychologischen und physiologischen Entwicklungsprozessen, denen man im Laufe des Lebens zwangsläufig unterliegt. Das Lebenszykluskonzept geht generell von sich wandelnden Lebensstilen aus, die sich in geordneter Art und Weise vollziehen und sich an typischen Lebensphasen orientieren, und steht damit im Gegensatz zum Generationenkonzept. Schließlich können Änderungen nach dem Periodenkonzept (3) auch eine direkte Folge von aktuellen sozialen, wirtschaftlichen oder politischen Entwicklungen und Ereignissen sein, denen alle Altersgruppen und Geburtskohorten gleichermaßen ausgesetzt sind.

Um zu untersuchen, wodurch Lebensstile im Zeitverlauf geprägt werden, wird zunächst auf exemplarische Querschnittergebnisse eingegangen, die jedoch die Zusammenhänge über die Zeit nur unzureichend abbilden können. Da dies nur mittels Längsschnittanalysen adäquat möglich ist, werden anschließend theoretische Hintergründe sowie empirische Untersuchungen diskutiert, die zeitliche und lebensverlaufsbezogene Perspektiven betrachten. Neben den Alters- und Kohorteneffekten sind dabei Veränderungen in der individuellen Ressourcenausstattung sowie in der Wohn- und Lebenssituation zu beachten, die jeweils in engem Zusammenhang zueinander stehen *(Abschnitt II).* Im empirischen Teil werden anschließend Hypothesen abgeleitet, die Daten sowie die Operationalisierung der Variablen erläutert *(Abschnitt III),* bevor in den statistischen Analysen ein Versuch unternommen wird, die Prägung von Lebensstilen im Längsschnitt zu analysieren *(Abschnitt IV).*

II. Die Prägung von Lebensstilen im Zeitverlauf

1. Determinanten im Querschnitt: Forschungsstand

Die empirische Lebensstilforschung ist stark durch Pierre Bourdieu und sein Werk *Die feinen Unterschiede* beeinflusst. Darin werden die Struktur und das Volumen einzelner Kapitalarten sowie ihre Veränderungen über die Zeit als wichtige Prädiktoren für die Entwicklung von Lebensstilen erachtet (Bourdieu 1982, 1983). Die Anfänge der Lebensstilforschung reichen aber noch weiter zurück. Zu Beginn der 1970er Jahre gab es bereits vereinzelt Bemühungen, nicht nur Lebensstildimensionen zu identifizieren, sondern auch ihren Ursachen auf den Grund zu gehen. So fand Uusitalo (1979) mit einer Erhebung aus dem Jahr 1971 für Finnland heraus, dass Entfaltungsmöglichkeiten eher in den oberen Status- und Einkommensschichten zu finden sind, aber auch, dass die Stellung im Lebenszyklus eng mit dem Lebensstil zusammenhängt. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt Sobel (1981) für die USA. Für den deutschen Sprachraum kann die Untersuchung von Lüdtke (1989) als Wegbereiter der Lebensstilforschung angese-

hen werden. In seiner Arbeit rekonstruiert und überprüft er die Hypothesen Bourdieus zum Zusammenhang von Kapitalarten und Lebensstiltypen. Doch während Bourdieu die Veränderungen intergenerational erklärt, sind diese bei Lüdtke eher am Lebenszyklus orientiert. Ähnlich sieht das Schulze (1992), der das Alter zur konstitutiven Dimension seiner drei alltagsästhetischen Schemata, des Hochkultur-, Spannungs- und Trivialschemas macht, daneben aber auch zeitgeschichtliche Aspekte der Entwicklung der Alltagsästhetik betont.

Die in der Folge zahlreich durchgeführten empirischen Untersuchungen gehen primär der Frage nach, ob Lebensstile in modernen Gesellschaften weiterhin Ausdruck von Klassen- und Schichtstrukturen sind oder ob von einer Entkopplung zwischen sozialer Lage und Lebensführung ausgegangen werden kann (vgl. im Überblick Otte 2005; Rössel 2005). Insgesamt zeigen die Befunde, dass die klassischen Schichtmerkmale Bildung, Beruf und ökonomische Ressourcen, aber auch horizontale Ungleichheitsmerkmale wie das Geschlecht und insbesondere das Alter den Lebensstil signifikant beeinflussen (Blasius und Winkler 1989; Georg 1998; Giegler 1994; Hartmann 1999; Isengard 2005; Kleining 1995; Otte 1997; Schroth 1999; Schulze 1992). Die umfangreiche und repräsentative Untersuchung von Spellerberg (1996) mit dem Wohlfahrtssurvey 1993 kommt etwa zu dem Schluss, dass in Ost- wie in Westdeutschland das Alter, gefolgt von der Bildung und dem Geschlecht besonders zentral ist. Wahl (1997) findet heraus, dass dem Alter sowie der Bildung und dem Einkommen die größte Erklärungskraft zugeschrieben werden kann. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt Klocke (1993), der darin eine Bestätigung für Bourdieus Konzept des Klassenhabitus sieht.[1] Die Kernaussage der meisten Studien ist, dass Lebensstile nach wie vor eng von den objektiven Lebensbedingungen und der sozialen Position abhängen und dass dabei das Alter eine zentrale Rolle spielt.

2. Zu Stabilität und Wandel von Lebensstilen im Zeitverlauf

Wie die zitierten Querschnittanalysen zeigen, hängt der Lebensstil in starkem Maße mit dem Lebensalter zusammen. Zwar wird in der Literatur allgemein davon ausgegangen, dass Lebensstile im Zeitverlauf eher stabil und habitualisiert sind (Georg 1998: 92; Lüdtke 1989: 39 f., 50; Zapf et al. 1987: 14). Allerdings deuten die Alterszusammenhänge, entgegen dieser Annahme, auf gewisse Wandlungsprozesse hin. Dabei ist jedoch zu klären, ob die vermeintlichen „Alterseffekte" tatsächlich Veränderungen im Zuge des individuellen Alterungsprozesses darstellen oder ob sich dahinter nicht eher Kohorteneffekte verbergen. Danach wird diskutiert, welchen Einfluss eng mit dem Alter verknüpfte Veränderungen in der Ressourcenausstattung einerseits und der Lebens- und Wohnform andererseits auf Lebensstile haben. Diese drei Fragekomplexe werden im Folgenden näher betrachtet.

Obwohl die Altersabhängigkeit des Lebensstils auf die Zugehörigkeit zu unterschiedlichen Geburtskohorten zurückgeht und fälschlicherweise dem Alterungsprozess zugeschrieben werden kann, gibt es nur wenige Untersuchungen, die *Alters- und Kohor-*

1 Der Habitus bezeichnet das gesamte Auftreten, die Sprache, die Kleidung und den Geschmack einer Person und ist ein Generator des Lebensstils (vgl. Bourdieu 1982).

teneffekte explizit voneinander zu *trennen* versuchen. Eine solche Trennung ist nicht nur wissenschaftlich von Interesse, sondern auch von praktischer Bedeutung (Hartmann 1999: 176). Denn wenn sich Lebensstile mit dem Alter wandeln, dann führt das bei den Jüngeren im Zeitverlauf zu Veränderungen, die eng mit der Stellung im Lebenszyklus zusammenhängen. Liegen dagegen Kohorteneffekte vor, dann ist auch bei zunehmendem Alter eine Konstanz der Lebensstile zu erwarten; spezifische Verhaltensmuster bleiben bis zum Ableben der Kohorte bestehen.

Querschnittstudien bieten allenfalls indirekte Evidenz für das Vorliegen spezifischer Zeiteffekte, erlauben aber keine adäquate Trennung von Alters-, Kohorten- und Periodeneffekten (Otte 2004: 34). Methodisch besteht prinzipiell die Möglichkeit, diese Zeitaspekte mit wiederholten Querschnittbefragungen, Retrospektiv- oder Panelbefragungen zu untersuchen. Panelerhebungen sind dazu am besten geeignet. Zwar lassen sich retrospektive Daten relativ kostengünstig und schnell erheben, sie haben aber den Nachteil, dass sich Personen an lange zurückliegende Ereignisse nur schlecht oder gar nicht erinnern (Baur 2005: 170). Gerade wenn es um „weiche" Indikatoren wie Lebensstilelemente geht, kann das problematisch sein. Nur eingeschränkt nutzbar sind auch wiederholte Querschnittbefragungen: Sie erfassen zwar die gleichen Variablen zu mehreren Zeitpunkten und bilden auf diese Weise Prozesse des Wandels und der Stabilität ab, doch werden nicht *dieselben* Personen über die Zeit befragt. Dieses Problem kann nur durch Panelerhebungen gelöst werden, die die Abbildung individueller Verläufe über die Zeit ermöglichen. Allerdings ist die Erhebung, Aufbereitung und Analyse dieser Daten sehr kosten- und zeitintensiv. Entsprechend wird in der Lebensstilforschung zumeist auf retrospektive Befragungen und wiederholte Querschnitte zurückgegriffen. Im Folgenden werden zunächst Studien dieser Art vorgestellt.[2]

Hartmann (1999) verwendet retrospektiv erhobene Lebensstilindikatoren und liefert einen ersten Ansatz zur Trennung der Effekte. Die Untersuchung basiert auf Daten eines Lehrforschungsprojektes aus dem Jahr 1995. Darin wurden demografische Merkmale sowie zahlreiche Lebenstilitems zu kulturellen Präferenzen, Freizeitverhalten, Urlaubsgestaltung, Essen und Trinken, Wohnungseinrichtung und Bekleidung von 129 zufällig aus dem Kölner Telefonbuch ausgewählten Einwohnern erfasst. Eine Reihe der Items wurde auch retrospektiv für das Jahr 1975 erhoben, um zu untersuchen, inwieweit der Wandel alltagsästhetischer Schemata Kohorten- oder Alterseffekten unterliegt. Es zeigt sich, dass beim Trivial- und Spannungsschema Kohorteneffekte überwiegen, wohingegen beim Hochkulturschema Alterseffekte dominieren (vgl. auch Otte 2008; Van Eijck und Knulst 2005). Wahl (2003) untersucht auf der Basis von wiederholten Querschnittbefragungen für Westdeutschland, ob ein Lebensstilwandel auf den Austausch von Kohorten oder auf individuelle, altersbedingte Wanderungen zwischen den Lebensstilen zurückgeführt werden kann. Dazu verwendet sie den Media-Mikrozensus für die Jahre 1987, 1991 und 1995 und kommt zu dem Schluss, dass Veränderungen sowohl zeithistorischen als auch lebenszeitlichen Gegebenheiten zugeschrieben werden

2 Neben den vorgestellten Studien unternahm Bender (1985) mit Umfragedaten für Deutschland zwischen 1953 und 1980 den Versuch, Alters- und Kohorteneffekte zu trennen; er wies lediglich Alters- und keine Kohorteneffekte nach. Peterson und Kern (1996) untersuchen in ihrer Studie zu den „kulturellen Allesfressern" Veränderungen des Musikgeschmacks zwischen 1982 und 1992 im Hinblick auf Kohorten- und Periodeneffekte, ohne Alterseffekte zu thematisieren.

können. Jüngere Geburtskohorten weisen dabei deutlich stärkere Veränderungen in der Lebensweise auf als ältere.

Werden Lebensstilveränderungen anhand statistischer Alterseffekte identifiziert, so können dahinter Wandlungen der *individuellen Ressourcenausstattung* und *soziale Mobilitätsprozesse* stehen: Die soziale Position, die sich durch die Verfügung über kulturelles und ökonomisches Kapital bestimmt, ist für die Herausbildung von Lebensstilen zentral (Bourdieu 1982).[3] Für viele Aktivitäten sind monetäre, aber auch immaterielle Ressourcen eine wichtige Grundvoraussetzung. So erfordert eine konsumorientierte Freizeitgestaltung monetäre Ressourcen; hochkulturelle Aktivitäten setzen kulturelles Kapital voraus, das häufig in Bildungsprozessen erworben wird. Nicht zu vernachlässigen sind intergenerationale Aspekte, denn allgemein wird angenommen, dass die alltagsästhetische Grundeinstellung im Sozialisationsprozess geprägt wird und dass gerade die frühkindlich erworbenen Denk- und Handlungsmuster im Lebensverlauf stabil bleiben.

In diesem Zusammenhang untersucht Stein (2005, 2006) anhand von Allbus-Daten, inwieweit soziale Mobilitätsprozesse Lebensstile beeinflussen. Bezogen auf Bourdieus Habituskonzept geht es um die Frage, ob der durch die soziale Herkunft geprägte Lebensstil im Zeitverlauf stabil bleibt oder ob eine Anpassung an die aktuelle Ressourcenlage erfolgt. Den Ergebnissen zufolge besteht ein Zusammenhang zwischen der sozialen Position und der Neigung zu hochkulturellen Aktivitäten. Die Präferenz für das Hochkulturschema ist allerdings bei Personen mit identischer Position unterschiedlich ausgeprägt, was darauf hindeutet, dass auch die während der Sozialisation vorhandenen Ressourcen relevant sind. Insgesamt lässt sich schließen, dass der Lebensstil sowohl durch die soziale Herkunft als auch durch die aktuelle Position beeinflusst wird. Letztere hat einen stärkeren Einfluss, sodass von Anpassungsprozessen an eine geänderte Ressourcenlage ausgegangen werden kann (vgl. empirisch auch Ganzeboom 1990; Van Eijck 1999).

Schließlich können Lebensstile durch Veränderungen des *Familien- und Haushaltskontextes* beeinflusst werden. Je nach Lebens- und Wohnform bestehen unterschiedliche Möglichkeiten der Lebensführung: Gegenseitige Verpflichtungen, Rücksichtnahmen und Verbindlichkeiten innerhalb von Familien schränken die Auswahl typischer Lebensführungsmuster ein.[4] Allerdings ist bisher nur unzureichend untersucht, ob veränderte Wohnformen den Lebensstil modifizieren. Aus familientheoretischer Sicht ist zu erwarten, dass einschneidende Ereignisse im Zusammenhang mit Familiengründungsprozessen, wie Heirat oder Geburt, Lebensstile nicht unberührt lassen. Derartige Veränderungen der Haushaltskonstellation sind ihrerseits eng mit dem Lebenszyklus verbunden.

Entsprechend geht Konietzka (1995: 148) davon aus, dass „eine (freiwillig gewählte oder erzwungene) Lebensform in der Regel eine stabile Basis von alltäglicher Lebensführung darstellt, die weit entfernt von situativer Beliebigkeit ist“. Fazit seiner umfas-

3 Entsprechend kommen neuere Studien zu dem Schluss, dass spezifische Ressourcenkombinationen, die innerhalb einer sozialen Schicht variieren können, unterschiedliche Muster der Lebensführung hervorrufen (vgl. Georg 1998; Schroth 1999).

4 Umgekehrt können auch Lebensstile die Lebensform beeinflussen: Bestimmte Lebensstile machen z. B. eine Familiengründung wahrscheinlicher als andere.

senden Untersuchung ist, dass Lebensstilorientierungen primär durch das Alter und die familiale oder nichtfamiliale Lebensform bestimmt werden. So weisen junge Singles andere Verhaltensweisen auf als Familienhaushalte oder verwitwete allein Lebende (vgl. auch Zapf et al. 1987). Klocke et al. (2002: 81) finden in ihrer Untersuchung auf Basis des Allbus heraus, dass „einerseits Lebensstil und Lebensform in enger logischer Beziehung zueinander stehen, andererseits die Lebensstilforschung ebenso wie die Familienforschung diesen Zusammenhang bisher nicht systematisch untersucht haben". Die Autoren bestätigen empirisch, dass der Habitus Lebensstile ausbildet, die in unterschiedlichen Wohn- und Lebensformen gelebt werden. Allerdings kann eine direkte Wirkung der Lebensform „Familie" nicht bestätigt werden. Die Autoren resümieren, dass die beobachtbare alterstypische Verteilung der Lebensstile vermutlich auch kohortenspezifische Ursachen hat und „die Frage nach der Dynamik der Lebensstilentwicklung im Lebensverlauf aufwirft" (Klocke et al. 2002: 83).

Auch wenn die Prägung des Lebensstils im Zeitverlauf bisher eher stiefmütterlich behandelt wurde, so liefern die beschriebenen Untersuchungen doch wichtige Anhaltspunkte für die Thematik. Die Studien setzen sich explizit mit den Veränderungen von Lebensstilen in zeitlicher Perspektive auseinander, wobei jedoch zumeist nur auf eine der drei Dimensionen Bezug genommen und der Einfluss nicht ganzheitlich betrachtet wird. Auch liefern sie Hinweise auf die Anfälligkeit spezifischer Lebensstilelemente für bestimmte Formen des Wandels. Während die Hochkulturorientierung eher altersbedingten Einflüssen unterliegt, sind Verhaltensvariationen im Bereich des Trivial- und Spannungsschemas eher kohortenbedingt. Die soziale Position beeinflusst die Präferenz für Hochkultur; Veränderungen in der Lebensform haben grundsätzlich einen Einfluss auf die Lebensführung. Bei alledem sind die Zeit-, Ressourcen- und Lebensformeinflüsse nicht unabhängig voneinander. Der Einfluss des Alters hängt eng mit der individuellen Ressourcenausstattung zusammen, die sich in der Regel durch Berufserfahrung und berufliche Weiterbildung im Zeitverlauf verbessert. Auch die Lebensform wird maßgeblich durch das Lebensalter beeinflusst. Bevor eine genauere Untersuchung der Wirkungszusammenhänge erfolgt, werden im nächsten Abschnitt Hypothesen aufgestellt und die verwendeten Daten sowie die Operationalisierung der Variablen erläutert.

III. Hypothesen, Datenbasis und Untersuchungsdesign

1. Hypothesen

Vor dem Hintergrund der theoretischen Überlegungen sowie bisheriger empirischer Befunde können folgende Forschungshypothesen formuliert werden:

Hypothese 1a: Mit zunehmendem Alter werden hochkulturelle Aktivitäten stärker, andere außerhäusliche Verhaltensmuster weniger präferiert.

Hypothese 1b: Kohortenspezifische Unterschiede beeinflussen die Ausübung von Aktivitäten, die dem Spannungsschema zugeordnet werden können.

Hypothese 2a: Positive Veränderungen beim Einkommen und auch der Bildung führen zu einer vermehrten Ausübung von Hochkultur und anderen konsumorientierten Aktivitäten, weil diese Art der Freizeitgestaltung ökonomisches und kulturelles Kapital erfordert.

Hypothese 2b: Da die Hochkulturnutzung auch von der sozialen Position abhängt, werden hochkulturelle Aktivitäten weniger präferiert, je niedriger die gesellschaftliche Stellung ist.

Hypothese 3a: Der Übergang vom Singleleben in einen Paarhaushalt ist mit einem eingeschränkten Aktivitätsniveau verbunden.

Hypothese 3b: Die Geburt eines Kindes führt dazu, dass das Ausmaß an Aktivitäten insgesamt abnimmt.

2. Daten und Methoden

Empirisch lässt sich die Prägung von Lebensstilen im Zeitverlauf mit den Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) untersuchen, das seit 1984 erhoben wird.[5] Es handelt sich um einen Datensatz, bei dem dieselben Items bei identischen Befragten über einen längeren Zeitraum regelmäßig erfasst werden (Wagner et al. 2007). Somit können Veränderungen über die Zeit modelliert werden. Im Gegensatz zu Hartmann (1999: 177), der die Verwendung des SOEP für nicht geeignet hält, um den Wandel von Lebensstilen zu untersuchen, wird hier der Versuch unternommen, mittels dieses Datensatzes eine wichtige Forschungslücke im Bereich der Lebensstilforschung zu schließen. Hartmann führt drei Kritikpunkte an: Wichtige Indikatoren wie die des Geschmacks fehlten; der Umfang der Freizeitindikatoren sei zu gering; der Untersuchungszeitraum sei zu kurz. Dem kann entgegengehalten werden, dass es sich um eine repräsentative Bevölkerungsumfrage mit großen Fallzahlen handelt; dass das Freizeitverhalten, wenn auch mit einem relativ kurzen Instrument, in regelmäßigen Abständen abgefragt wird; und dass der hier betrachtete Zeitraum von 1990 bis 2008 fast so lang ist wie der in Hartmanns eigener Retrospektivbefragung, bei der die Messzeitpunkte zwanzig Jahre auseinander liegen. Außerdem können Freizeitindikatoren als zentrale Lebensstilelemente herangezogen werden, da Freizeit nach Lüdtke (1995: 40) „den Orientierungs- und Handlungskern moderner Lebensstile" darstellt und diese *eine* Operationalisierungsform darstellen (vgl. Wahl 2003: 93). Dafür spricht auch, dass Lebensstile dem Vorschlag von Rössel (2009: 304) zufolge als typische Verhaltensmuster in den Bereichen Freizeit und Konsum definiert werden können. Ein weiterer Vorzug der Freizeitindikatoren ist, dass ihre Bedeutungsäquivalenz gesichert ist, ganz im Gegensatz zu den sich wandelnden Bedeutungsgehalten von Musikgenres oder Medienarten beispielsweise.

Im SOEP werden erwachsene Personen ab 17 Jahren zu ihren Freizeitaktivitäten befragt, wobei in regelmäßigen Abständen, 1990 (nur für Westdeutschland), 1995, 1998, 2003 und 2008, eine besonders ausführliche Erhebung stattfindet. Die Befragten werden gebeten anzugeben, ob sie verschiedene Freizeitaktivitäten *täglich*, *mindestens einmal pro Woche*, *mindestens einmal pro Monat*, *seltener* oder *nie* ausüben.[6] Um einen

5 Die in dieser Publikation verwendeten Daten des SOEP wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin bereitgestellt.

6 Zu den Originalfragen und Antwortkategorien siehe die SOEP-Fragebögen der einzelnen Jahre im Internet unter http://www.diw.de/de/diw_02.c.238114.de/frageboegen_methodenberichte.html.

möglichst langen Untersuchungszeitraum zu haben, ist es sinnvoll, die vorliegende Untersuchung nur auf Westdeutschland zu beschränken. Zum einen kann man auf diese Weise bis zum Jahr 1990 zurückgehen, zum anderen wird das Problem der Nichtberücksichtigung von Periodeneffekten abgeschwächt. Analytisch-methodisch ist es nämlich sinnvoll, nur zwei Dimensionen zu betrachten, da die drei Elemente Alter, Kohorte und Periode linear abhängig voneinander sind. Aus diesem Grund werden die Periodeneffekte als konstant angenommen (vgl. Hartmann 1999; Wahl 2003). Da der soziale Wandel in Ostdeutschland nach der Wiedervereinigung dramatischer verlief als im Westen und die Handlungsmöglichkeiten im Freizeitbereich vergleichsweise starken Periodeneffekten unterlagen, erscheint es sinnvoll, nur Westdeutschland zu untersuchen.

Zur Untersuchung des Lebensstilwandels im Zeitverlauf sind Verfahren geeignet, die eine Trennung von lebenszyklischen Komponenten erlauben. Die Kohortenanalyse ist kein eigenes statistisches Analyseverfahren, sondern eine Form der Längsschnittanalyse (vgl. Glenn 1977; Mason und Fienberg 1985). Die abhängige Variable bilden die Freizeitindikatoren, die aus inhaltlichen wie methodischen Gründen mittels einer Hauptkomponentenanalyse in latente Variablen, sogenannte Faktoren, überführt werden (vgl. Kim und Mueller 1978). Anschließend wird der Einfluss der unabhängigen Merkmale mit Hilfe linearer Regressionsmodelle getestet. Diese kommen zum Einsatz, weil die Faktoren metrisches Skalenniveau haben und theoretisch Werte von minus bis plus unendlich annehmen können (mit einem Mittelwert von Null und einer Standardabweichung von Eins). Um Veränderungen im Zeitverlauf abzubilden, werden Panelmodelle geschätzt. Diese ermöglichen die Kontrolle unbeobachteter Heterogenität und modellieren individuelle Veränderungen (vgl. Baltagi 2001; Greene 2003: 283 ff.). Die im Folgenden geschätzten Random-Effects-Modelle haben den Vorteil, dass sich einerseits Fälle analysieren lassen, für die Veränderungen im Zeitverlauf vorliegen, und dass andererseits zeitinvariante Kovariaten wie das Geschlecht mitberücksichtigt werden können.[7] Die individuelle Konstante wird als zufällig verteilt angesehen. Da die Beobachtungen im gepoolten Datensatz durch die wiederholte Befragung einzelner Personen nicht unabhängig voneinander sind, wird eine (zufällige) Verteilung personenspezifischer Konstanten mitmodelliert, um für die serielle Korrelation im Fehlerterm zu kontrollieren.

3. Operationalisierung der Variablen

Abhängige Variablen. Da die abhängigen Variablen für die Erhebungszeitpunkte im Zeitraum zwischen 1990 und 2008 miteinander vergleichbar sein sollen, werden diese für alle fünf Jahre aus einem gepoolten Datensatz extrahiert.[8] Deshalb gehen nur Items in die Analyse ein, die für alle Zeitpunkte identisch sind.[9] Nach Ausschluss der diver-

7 Die Koeffizienten werden dann nicht als Veränderungen, sondern als Gegebenheiten in Relation zur Referenzkategorie interpretiert.

8 Zur Stabilitätskontrolle der Faktorstruktur wurden für alle fünf Jahre gesonderte Analysen durchgeführt, die jedoch keine nennenswerten Abweichungen aufzeigen.

9 Außerdem wird die Variable zu religiösen Aktivitäten ausgeschlossen, da es sich dabei nicht eindeutig um eine Freizeitaktivität handelt (vgl. auch Lamprecht und Stamm 1994: 330).

gierenden Items bleiben zwölf Freizeitaktivitäten übrig, die im Rahmen der Hauptkomponentenanalyse auf vier Faktoren reduziert werden (vgl. *Tabelle 1*).[10] Die abhängigen Variablen sind inhaltlich plausibel, bestätigen sowohl die theoretischen als auch die empirischen Typologien und spiegeln unterschiedliche Arten von Freizeitverhalten wider.

Der erste Faktor, der als *Erlebnisorientierung* bezeichnet werden soll, zeichnet sich durch hohe Faktorladungen bei Items auf, die außenorientierte Aktivitäten umfassen und häufig mit Konsum verbunden sind.[11] Darunter fallen Besuche von Sportveranstaltungen, Kinos, Diskotheken, Restaurants und Kneipen sowie aktiver Sport. Demgegenüber umfasst der zweite Faktor vorwiegend Tätigkeiten, die im hochkulturellen Bereich angesiedelt sind, beispielsweise Oper-, Konzert-, Theater- und Ausstellungsbesuche, aber auch die Ausübung künstlerischer und musischer Aktivitäten. Zugleich lädt das Item „Fernsehen/Video" negativ auf diesem Faktor. Dieser wird *Kulturelle Aktivitäten* genannt, da er nicht nur eindeutig hochkulturelle Verhaltensmuster umfasst. Faktor drei, *Soziale Kontakte*, beinhaltet Freizeitaktivitäten im häuslichen Umfeld. Vor allem das gemeinsame Zusammensein mit Familienangehörigen, Freunden, Bekannten, Kollegen und Nachbarn steht im Mittelpunkt der Freizeitgestaltung. Der vierte, als *Engagement* bezeichnete Faktor umfasst hauptsächlich Tätigkeiten im politischen und gesellschaftlichen Bereich, etwa die Beteiligung in Parteien und Bürgerinitiativen sowie die Ausübung von Ehrenämtern.

Unabhängige Variablen. Die Auswahl der unabhängigen Variablen ergibt sich aus der Frage nach Veränderungen von Lebensstilen im Zeitverlauf. Als zeitliche Indikatoren werden das Lebensalter und die Geburtskohorte berücksichtigt. Das Alter wird aus dem Befragungsjahr abzüglich des Geburtsjahres berechnet und in sieben Kategorien eingeteilt: (1) Personen ab 17 bis einschließlich 24 Jahren, (2) Personen von 25 bis 34 Jahren, (3) Personen zwischen 35 und 44 Jahren, (4) 45- bis 54-Jährige, (5) 55 bis 64 Jahre alte Personen, (6) 65- bis 74-Jährige und (7) 75-jährige und ältere Personen. Daneben wird der Geburtszeitpunkt als kohortenkonstituierendes Ereignis aufgenommen.[12] Die Kohorten werden wie folgt gebildet: (1) Geburtsjahrgänge bis 1925, (2) 1926-1935, (3) 1936-1945, (4) 1946-1955, (5) 1956-1965, (6) 1966-1975, (7) 1976-1985 sowie (8) 1986 und später.

Um Veränderungen in der Ressourcenausstattung und soziale Mobilitätsprozesse zu berücksichtigen, werden mehrere sozioökonomische Merkmale aufgenommen. Die hier verwendete Bildungsvariable basiert auf der CASMIN-Klassifikation, die sowohl schulische als auch berufliche Bildungsabschlüsse berücksichtigt und eine aufsteigende Rangfolge der Abschlüsse unterstellt.[13] Die ursprüngliche Klassifikation mit neun Ausprä-

10 Alle Faktoren, die schiefwinklig rotiert wurden, weisen Eigenwerte größer als 1 auf (Kaiser-Kriterium). Auch Bartletts Test auf Nicht-Sphärizität sowie das Kaiser-Meyer-Olkin-Maß bestätigen die Eignung der Stichprobe für das verwendete Verfahren (vgl. Kaiser 1970).

11 Der Faktor Erlebnisorientierung kann als Äquivalent zum Spannungsschema bei Schulze (1992) angesehen werden.

12 Prinzipiell sind Kohorten auch über andere gleichzeitig erlebte Ereignisse festzumachen. So könnten das Jahr der Eheschließung, der Schul- oder der Berufseintritt als kohortendefinierende Merkmale herangezogen werden.

13 Vgl. zum Originalkonzept König et al. (1988), zur Weiterentwicklung Brauns und Steinmann (1999).

Tabelle 1: Muster der Freizeitgestaltung: Ergebnis der Hauptkomponentenanalyse

	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
Besuch von Sportveranstaltungen	**0,85**	–0,25		0,21
Aktive sportliche Betätigung	**0,69**			
Kinobesuch, Besuch von Pop- oder Jazzkonzerten, Tanzveranstaltungen/Disko	**0,62**	0,30		
Essen oder trinken gehen (Café/Kneipe/Restaurant)	**0,48**	0,30		
Besuch von Veranstaltungen wie Oper, klassische Konzerte, Theater, Ausstellungen		**0,69**		
Künstlerische und musische Tätigkeiten (Malerei, Musizieren, Fotografie, Theater, Tanz)		**0,66**		
Fernsehen/Video	0,27	**–0,56**	0,27	
Ausflüge oder kurze Reisen machen		**0,47**	0,24	
Gegenseitige Besuche von Familienangehörigen oder Verwandten			**0,84**	
Gegenseitige Besuche von Nachbarn, Freunden, Bekannten			**0,69**	
Ehrenamtliche Tätigkeiten in Vereinen, Verbänden oder sozialen Diensten				**0,75**
Beteiligung in Parteien, in der Kommunalpolitik, Bürgerinitiativen				**0,74**
Erklärte Varianz (%)	19,9	18,2	12,4	8,6

Anmerkungen: n = 54,031, Promax-Rotation, nur Faktorenladungen >0,20 ausgewiesen.

Quellen: SOEP 1990, 1995, 1998, 2003 und 2008 (gepoolt), eigene Berechnungen.

gungen (1a bis 3b) wird aus Gründen der Übersichtlichkeit zu vier Kategorien zusammengefasst. (Noch) kein formaler Schulabschluss (1a) oder eine geringe formale Bildung (1b) werden zu CASMIN 0 zusammengefasst. Personen, die den Hauptschulabschluss und zusätzlich eine berufliche Ausbildung abgeschlossen haben, sowie Personen mit mittlerer Reife (ohne und mit Berufsbildung) werden unter CASMIN 1 (1c bis 2b) subsumiert. CASMIN 2 (2c_gen und 2c_voc) umfasst Personen, die das Abitur als höchsten schulischen Bildungsabschluss besitzen und teilweise noch eine berufliche Ausbildung absolviert haben. Schließlich werden Personen mit einem tertiären Abschluss (Fachhochschule oder Universität) zu CASMIN 3 (3a und 3b) umcodiert.

Daneben werden die verfügbaren Haushaltseinkommen in Äquivalenzeinkommen überführt (vgl. Faik 1997) und inflationsbereinigt. Somit entsprechen die Angaben den Realeinkommen der einzelnen Jahre. Auf Basis der Äquivalenzeinkommen wird die Zugehörigkeit zu einer Einkommensgruppe festgelegt. Die normale, mittlere Armutsgrenze wird bei 50 Prozent des Mittelwerts gezogen. Besitzt jemand weniger als 75 Prozent des durchschnittlich gewichteten Einkommens, spricht man von „prekärem Wohlstand". „Wohlhabenheit" liegt vor, wenn mehr als 150 Prozent des durchschnittlichen Nettoeinkommens vorhanden sind, und die Grenze für Reichtum wird bei 200 Prozent gezogen.

Als weitere unabhängige Variable wird der Erwerbsstatus aufgenommen. Dieser wird danach klassifiziert, ob jemand (1) inaktiv (z. B. Hausfrauen/-männer), (2) Vollzeit erwerbstätig, (3) Teilzeit erwerbstätig, (4) in schulischer oder beruflicher Ausbildung, (5) in Rente, (6) arbeitslos ist oder (7) Wehr-/Zivildienst leistet. Alternativ dazu wird die Klassenzugehörigkeit gebildet, basierend auf dem EGP-Schema (vgl. Erikson und Goldthorpe 1992). Die elf Klassen werden wie folgt zusammengefasst: Die obere (I) und untere (II) Dienstklasse bleiben unverändert. Die Klassen IIIa und IIIb (nichtmanuelle Routinetätigkeiten mit und ohne bürokratische Einbindung) werden ebenso wie die Selbstständigen mit und ohne Mitarbeiter sowie selbstständige Landwirte (Klassen IVa bis IVc) zusammengefasst. Die Kategorie der Techniker und Meister (V) sowie Facharbeiter (VI) bilden die Klasse der qualifizierten Arbeiter. Schließlich werden un- oder angelernte Arbeiter (VIIa) und Arbeiter in der Landwirtschaft (VIIb) als eine Kategorie betrachtet.

Des Weiteren wird ein Indikator aufgenommen, der die Lebens- und Wohnform abbildet. Es wird danach differenziert, ob jemand (1) alleine (Single-Haushalt), (2) mit Partner, aber ohne Kind(er) (Paar-Haushalt), (3) als Paar mit Kind(ern) (Familien-Haushalt), (4) ohne Partner, aber mit Kind(ern) (Eineltern-Haushalt), (5) in einem Mehrgenerationenhaushalt oder (6) in einer sonstigen Wohnform lebt.

Zusätzlich wird in den Modellen für die Gemeindegrößenklasse des Wohnortes, das gesundheitliche Wohlbefinden (das eng mit dem Alter in Zusammenhang steht), das Geschlecht und die Nationalität kontrolliert.

IV. Wodurch werden Lebensstile geprägt? Empirische Befunde auf Basis des SOEP

Ziel der Analysen ist es zu prüfen, durch welche Merkmale Lebensstile im Zeitverlauf geprägt werden. Alters- und kohortenspezifische Ursachen stehen im Mittelpunkt des Interesses, aber auch Einflüsse anderer zeitveränderlicher Indikatoren, wie der Ressourcenausstattung, des Erwerbsstatus, der Klassenzugehörigkeit sowie der Wohn- und Lebensform. Für jede der vier abhängigen Variablen, die unterschiedliche Freizeitaktivitätsmuster abbilden, werden mehrere Modellspezifikationen vorgenommen. Erstens wird jeweils nur das Alter oder die Geburtskohorte als unabhängige Variable aufgenommen (Modelle 1a), um zu testen, wie sich der rein zeitliche Einfluss ohne Kontrolle von Drittvariablen gestaltet. Zweitens werden beide Indikatoren gemeinsam in einem Modell (1b) berücksichtigt. Die Modellspezifikation 2 kontrolliert für eine Vielzahl von unabhängigen Merkmalen. Auf die Darstellung der Kontrollmerkmale Gesundheit, Nationalität und Wohnortgröße wird aus Platzgründen verzichtet. Zudem wird ein Modell (3) geschätzt, das anstelle von Bildung, Einkommen und Erwerbsstatus soziale Mobilitätseffekte über die Klassenlage oder soziale Auf- und Abstiege erfasst. Da sich die gefundenen Ergebnisse der bisherigen Forschung insbesondere beim Faktor *Kulturelle Aktivitäten* teilweise deutlich widersprechen, werden zusätzliche Modelle (4a bis 4d) für das Einzelitem betrachtet, das Hochkultur am besten abbildet, nämlich Opern-, Konzert- und Theaterbesuche, um den Widersprüchen auf den Grund zu gehen.

Zunächst wird der Einfluss der Zeitindikatoren betrachtet (vgl. *Tabelle 2*). Es zeigt sich, dass sowohl alters- als auch kohortenspezifische Einflüsse beim Freizeitverhalten

wirksam werden, und zwar über alle vier Freizeitmuster hinweg. *Erlebnisorientierung, Kulturelle Aktivitäten* und *Soziale Kontakte* nehmen mit zunehmendem Alter fast kontinuierlich ab. Soziales *Engagement* wird dagegen umso mehr ausgeübt, je älter jemand wird; ab 75 Jahren ist dieser Trend aber wieder rückläufig. Die Ergebnisse bleiben mehr oder weniger stabil, wenn für die Geburtskohorte (Modelle 1b) kontrolliert wird. Der Zeitraum, in dem jemand geboren wurde, weist ebenfalls signifikante Zusammenhänge mit dem Freizeitverhalten auf. Jüngere Jahrgänge sind allgemein aktiver: Sie gehen häufiger erlebnisorientierten Aktivitäten nach, praktizieren häufiger kulturelle Tätigkeiten und treffen sich öfter mit Freunden und der Familie. Auch bei der gesellschaftlichen Partizipation spielt der Geburtszeitpunkt eine Rolle: Im Vergleich zu den vor 1925 Geborenen engagieren sich die Jahrgänge bis 1955 stärker, danach kehren sich die Zusammenhänge um und die ab 1966 Geborenen sind weniger engagiert. Dieses Muster bleibt im Großen und Ganzen stabil, wenn für Alterseffekte kontrolliert wird. Bei den Kontakten ist das Muster nicht mehr so eindeutig: Bei Alterskontrolle verliert die Kohortenzugehörigkeit an Einflusskraft, die Alterseffekte treten in den Vordergrund. Dagegen spielen die Geburtszeitpunkte für die Erlebnisorientierung eine ebenso große Rolle wie das Alter. Etwas schwächer als die Alterseinflüsse sind die Kohorteneinflüsse bei der Kulturnutzung.

Das Ergebnis für den Faktor *Kulturelle Aktivitäten* ist insgesamt nicht mit den Forschungsergebnissen in Einklang zu bringen, die eine Alterung des Hochkulturpublikums zeigen (z. B. Hartmann 1999). *Hypothese 1a* kann in dieser Hinsicht zunächst nicht bestätigt werden. Eine Klärung der widersprüchlichen Ergebnisse wird später vorgenommen. *Hypothese 1b* postuliert, dass sich kohortenspezifische Einflüsse vor allem bei außerhäuslichen Aktivitäten zeigen; sie bestätigt sich und steht im Einklang mit früheren Befunden. Insgesamt kann geschlussfolgert werden, dass Lebensstile sowohl durch alters- als auch durch kohortenspezifische Effekte geprägt werden. Dies untermauert bisherige Befunde (vgl. Hartmann 1999; Wahl 2003). Allerdings gibt es je nach Freizeitmuster Unterschiede: Während bei der *Erlebnisorientierung* und auch bei *kulturellen Aktivitäten* Alters- und Kohorteneffekte gleichermaßen zum Tragen kommen, ist das beim *Engagement* und bei *Sozialen Kontakten* weniger der Fall. Hier zeigt sich ein wesentlich stärkerer Zusammenhang mit dem Alter. Dies kann damit zusammenhängen, dass für die älteren Jahrgänge im Zeitverlauf zwangsläufig weniger Kontaktpartner vorhanden sind.

Auch wenn für weitere zeitkonstante, vor allem aber zeitvariable Merkmale kontrolliert wird, bleiben die alters- und kohortenspezifischen Einflüsse weitestgehend stabil (vgl. *Tabelle 3*). Insbesondere außenorientierte Freizeitmuster, die sich durch Aktivität und Konsum auszeichnen, verändern sich in Abhängigkeit vom Alter, aber auch von der Geburtskohorte. Bei *kulturellen Aktivitäten* sind altersbedingte Veränderungen in der Ausübungshäufigkeit auffällig: Die Einflussstärke des Alters ist größer als die der Kohortenzugehörigkeit. Gleiches gilt auch für *Soziale Kontakte* und *Engagement*. Insgesamt bleiben die Nettoeffekte für die Merkmale Alter und Kohorte ausgesprochen stabil, auch wenn für die sich im Lebenslauf veränderten Ressourcenausstattungen und Haushaltspositionen kontrolliert wird. Doch auch diese wirken sich auf die Freizeitaktivitäten aus.

Bei Betrachtung der individuellen Ressourcenausstattung zeigt sich, dass mit zunehmender Bildung häufiger *Erlebnisorientierung* und *Engagement*, vor allem aber *Kulturelle*

Tabelle 2: Alters- und kohortenspezifische Determinanten der Freizeitmuster im Zeitverlauf

	Erlebnis-orientierung		Kulturelle Aktivität		Soziale Kontakte		Engagement	
	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert
Modelle 1a								
Alter *(17-24)*								
25-34	–0,48**	*–40,43*	–0,19**	*–14,77*	–0,02	*–1,34*	0,16**	*11,84*
35-44	–0,68**	*–52,19*	–0,30**	*–21,88*	–0,32**	*–21,35*	0,39**	*27,17*
45-54	–0,83**	*–59,00*	–0,37**	*–24,57*	–0,44**	*–27,66*	0,49**	*31,90*
55-64	–1,02**	*–69,39*	–0,47**	*–29,60*	–0,39**	*–23,57*	0,51**	*31,38*
65-74	–1,17**	*–72,31*	–0,54**	*–30,98*	–0,36**	*–19,97*	0,51**	*28,87*
75+	–1,50**	*–75,51*	–0,88**	*–41,36*	–0,58**	*–26,16*	0,33**	*15,3*
R^2	0,20		0,04		0,04		0,04	
Kohorte *(bis 1925)*								
1926-1935	0,30**	*11,71*	0,27**	*9,38*	0,17**	*6,40*	0,17**	*6,11*
1936-1945	0,60**	*25,09*	0,47**	*17,58*	0,13**	*5,12*	0,23**	*9,03*
1946-1955	0,82**	*34,49*	0,57**	*21,51*	0,08**	*3,07*	0,19**	*7,33*
1956-1965	1,01**	*44,14*	0,62**	*24,47*	0,24**	*9,95*	0,04	*1,51*
1966-1975	1,29**	*55,51*	0,70**	*27,38*	0,50**	*20,56*	–0,21**	*–8,39*
1976-1985	1,69**	*66,56*	0,88**	*31,46*	0,55**	*20,68*	–0,33**	*–11,92*
1985 und später	1,90**	*52,71*	0,86**	*21,63*	0,46**	*11,85*	–0,21**	*–5,45*
R^2	0,21		0,03		0,03		0,04	
Modelle 1b								
Alter *(17-24)*								
25-34	–0,35**	*–27,15*	–0,18**	*–12,97*	0,00	*0,09*	0,14**	*9,16*
35-44	–0,43**	*–27,26*	–0,30**	*–17,34*	–0,26**	*–13,56*	0,33**	*18,02*
45-54	–0,42**	*–22,07*	–0,35**	*–17,10*	–0,36**	*–15,34*	0,37**	*17,26*
55-64	–0,44**	*–20,08*	–0,41**	*–17,56*	–0,32**	*–11,97*	0,37**	*14,57*
65-74	–0,42**	*–16,57*	–0,43**	*–15,77*	–0,31**	*–10,13*	0,38**	*13,20*
75+	–0,57**	*–18,67*	–0,70**	*–21,12*	–0,52**	*–14,10*	0,24**	*6,87*
Kohorte *(bis 1925)*								
1926-1935	0,24**	*8,58*	0,13**	*4,38*	0,07*	*2,44*	0,11**	*3,60*
1936-1945	0,51**	*17,83*	0,26**	*8,15*	0,00	*0,01*	0,15**	*4,70*
1946-1955	0,72**	*23,72*	0,31**	*9,08*	–0,06^{+}	*–1,79*	0,12**	*3,42*
1956-1965	0,90**	*28,25*	0,29**	*8,23*	–0,02	*–0,42*	0,04	*1,21*
1966-1975	1,05**	*31,39*	0,26**	*7,04*	0,11**	*2,85*	–0,08*	*–2,03*
1976-1985	1,29**	*35,68*	0,34**	*8,49*	0,09*	*2,28*	–0,09*	*–2,21*
1985 und später	1,38**	*30,52*	0,25**	*5,04*	0,00	*0,07*	0,07	*1,43*
Konstante	–0,38**	*–11,34*	0,07^{+}	*1,84*	0,19**	*4,79*	–0,31**	*–8,06*
R^2	0,22		0,05		0,04		0,04	
n (Gruppen)	25 140		25 140		25 140		25 140	
n (Gesamt)	54 027		54 027		54 027		54 027	

Anmerkungen: Referenzkategorien kursiv. Signifikanzniveaus: ** $p < 0{,}01$, * $p < 0{,}05$, $^{+}$ $p < 0{,}10$. Bei den Modellspezifikationen 1a handelt es sich um bivariate Effekte, in den Modellen 1b um Alters- und Kohorteneffekte unter wechselseitiger Kontrolle.

Quellen: SOEP 1990, 1995, 1998, 2003 und 2008 (gepoolt), eigene Berechnungen.

Aktivitäten praktiziert werden. Für *Soziale Kontakte* ist das Bildungsniveau zwar weniger bedeutsam, doch zeigen sich auch hier signifikante Zusammenhänge: Bei höherer Bildung sinkt die Präferenz für Geselligkeit, was zeitlichen Restriktionen geschuldet sein kann. Die Wohlstandsposition wirkt sich besonders bei erlebnisorientierten sowie (hoch-)kulturellen Freizeitaktivitäten und etwas schwächer bei geselligem Zusammensein aus: Je wohlhabender jemand wird, desto eher wird ein solcher Lebensstil ausge-

übt. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass sich Personen, die im Lebenslauf in Armut oder eine armutsnahe Position abrutschen, aus dem aktiven Leben mehr und mehr zurückziehen, sei es im Bereich des Sports, der Kultur, der Geselligkeit oder sonstiger konsumnaher Aktivitäten. Für gesellschaftliches Engagement spielt die Einkommensposition dagegen keine Rolle. Der Erwerbsstatus beeinflusst nicht nur die ökonomische Situation, sondern ist auch ein Indikator für zeitliche Ressourcen. Entsprechend sind Personen, die aus einer Vollzeitbeschäftigung in Teilzeit wechseln, aktiver und das über alle vier Freizeitmuster hinweg. Erfolgt dagegen ein Übergang in die ökonomische Inaktivität, dann werden zwar kulturelle Aktivitäten, Kontakte und gesellschaftliche Partizipation vermehrt praktiziert, doch nehmen außen- und konsumorientierte Freizeitmuster ab. Beim Übergang in die Rente verändert sich wenig, nur die sozialen Kontakte nehmen zu. Wer wieder eine Ausbildung aufnimmt, geht häufiger erlebnisorientierten und kulturellen Aktivitäten nach. Arbeitslosigkeit führt zu einem Rückzug aus dem konsumorientierten Leben in den Bereichen Erlebnis und Kultur, doch nimmt die Geselligkeit mit Familie und Freunden zu. Auf der Basis dieser Ergebnisse kann *Hypothese 2a* zum Zusammenhang von Ressourcenausstattung und Veränderungen bei hochkulturellen und erlebnisorientierten Aktivitäten bestätigt werden.

Wird statt der individuellen Ressourcenausstattung der Einfluss sozialer Mobilität über Veränderungen in der Klassenzugehörigkeit kontrolliert (*Tabelle 3*, Modelle 3), bleiben die Ergebnisse der anderen Merkmale – auch von Alter und Kohorte – stabil. Aus diesem Grund werden diese nicht extra ausgewiesen. Für den Zusammenhang zwischen Freizeitverhalten und Klassenmobilität kann beobachtet werden, dass sich ein Aufstieg aus der unteren (II) in die obere Dienstklasse (I) weder auf die *Erlebnisorientierung* noch auf das *Engagement* auswirkt, *Kulturelle Aktivitäten* werden häufiger praktiziert, *Soziale Kontakte* sind seltener. Abstiege sowie Übergänge in die Selbstständigkeit (IVa-IVc) führen zu einer Abnahme erlebnisorientierter und auch kultureller Aktivitäten; auch wenn hier für die Selbstständigen der Effekt nur auf dem Zehn-Prozent-Niveau signifikant ist. Zudem werden Kontakte und die gesellschaftliche Partizipation seltener, wenn Personen sich selbstständig machen. Ein Rückgang des Engagements ist auch zu verzeichnen, wenn Personen aus der unteren Dienstklasse in die Arbeiterklasse absteigen. Insgesamt untermauern die Analysen die Befunde von Stein (2005, 2006): Ein Aufstieg in der sozialen Position geht mit einer größeren (Hoch-) Kulturnutzung einher (*Hypothese 2b*).[14]

Den theoretischen Überlegungen zufolge ist auch die Lebens- und Wohnform ein Indikator, der die Prägung von Lebensstilen beeinflusst. Wenn Singles eine Partnerschaft eingehen oder eine Familie gründen (mit oder auch ohne Partner), dann nimmt ihr Aktivitätsniveau ab, und zwar in den Bereichen *Erlebnisorientierung*, *Kulturelle Aktivitäten*, aber auch bei *Sozialen Kontakten*. Durch die Familiengründung oder das Eingehen einer Partnerschaft ist die freie Verfügbarkeit über die Zeit wahrscheinlich eingeschränkter, aber auch Ressourcenkonflikte könnten hinderlich sein. Nur beim *Engagement* zeigen sich umgekehrte Effekte: Kinder und eine Partnerschaft steigern die gesell-

14 Weiterführende, hier nicht dargestellte Analysen zum Zusammenhang zwischen sozialer Position und kultureller Orientierung stützen die Annahme, dass es eher Veränderungen in der individuellen Ressourcenausstattung und weniger soziale Klassenwechsel sind, die eine Zunahme der Hochkulturnutzung beeinflussen.

Tabelle 3: Determinanten der Freizeitmuster im Zeitverlauf

	Erlebnis-orientierung		Kulturelle Aktivität		Soziale Kontakte		Engagement	
	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert
Modelle 2								
Alter *(17-24)*								
25-34	–0,39**	*–27,23*	–0,32**	*–21,36*	0,00	*0,07*	0,10**	*5,90*
35-44	–0,46**	*–26,74*	–0,46**	*–24,94*	–0,23**	*–10,60*	0,24**	*12,09*
45-54	–0,48**	*–23,58*	–0,56**	*–25,75*	–0,31**	*–12,40*	0,29**	*12,28*
55-64	–0,51**	*–21,50*	–0,65**	*–25,73*	–0,30**	*–10,24*	0,29**	*10,66*
65-74	–0,49**	*–16,94*	–0,67**	*–21,81*	–0,34**	*–9,41*	0,32**	*9,36*
75+	–0,63**	*–18,43*	–0,95**	*–26,31*	–0,53**	*–12,63*	0,19**	*4,74*
Kohorte *(bis 1925)*								
1926-1935	0,26**	*9,97*	0,17**	*6,59*	0,09**	*2,96*	0,08**	*2,78*
1936-1945	0,50**	*18,24*	0,22**	*7,85*	0,03	*0,95*	0,10**	*3,17*
1946-1955	0,68**	*23,11*	0,19**	*6,21*	0,01	*0,38*	0,03	*0,78*
1956-1965	0,84**	*27,14*	0,13**	*4,01*	0,10*	*2,58*	–0,09*	*–2,52*
1966-1975	0,99**	*30,29*	0,08*	*2,39*	0,21**	*5,46*	–0,19**	*–5,11*
1976-1985	1,16**	*32,44*	0,08*	*2,10*	0,24**	*5,73*	–0,23**	*–5,42*
1985 und später	1,23**	*26,95*	–0,00	*–0,06*	0,18**	*3,33*	–0,07	*–1,25*
Bildung *(CASMIN 1)*								
CASMIN 0	–0,11**	*–9,76*	–0,19**	*–15,93*	0,02	*1,19*	–0,10**	*–7,82*
CASMIN 2	0,11**	*7,85*	0,35**	*22,58*	–0,04*	*–2,51*	0,08**	*4,52*
CASMIN 3	0,09**	*6,39*	0,62**	*42,75*	–0,08**	*–4,77*	0,14**	*8,87*
Einkommen *(Armut)*								
prekärer Wohlstand	0,16**	*13,54*	0,12**	*9,23*	0,07**	*4,96*	0,02	*1,36*
mittlere Einkommen	0,33**	*26,98*	0,31**	*23,90*	0,14**	*9,30*	0,03*	*1,96*
Wohlhabenheit	0,45**	*27,09*	0,49**	*27,65*	0,19**	*9,26*	0,01	*0,66*
Reichtum	0,50**	*24,70*	0,58**	*26,37*	0,16**	*6,51*	–0,01	*–0,53*
Erwerbsstatus *(Vollzeit)*								
Teilzeit	0,06**	*5,01*	0,07**	*5,30*	0,07**	*4,82*	0,10**	*6,69*
Inaktiv	–0,04**	*–3,51*	0,06**	*4,21*	0,09**	*5,62*	0,07**	*5,04*
Rente	0,00	*0,18*	–0,01	*–0,43*	0,17**	*8,64*	0,02	*0,82*
Ausbildung	0,22**	*14,38*	0,20**	*12,25*	–0,03	*–1,32*	0,02	*0,92*
Arbeitslosigkeit	–0,08**	*–4,59*	–0,08**	*–4,52*	0,06**	*2,97*	–0,01	*–0,32*
Wehr-/Zivildienst	0,23**	*4,11*	0,11*	*1,97*	–0,12+	*–1,75*	–0,15*	*–2,30*
Wohnform *(Single-HH)*								
Paar-HH	–0,13**	*–10,26*	–0,17**	*–12,69*	–0,05**	*–3,40*	0,07**	*4,70*
Eineltern-HH	–0,06**	*–3,13*	–0,10**	*–4,73*	–0,09**	*–3,93*	0,03	*1,38*
Familien-HH	–0,18**	*–14,26*	–0,23**	*–16,66*	–0,11**	*–7,43*	0,17**	*11,40*
Mehrgenerationen-HH	–0,19**	*–7,49*	–0,27**	*–10,08*	–0,12**	*–3,96*	0,15**	*5,21*
Sonstige Wohnform	–0,17**	*–6,29*	–0,18**	*–6,40*	–0,20**	*–6,08*	0,10**	*3,04*
Geschlecht *(weiblich)*								
Männlich	0,28**	*27,35*	–0,13**	*–12,42*	–0,05**	*–4,29*	0,21**	*17,42*
Konstante	–0,56**	*–13,62*	0,26**	*6,02*	–0,04	*–0,83*	–0,22**	*–4,57*
R^2	0,32		0,26		0,06		0,09	
n (Gruppen)	24 391		24 391		24 391		24 391	
[n gesamt]	[51 968]		[51 968]		[51 968]		[51 968]	

	Erlebnis-orientierung		Kulturelle Aktivität		Soziale Kontakte		Engagement	
	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert
Modelle 3								
Klasse (*II*)								
I	–0,01	*–0,41*	0,14**	*7,00*	–0,07**	*–3,55*	0,03	*1,28*
IIIa und IIIb	–0,05**	*–2,97*	–0,20**	*–12,14*	0,02	*1,08*	–0,02	*–1,17*
IVa bis IVc	–0,18**	*–8,19*	–0,04+	*–1,82*	–0,06*	*–2,30*	–0,07**	*–2,78*
V und VI	–0,18**	*–10,02*	–0,41**	*–23,17*	0,03+	*1,65*	–0,13**	*–6,70*
VIIa und VIIb	–0,30**	*–18,11*	–0,50**	*–29,05*	0,01	*0,48*	–0,15**	*–7,65*
Konstante	–0,02	*–0,15*	0,88**	*5,92*	–0,01	*–0,04*	–0,16	*–0,96*
R^2	0,19		0,18		0,07		0,10	
n (Gruppen)	24 391		24 391		24 391		24 391	
[n gesamt]	[51 968]		[51 968]		[51 968]		[51 968]	

Anmerkungen: Referenzkategorien kursiv. Signifikanzniveaus: ** p < 0,01, * p < 0,05, + p < .10. Die Berechnung der Modellspezifikationen 2 erfolgt unter zusätzlicher Kontrolle von Wohnortgröße, gesundheitlichem Wohlbefinden und Nationalität. Die Modelle 3 werden wie die Modelle 2 geschätzt, aber mit der Klassenposition anstelle von Erwerbsstatus, Bildung und Einkommen.

Quellen: SOEP 1990, 1995, 1998, 2003 und 2008 (gepoolt), eigene Berechnungen.

schaftliche Partizipation – mit Ausnahme von Eineltern-Haushalten. Die Befunde bestätigen damit andere Forschungsergebnisse, die ein gegenüber Singles eingeschränktes Aktivitätsniveau bei kinderlosen Paaren wie auch bei Familien mit Kindern beobachten (*Hypothesen 3a und 3b*).

Abschließend soll kurz auf die geschlechtsspezifischen Unterschiede eingegangen werden, die für alle vier Freizeitmuster signifikant sind. Die Ergebnisse legen nahe, dass Frauen und Männer sich bezüglich ihres präferierten Lebensstils teilweise deutlich unterscheiden. Während Frauen häufiger mit Freunden und Verwandten die Freizeit verbringen und insbesondere hochkulturellen Tätigkeiten nachgehen, sind Männer in den Bereichen *Erlebnisorientierung* und *Engagement* aktiver.

Die dargestellten Befunde können die wenigen Studien zum Thema im Großen und Ganzen bestätigen oder durch die Ganzheitlichkeit des Ansatzes um wichtige Detailaspekte ergänzen. Dennoch gibt es einen auffällig abweichenden Befund, der weiterer Klärung bedarf: Die Ergebnisse für den Faktor *Kulturelle Aktivitäten* widersprechen früheren Befunden zur Hochkulturnutzung vor allem in Bezug auf die Alterseffekte diametral. Dies wirft die Frage auf, ob der „wahre" Zusammenhang durch die faktorenanalytische Vorgehensweise verschleiert wird. Um der Problematik auf den Grund zu gehen, werden Ordered-Logit-Regressionen geschätzt, bei denen als abhängige Variable das Item Opern-, Theater- und Konzertbesuche mit fünf Ausprägungen herangezogen wird (Modelle 4). Zunächst werden nur die Alters- und Kohortenvariablen aufgenommen (4a); das Modell wird dann schrittweise um die Merkmale Bildung und Einkommen (4b) sowie die Lebens- oder Wohnform (4c) ergänzt, bevor schließlich das komplette Modell 4d geschätzt wird.

Es zeigt sich, dass die abweichenden Befunde zu einem Großteil der Faktorlösung geschuldet sind *(Tabelle 4)*. Verwendet man den spezifischen Hochkulturindikator, ergibt sich das übliche Bild: Hochkulturelle Aktivitäten werden mit steigendem Alter häufiger ausgeübt. Der vermeintliche Widerspruch zwischen dem Faktor *Kulturelle Aktivitäten* und dem Item Hochkultur resultiert aus der entgegengesetzten Wirkungsweise

Tabelle 4: Determinanten hochkulturellen Besuchsverhaltens im Zeitverlauf

Modelle 4	Hochkultur							
	4a		4b		4c		4d	
	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert	Koeff.	z-Wert
Alter *(17-24)*								
25-34	0,20**	*3,92*	–0,36**	*–7,09*	–0,44**	*–8,53*	–0,34**	*–6,28*
35-44	0,50**	*8,07*	–0,12+	*–1,92*	–0,16*	*–2,58*	–0,13*	*–2,00*
45-54	0,88**	*12,03*	0,15*	*2,11*	0,07	*1,03*	0,10	*1,27*
55-64	1,14**	*13,47*	0,40**	*4,77*	0,24**	*2,85*	0,25**	*2,82*
65-74	1,48**	*15,30*	0,80**	*8,44*	0,57**	*5,84*	0,56**	*5,24*
75+	0,92**	*7,73*	0,31**	*2,67*	0,02	*0,14*	0,02	*0,17*
Kohorte *(bis 1925)*								
1926-1935	0,78**	*7,30*	0,71**	*7,60*	0,73**	*7,83*	0,81**	*8,96*
1936-1945	1,42**	*12,93*	1,13**	*11,49*	1,16**	*11,74*	1,20**	*12,46*
1946-1955	1,60**	*13,58*	1,06**	*9,97*	1,10**	*10,25*	1,10**	*10,41*
1956-1965	1,72**	*14,03*	1,11**	*9,82*	1,14**	*10,04*	1,05**	*9,41*
1966-1975	1,81**	*13,99*	1,14**	*9,55*	1,13**	*9,48*	1,06**	*8,98*
1976-1985	2,19**	*15,57*	1,55**	*11,97*	1,52**	*11,66*	1,21**	*9,33*
1985 und später	1,89**	*10,85*	1,66**	*10,27*	1,64**	*10,14*	1,06**	*6,51*
Bildung *(CASMIN 1)*								
CASMIN 0			–1,01**	*–24,96*	–0,98**	*–24,19*	–0,84**	*–20,48*
CASMIN 2			1,14**	*22,83*	1,11**	*22,22*	0,98**	*19,54*
CASMIN 3			1,65**	*34,73*	1,64**	*34,60*	1,61**	*34,45*
Einkommen *(Armut)*								
prekärer Wohlstand			0,44**	*9,28*	0,52**	*10,78*	0,46**	*9,38*
mittlere Einkommen			1,04**	*22,50*	1,09**	*23,40*	0,99**	*20,89*
Wohlhabenheit			1,63**	*26,70*	1,64**	*26,57*	1,51**	*24,17*
Reichtum			2,00**	*27,34*	1,99**	*26,90*	1,85**	*24,90*
Wohnform *(Single-HH)*								
Paar-HH					–0,59**	*–7,77*	–0,29**	*–6,59*
Eineltern-HH					–0,21**	*–3,01*	–0,27**	*–3,86*
Familien-HH					–0,59**	*–13,06*	–0,50**	*–10,79*
Mehrgenerationen-HH					–0,97**	*–9,80*	–0,78**	*–7,84*
Sonstige Wohnform					–0,48**	*–4,79*	–0,49**	*–4,86*
Cut-Point 1	1,97**	*14,79*	1,88**	*14,04*	1,42**	*10,16*	1,55**	*6,32*
Cut-Point 2	5,90**	*43,00*	5,80**	*41,62*	5,34**	*37,19*	5,46**	*22,03*
Cut-Point 3	9,84**	*63,32*	9,65**	*61,32*	9,20**	*57,22*	9,30**	*35,96*
Cut-Point 4	12,91**	*44,21*	12,69**	*43,45*	12,24**	*41,64*	12,33**	*34,55*
Log Likelihood Startwert	–51 983,61		–46 493,00		–46 369,23		–44 900,20	
Log Likelihood Endwert	–47 965,40		–44 332,88		–44 221,73		–43 098,60	
n (Gruppen)	25 460		24 747		24 747		24 697	
[n gesamt]	[55 751]		[54 196]		[54 196]		[53 589]	

Anmerkungen: Referenzkategorien kursiv. Signifikanzniveaus: ** $p < 0{,}01$, * $p < 0{,}05$, + $p < 0{,}10$. Modell 4d wird unter Kontrolle aller Drittvariablen aus den Modellspezifikationen 2 geschätzt.

Quellen: SOEP 1990, 1995, 1998, 2003 und 2008 (gepoolt), eigene Berechnungen.

der Einzelitems im Lebensverlauf: Während der hochkulturelle Veranstaltungsbesuch an Bedeutung gewinnt, nehmen Ausflüge und Kurzreisen mit dem Alter ab. Ein Teil der Altersvariation in der Kulturnutzung ist auf Veränderungen in der Ressourcenausstattung und Lebensform zurückzuführen, die ihrerseits vom Lebensalter abhängen. Denn sobald Merkmale der Ressourcenausstattung und Lebensform in die Regression aufgenommen werden, schwächen sich die Alterseffekte ab, d. h. Letztere werden zum Teil durch Veränderungen in diesen beiden Lebensbereichen vermittelt. Insbesondere

für die Jüngeren zeigen sich Veränderungen in den Alterseinflüssen, wenn für Bildung und Erwerbsstatus kontrolliert wird, denn die Gruppe der 17- bis 24-Jährigen, die sich mehrheitlich noch im schulischen und/oder beruflichen Bildungssystem befindet, ist aktiver als die etwas Älteren (25 bis 34 Jahre). Das kann damit zusammenhängen, dass Letztere gerade den Einstieg in das Erwerbsleben vollzogen haben und zeitliche Restriktionen vermehrt zum Tragen kommen. Zudem können die Jüngsten von vergünstigten Eintritten profitieren oder Hochkulturveranstaltungen zum Teil sogar im Rahmen ihrer Ausbildung besuchen. Daneben sind Kohorteneffekte zu beobachten: Jüngere Geburtskohorten sind aktiver. Diese Effekte bleiben weitgehend stabil, wenn für andere Merkmale kontrolliert wird. Was die Ressourcenausstattung angeht, so erhöhen eine Verbesserung der finanziellen Situation und ein Anstieg im Bildungsniveau die Präferenz für hochkulturelle Aktivitäten. Diese Zusammenhänge bleiben bestehen, wenn für die familiale Situation kontrolliert wird. Der Übergang in einen Paar- oder Familienhaushalt führt allerdings dazu, dass Hochkultureinrichtungen in der Freizeit seltener genutzt werden.[15]

V. Fazit

Die Frage nach der Veränderung von Lebensstilen im Zeitverlauf wurde in der bisherigen Forschung stiefmütterlich behandelt, da die Datenquellen primär Querschnittuntersuchungen erlauben. Wie Lebensstile über die Zeit hinweg geprägt werden und ob eher alters- oder kohortenspezifische Zusammenhänge einen Einfluss haben, wurde kaum untersucht. Lediglich die Untersuchungen von Hartmann (1999), Wahl (2003), Stein (2005, 2006) und Klocke et al. (2002) befassten sich in neuerer Zeit mit derartigen Fragen, ohne jedoch die Veränderungsprozesse ganzheitlich zu untersuchen. Aus diesem Grund wurde hier der Versuch unternommen, etwas mehr Licht in das Dunkel zu bringen und die Prägung von Lebensstilen – exemplarisch operationalisiert über Freizeitmuster – mit Daten des Sozio-oekonomischen Panels zu analysieren. Neben Alters- und Geburtskohorteneffekten wurden weitere Merkmale betrachtet, die im Zeitverlauf Veränderungsprozessen ausgesetzt sein können und möglicherweise Änderungen des Lebensstils hervorrufen. Um die Zusammenhänge zu untersuchen, wurden anhand von Panelmodellen für Westdeutschland im Zeitraum von 1990 bis 2008 vier Freizeitmuster analysiert, die mit einer Hauptkomponentenanalyse gebildet wurden.

Den Analysen zufolge sind es vor allem altersspezifische Effekte, die das Verhalten prägen: Insgesamt werden Individuen mit zunehmendem Alter inaktiver. Daneben zeigen sich Kohorteneffekte, die teilweise parallel zu den Alterseffekten verlaufen. Allerdings überlagern die altersbedingten Veränderungen die zeithistorischen Einflüsse, d. h. sie sind stärker und häufiger signifikant. Damit werden frühere Befunde untermauert, die sich explizit mit der Trennung von Alters- und Kohorteneffekten auseinandersetzten (Hartmann 1999; Wahl 2003). Als wichtige Determinanten erweisen sich zudem Veränderungen in den ökonomischen Gegebenheiten, die durch Bildungs- und Er-

15 Auch für die Erlebnisorientierung wurden Analysen mit Einzelitems durchgeführt. Es zeigten sich jedoch keine nennenswerten Abweichungen zur Faktorlösung, sodass auf eine Darstellung verzichtet wird.

werbsstatuseffekte, die Betroffenheit von Armut oder die Privilegierung durch Reichtum, aber auch durch die soziale Klassenzugehörigkeit und soziale Mobilität ausgelöst werden können. Gerade bei Aktivitäten, die direkt mit Konsum und monetären Kosten verbunden sind, werden solche Unterschiede offensichtlich. Aber auch sich wandelnde zeitliche Restriktionen, die eng mit den ökonomischen Verhältnissen, etwa mit dem Erwerbsstatus, verbunden sind, führen zur Veränderung des praktizierten Freizeitverhaltens. So kann in Analogie zu Stein (2005, 2006) aufgezeigt werden, dass die aktuelle Position im sozialen Raum den Lebensstil nachhaltig beeinflusst. Neben der Abhängigkeit von historischen und lebenszeitlichen Rahmenbedingungen sind Freizeitmuster also auch Ausdruck ressourcenbedingter Opportunitäten sowie ihrer Veränderungen. Gleichzeitig wirken sich familiale Lebensereignisse auf die Transformation typischer Muster der Lebensführung aus, hervorgerufen etwa durch die Geburt von Kindern, Heirat oder Verwitwung und den damit verbundenen Wandel der Netzwerkzusammensetzung und der Ressourcenausstattung (vgl. auch Klocke et al. 2002). Zusammenfassend kann resümiert werden, dass an sich stabile Muster der Lebensführung durch natürliche lebenszeitliche Veränderungen und durch persönliche Veränderungen der objektiven Lebensbedingungen brüchig werden und Anpassungsprozessen unterliegen.

Hervorzuheben ist, dass die Einflüsse des Lebensalters, aber auch der Kohortenzugehörigkeit über alle Freizeitmuster hinweg bei Kontrolle der Ressourcenausstattung, der Lebensform und des Geschlechts weitestgehend stabil bleiben und eine besonders große Erklärungskraft besitzen. Somit weisen die Befunde in eine ähnliche Richtung wie Querschnittergebnisse, die Lebenszykluseffekte betonen. So zeigt sich bei Konietzka (1995) ein in Abhängigkeit vom Haushaltskontext sehr variables außerhäusliches Freizeitverhalten; ein Befund, der sich in der vorliegenden Studie bestätigt. Obwohl das Alter als Indikator für die Stellung im Lebenszyklus aufgefasst werden kann und Merkmale wie der Erwerbsstatus, das Bildungsniveau, die Wohlstandsposition, die Lebensform und das gesundheitliche Wohlbefinden eng damit verbunden sind, bleiben die Alterseffekte auch nach Kontrolle dieser Einflussfaktoren im Großen und Ganzen stabil und überlagern zumeist die Kohorteneinflüsse. Es scheint, dass das Lebensalter auch einen direkten Effekt auf die Art der Lebensführung hat. Warum das so ist, kann nur Gegenstand der Spekulation sein. Hier kommen möglicherweise altersbedingte Präferenzen und Handlungsmöglichkeiten zum Vorschein, die bisher nicht untersucht wurden und die unabhängig von objektiven Gegebenheiten sind. Aber auch gesellschaftliche Rollenerwartungen, die eng mit dem Lebensalter verbunden sind und vorgeben, wie sich jemand verhalten soll, können einen Einfluss haben. Wieso aber das Alter und auch die Kohorte letztendlich so dominante Effekte ausüben, die über ökonomische Bedingungen und sonstige Lebensumstände hinausgehen, muss in weiterführenden Untersuchungen herausgefunden werden.

Literatur

Baltagi, Badi H. 2001. *Econometric analysis of panel data.* New York: Wiley.

Blasius, Jörg, und Joachim Winkler. 1989. Gibt es die feinen Unterschiede? Eine empirische Prüfung der Bourdieuschen Theorie. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 41: 72-94.

Baur, Nina. 2005. *Verlaufsmusteranalyse. Methodologische Konsequenzen der Zeitlichkeit sozialen Handelns.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Bender, Thomas. 1985. Kontinuität und Diskontinuität des Freizeitverhaltens von Generationen. In *22. Deutscher Soziologentag, 1984. Dortmund. Beiträge der Sektions- und Ad-hoc-Gruppen,* Hrsg. Hans-Werner Franz, 525-527. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Bourdieu, Pierre. 1982. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft* (1979). Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Bourdieu, Pierre. 1983. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In *Soziale Ungleichheiten. (Soziale Welt. Sonderband 2.),* Hrsg. Reinhard Kreckel, 183-198. Göttingen: Otto Schwartz.

Brauns, Hildegard, und Susanne Steinmann. 1999. Educational reform in France, West-Germany and the United Kingdom. Updating the CASMIN educational classification. *ZUMA Nachrichten* 23: 7-44.

Erikson, Robert, und John H. Goldthorpe. 1992. *The constant flux. A study of class mobility in industrial societies.* Oxford: Clarendon Press.

Faik, Jürgen. 1997. Institutionelle Äquivalenzskalen als Basis von Verteilungsanalysen – Eine Modifizierung der Sozialhilfeskala. In *Deutschland auf dem Weg zur Vierfünftel-Gesellschaft,* Hrsg. Irene Becker, Richard Hauser, 13-42. Frankfurt a. M.: Campus.

Ganzeboom, Harry B. G. 1990. Cultural and economic dimensions of lifestyle. In *Theories, concepts, methods and results of life style research in international perspective,* Hrsg. Blanka Filipcova, Sue Glyptis, Walter Tokarski, 185-241. Prag: Czechoslovac Academy of Science.

Geißler, Rainer. 2002. *Die Sozialstruktur Deutschlands.* Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Georg, Werner. 1998. *Soziale Lage und Lebensstil. Eine Typologie.* Opladen: Leske + Budrich.

Giegler, Helmut. 1994. Lebensstile in Hamburg. In *Lebensstile in den Städten. Konzepte und Methoden,* Hrsg. Jens S. Dangschat, Jörg Blasius, 255-272. Opladen: Leske + Budrich.

Glenn, Norval D. 1977. *Cohort analysis.* Beverly Hills, CA: Sage.

Greene, William H. 2003. *Econometric analysis.* Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Hartmann, Peter H. 1999. *Lebensstilforschung. Darstellung, Kritik und Weiterentwicklung.* Opladen: Leske + Budrich.

Isengard, Bettina. 2005. Freizeitverhalten als Ausdruck sozialer Ungleichheiten oder Ergebnis individualisierter Lebensführung? Zur Bedeutung von Einkommen und Bildung im Zeitverlauf. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 254-277.

Kaiser, Henry F. 1970. A second generation Little Jiffy. *Psychometrika* 35: 401-415.

Kim, Jae-On, und Charles W. Mueller. 1978. *Introduction to factor analysis. What it is and how to do it.* Newbury Park: Sage.

Kleining, Gerhard. 1995. Sozialstruktur und Lebenswelten. Zur Kritik der Lebensstilforschung und ihre Verwendung für die Theorie der Moderne. *Angewandte Sozialforschung* 19: 119-128.

Klocke, Andreas. 1993. *Sozialer Wandel, Sozialstruktur und Lebensstile in der Bundesrepublik Deutschland.* Frankfurt a. M.: Lang.

Klocke, Andreas, Annette Spellerberg, und Detlev Lück. 2002. Lebensstile im Haushalts- und Familienkontext. *Zeitschrift für Familienforschung* 14: 70-87.

Konietzka, Dirk. 1995. *Lebensstile im sozialstrukturellen Kontext. Ein theoretischer empirischer Beitrag zur Analyse soziokultureller Ungleichheiten.* Opladen: Westdeutscher Verlag.

König, Wolfgang, Paul Lüttinger und Walter Müller. 1988. *A comparative analysis of the development and structure of educational systems. Methodological foundations and the construction of a comparative educational scale.* CASMIN Working Paper No. 12. Mannheim: Universität Mannheim.

Lamprecht, Markus, und Hanspeter Stamm. 1994. *Die soziale Ordnung der Freizeit. Soziale Unterschiede im Freizeitverhalten der Schweizer Wohnbevölkerung.* Zürich: Seismo.

Lüdtke, Hartmut. 1989. *Expressive Ungleichheit. Zur Soziologie der Lebensstile.* Opladen: Leske + Budrich.

Lüdtke, Hartmut. 1995. *Zeitverwendung und Lebensstile. Empirische Analysen zu Freizeitverhalten, expressiver Ungleichheit und Lebensqualität in Westdeutschland.* Marburg: Philipps-Universität Marburg.

Mannheim, Karl. 1928. Das Problem der Generationen. *Kölner Vierteljahreshefte für Soziologie* 7: 157-185.
Mason, Willliam M., und Stephen E. Fienberg. 1985. *Cohort analysis in social research. Beyond the identification problem.* New York: Springer.
Otte, Gunnar. 1997. Lebensstile versus Klassen – welche Sozialstrukturkonzeption kann die individuelle Parteipräferenz besser erklären? In *Soziale Ungleichheit. Neue Befunde zu Strukturen, Bewußtsein und Politik,* Hrsg. Walter Müller, 303-346. Opladen: Leske + Budrich.
Otte, Gunnar. 2004. *Sozialstrukturanalyse mit Lebensstilen. Eine Studie zur theoretischen und methodischen Neuorientierung der Lebensstilforschung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Otte, Gunnar. 2005. Hat die Lebensstilforschung eine Zukunft? *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 1-31.
Otte, Gunnar. 2008. Lebensstil und Musikgeschmack In *Musikrezeption, Musikdistribution und Musikproduktion. Der Wandel des Wertschöpfungsnetzwerks in der Musikwirtschaft,* Hrsg. Gerhard Gensch, Eva Maria Stöckler, Peter Tschmuck, 25-56. Wiesbaden: Gabler.
Peterson, Richard A., und Roger M. Kern. 1996. Changing highbrow taste. From snob to omnivore. *American Sociological Review* 61: 900-907.
Rössel, Jörg. 2005. *Plurale Sozialstrukturanalyse. Eine handlungstheoretische Rekonstruktion der Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Rössel, Jörg. 2009. *Sozialstrukturanalyse. Eine kompakte Einführung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Schroth, Yvonne. 1999. *Dominante Kriterien der Sozialstruktur. Zur Aktualität der Schichtungssoziologie von Theodor Geiger.* Münster: LIT.
Schulze, Gerhard. 1992. *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart.* Frankfurt a. M.: Campus.
Sobel, Michael E. 1981. *Lifestyle and social structure. Concepts, definitions, analyses.* New York: Academic Press.
Spellerberg, Annette. 1996. *Soziale Differenzierung durch Lebensstile. Eine empirische Untersuchung zur Lebensqualität in West- und Ostdeutschland.* Berlin: edition sigma.
Stein, Petra. 2005. Soziale Mobilität und Lebensstile: Anwendung eines Modells zur Analyse von Effekten sozialer Mobilität in der Lebensstilforschung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 205-229.
Stein, Petra. 2006. *Lebensstile im Kontext von Mobilitätsprozessen. Entwicklung eines Modells zur Analyse von Effekten sozialer Mobilität und Anwendung in der Lebensstilforschung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Uusitalo, Liisa. 1979. *Consumption style and way of life. An empirical identification and explanation of comsumption style dimensions.* Helsinki: Acta Academiae Oeconomicae Helsingiensis.
Van Eijck, Koen. 1999. Socialization, education, and lifestyle: How social mobility increases the cultural heterogeneity of status groups. *Poetics* 26: 309-328.
Van Eijck, Koen, und Wim Knulst. 2005. No more need for snobbism: Highbrow cultural participation in a taste democracy. *European Sociological Review* 21: 513-528.
Wagner, Gert G., Joachim R. Frick und Jürgen Schupp. 2007. The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) – scope, evolution and enhancements. *Schmollers Jahrbuch* 127: 139-169.
Wahl, Anke. 1997. *Strukturierte Pluralität. Lebensstile zwischen vertikalen Strukturbedingungen und intervenierenden Faktoren.* Frankfurt a. M.: Peter Lang.
Wahl, Anke. 2003. *Die Veränderung von Lebensstilen. Generationenfolge, Lebenslauf und sozialer Wandel.* Frankfurt a. M.: Campus.
Zapf, Wolfgang, Sigrid Breuer, Jürgen Hampel, Peter Krauser, Hans-Michael Mohr und Erich Wiegand. 1987. *Individualisierung und Sicherheit. Untersuchungen zur Lebensqualität in der Bundesrepublik Deutschland.* München: C.H. Beck.

Korrespondenzanschrift: Dr. rer. soc. Bettina Isengard, Soziologisches Institut, Universität Zürich, Andreasstrasse 15, 8050 Zürich, Schweiz.
E-Mail: isengard@soziologie.uzh.ch

KULTUR IN DER STADT – AUTOPFLEGE AUF DEM LAND?

Eine Analyse sozialräumlicher Differenzierungen des Freizeitverhaltens auf Basis des SOEP 1998-2008*

Annette Spellerberg

Zusammenfassung: In diesem Beitrag werden Lebensstile am Beispiel von Freizeitaktivitäten in ihrem räumlichen Kontext und in zeitlicher Perspektive auf Basis des SOEP in drei Wellen von 1998 bis 2008 untersucht. Im Mittelpunkt stehen die Fragen, inwieweit sich städtische und ländliche Lebensstile unterscheiden und ob sich das Freizeitverhalten von Personen im betrachteten Zeitraum verändert hat – vor allem nach einem Umzug in einen anderen Gemeindetyp. Geprüft werden die entgegengesetzten Thesen einer Stabilität von Lebensstilen im Zeitverlauf und einer Anpassung von Lebensstilen an sozialräumliche Gelegenheiten. Die Ergebnisse zeigen im Querschnitt einen Zusammenhang zwischen Gemeindetyp und Lebensstil, der sich im genannten Zeitraum jedoch abgeschwächt hat. Eine Ortsveränderung geht zumeist mit einem Rückgang der Häufigkeit von Freizeitaktivitäten, aber nicht mit grundlegenden Veränderungen einher. Die Prägung von Lebensstilen im räumlichen Kontext lässt sich bestätigen, aber auch die hohe Stabilität von Aktivitäten nach einem Umzug. Beide Thesen müssen in ihrer zeitlichen Wechselwirkung aufeinander bezogen werden.

I. Einleitung

Im Mittelpunkt dieses Beitrags steht die Frage, inwieweit räumliche Strukturen, speziell das Leben in der Stadt und auf dem Land, spezifische Arten der Lebensführung nach sich ziehen. Bereits Simmel (1984) hat seinen berühmten Aufsatz mit „Die Großstädte und das Geistesleben" überschrieben und damit einen direkten Zusammenhang vom Leben in der Stadt und individuellen Verhaltensweisen, Werten und Einstellungen proklamiert. Marx und Engels haben den Zusammenhang zwischen sozialräumlichen Gegebenheiten und Persönlichkeitseigenschaften überspitzt in der Einschätzung der „Idiotie des Landlebens" zum Ausdruck gebracht (Marx und Engels 1973).

Auch wenn die historisch beobachtbare Konvergenz zwischen den Siedlungsräumen in den letzten hundert Jahren berücksichtigt wird, haben die jeweils vorhandenen räumlichen Gelegenheiten Steuerungswirkung für das Verhalten von Menschen, indem sie Möglichkeiten der Freizeitgestaltung, Konsumangebote, Vorbilder, Normen etc. vorgeben. Zudem prägen Räume tiefer liegende Identifikationen wie die Heimatverbunden-

* Mein Dank gilt Philipp Hoffmann, der mich sehr bei der Organisation der Daten und der Panel-Analyse unterstützt hat. Auch Gunnar Otte und Jörg Rössel möchte ich danken für die vielfältigen Hinweise zum Text.

heit, die sich an Landschaften, Plätzen oder Orten der Kindheit festmacht (Kühne und Spellerberg 2010).

Umgekehrt gestalten die Menschen Räume durch ihre Verhaltensweisen und Vorlieben. Freizeitverhalten, Konsumorte, Wohnortwahlen, ästhetische Präsentationen der Wohnung und des Wohnumfeldes strukturieren Räume, prägen ihre Wahrnehmung und ihr Image. Lebensstile sind damit auch für die Produktion von Räumen von Bedeutung. Sichtbar wird dies sowohl in Studien zur Gentrifikation als auch in Untersuchungen zu Veränderungen des Dorflebens durch Neubaugebiete und Zuzügler (vgl. Becker 1997; Dangschat und Blasius 1994). Eine wechselseitige Verschränkung der Perspektiven ist daher ein sinnvoller Forschungsansatz. Dieser Beitrag richtet den Fokus aber primär auf die Prägung von Lebensstilen durch räumliche Strukturen, d. h. durch vorhandene Gelegenheiten, orts- und regionalspezifische Traditionen und das Potenzial von Mitmenschen (vgl. zu der umgekehrten Perspektive Blasius und Friedrichs, in diesem Band).

Insbesondere geht es um die Frage, ob ausgeübte Freizeittätigkeiten nach einem Umzug in einen anderen Siedlungstyp beibehalten oder inhaltlich neu ausgerichtet werden. Zwei theoretisch begründete Erwartungen liegen der Frage zugrunde: Zum einen kann, anknüpfend an die Theorie Bourdieus (1987), von einer Stabilität des Lebensstils im Lebenslauf ausgegangen werden. Seiner Argumentation folgend sind Lebensstile eine Folge der Lebensbedingungen, unter denen eine Person sozialisiert wurde. Je nach verfügbaren Gütern, vor allem in ökonomischer und kultureller Hinsicht, ihrer spezifischen Mischung und der Phase im Auf- oder Abstiegszyklus der jeweiligen Klasse entwickeln die Menschen unterschiedliche Vorlieben und Abneigungen. Die soziale Herkunft entscheidet auf diese Weise maßgeblich über ihre kulturellen Identifikationen und aktiven Zuordnungen: Lebensstile können nicht ohne spürbaren Kosten- und Zeitaufwand geändert werden, Brüche in der Lebensführung stellen eher eine Ausnahme dar.

Zum anderen kann mit Alexander et al. (1987: 14) formuliert werden, dass „sozialisierte Individuen die Gesellschaft – als eine kollektive Kraft – (wieder)erschaffen durch individuelle, unbestimmte Handlungen". In diesem Ansatz werden sowohl den gesellschaftlichen Verhältnissen als auch den Menschen eigenständige Wirkungen zugestanden und ihre wechselseitige Durchdringung betont. Sozialisierte Menschen nutzen Situationen und Anforderungen oder modifizieren äußere Bedingungen, um sie den eigenen Bedürfnissen anzupassen, wobei die Bedürfnisse der Sicherung der Identität dienen, die wiederum durch die Sozialisation, die Persönlichkeitsstruktur und das sozio-kulturelle Umfeld geprägt ist. Demnach vollbringen die Menschen Anpassungsleistungen an neue Lebensumstände. Änderungen im Lebensstil können nach besonderen Lebenseinschnitten erwartet werden, etwa nach einem Umzug in neue räumliche Gelegenheitsstrukturen.

Lebensstile werden typischerweise anhand der Freizeitaktivitäten, der Werthaltungen und des kulturellen Geschmacks erhoben. Um räumliche Opportunitäten in den Blickpunkt zu rücken, werden in diesem Beitrag Freizeitaktivitäten stellvertretend für Lebensstile analysiert, denn es ist davon auszugehen, dass Zusammenhänge mit dem räumlichen Kontext hierfür eher gegeben sind als für Werthaltungen oder für den Geschmack. Freizeitausprägungen werden anhand von Längsschnittanalysen auf Basis des Sozio-oekonomischen Panels (Befragungswellen 1998, 2003 und 2008) identifiziert.

Das SOEP erlaubt die Untersuchung von Freizeitmustern in bestimmten Siedlungstypen und wegen des Längsschnittcharakters die Prüfung veränderter Freizeitmuster in Folge residentieller Mobilität. Somit ist es möglich, der Frage nach der Abhängigkeit der Lebensstile von räumlichen Gelegenheitsstrukturen nachzugehen. Das Vorgehen bietet zudem den Vorteil, Einzelvariablen über die Zeit verfolgen zu können und damit die Probleme der Gruppenbildung und Zuordnung von Lebensstilen im zeitlichen Verlauf zu umgehen.

Der Beitrag beginnt mit einem Überblick über den Wandel von Städten und die Veränderungen von Lebensweisen durch Suburbanisierungsprozesse. Die Vor- und Nachteile städtischen und dörflichen Lebens werden dargestellt (*Abschnitt II.*1). Weiterführend werden Ergebnisse von Studien zum Zusammenhang von Lebensstilen und Wohnstandortwahlen präsentiert (*II.*2). Dieser Abschnitt leitet über zur Formulierung von Hypothesen (*II.*3). Anschließend werden eigene empirische Ergebnisse vorgestellt, zunächst deskriptive Befunde zum Freizeitverhalten nach Ortstypen (*III.*1), dann zur residentiellen Mobilität (*III.*2) und schließlich zur Erklärung des Freizeitverhaltens über einen Zeitraum von zehn Jahren in bi- und multivariater Betrachtung (*III.*3 und *III.*4). Der Beitrag endet mit Schlussfolgerungen zur Prägung von Lebensstilen durch räumliche Kontexte *(IV).*

II. Fragestellung, theoretischer Rahmen und Hypothesen

1. Einerlei im Siedlungsbrei? Lebensstile in der Stadt, auf dem Dorf und in der „Zwischenstadt"

In diesem Abschnitt wird diskutiert, inwiefern städtisches und dörfliches Leben heute noch von Bedeutung sind. In der Nachkriegszeit erhielten verschiedene Wohnlagen und Funktionen des Wohnens ein positives Image, während andere abgewertet wurden. Innenstädte und auch Großsiedlungen wurden mit dem Etikett „Unwirtlichkeit der Städte" (Mitscherlich 1965) versehen, während ein Eigenheim im Grünen mit hohem Prestige verbunden war. Die negative Bewertung innerstädtischen Wohnens geht auf die Zeit der Industrialisierung zurück. Die städtische Bevölkerung wuchs dramatisch, und dies führte zu erhöhter Wohnungsnachfrage, dem Bau von Mietskasernen in großer Dichte und einer Ausdehnung von Städten in die Fläche bis hin zu den großen Agglomerationen. Der Mietwohnungsbau gehorchte dem Prinzip der Gewinnmaximierung, sodass die von Engels (1972) beschriebenen katastrophalen Wohnverhältnisse ohne Licht, Luft und Sonne entstanden (Rodenstein 1988). Um den innerstädtischen Wohnbedingungen zu entrinnen, zogen diejenigen, die es sich leisten konnten, in die äußeren Gebiete der Stadt. In der Folge trennten sich zum einen Mieter und Eigentümer, zum anderen die sozialen Schichten nach ihren Wohnstandorten (Park et al. 1984).

Das Ziel, in den Innenstädten eine hohe Rendite zu erzielen, führte dort zur Ausbreitung von Wirtschafts-, Verwaltungs- und Dienstleistungsfunktionen zu Lasten des Wohnens. In die repräsentativen Bürgerhäuser zogen in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg Versicherungen, Arztpraxen, Rechtsanwälte und Steuerbüros. Die funktionalen und gleichförmig gestalteten Gebäude der Nachkriegszeit, die vornehm-

lich nach ökonomischen Prinzipien errichtet wurden, schwächten das innerstädtische Wohnen ebenfalls. Die steigenden Mietpreise in der Stadt und die ökologischen Belastungen drängten Haushalte an den Stadtrand, in Vororte oder in periphere Lagen. Insbesondere Familien mit Kindern zogen „ins Grüne", um Verkehrsbelastungen, dem Mangel an Grünflächen und hohen Mietzahlungen zu entgehen (Flagge 1999; Zapf 1999).

In den 1970er Jahren führten die städtebaulichen Probleme und die kulturellen und sozialen Umbrüche mit neuen Haushaltsformen jenseits der Familie zu einer neuen Wertschätzung von historischen Gebäuden und innerstädtischen Quartieren (Spiegel 1986). Gründerzeitviertel ermöglichten es, repräsentativ und in nichtfunktionalen Grundrissen zu wohnen, sodass sie vor allem für jüngere Alleinlebende, jüngere Paare oder Wohngemeinschaften interessant wurden. Diese Gruppen bevorzugten Altbauquartiere auch wegen der innerstädtischen Bevölkerungsmischung, bestehend aus Älteren, Studierenden, Ärmeren und Migranten sowie kleinteiligen Gewerbe- und Handelsbetrieben.

Urbane Strukturen ergeben sich aus den Wechselwirkungen von heterogenen Bevölkerungsgruppen und vielfältigen Angeboten in dichten baulichen Kontexten. Mit Urbanität wird „eine kulturell-gesellschaftliche Lebensform und nicht die Qualität einer städtebaulich-räumlichen Struktur" bezeichnet (Sieverts 1997: 32). Im englischen Sprachraum werden entsprechend die Begriffe „Urbanismus" als physische Grundlage und „Urbanität" als Lebensform unterschieden (Wüst 2004). Als typisches Merkmal dieser Lebensform werden Toleranz, Weltläufigkeit und Neugier ebenso wie Blasiertheit, Reserviertheit und Intellektualität genannt (Simmel 1984; Siebel 2003), die in Kontexten der Vielfalt (Traditionen, Religionen, Anschauungen und Angebote) und in Quartieren und Räumen mit gemischter Nutzung auftreten. Urbanität beinhaltet auch eine ästhetische Komponente, denn die Bildhaftigkeit einer Stadt und die Historizität formen ihre Originalität und die Raumwahrnehmung der Akteure (vgl. Löw 2010).

Von den soziologischen Klassikern haben bereits Simmel (1984) mit der Theorie der Kreuzung sozialer Kreise und Durkheim (1999) mit den Wirkungen von Geldwirtschaft und Ausdifferenzierung von Berufen und sozialen Rollen auf die das städtische Leben kennzeichnenden Individualisierungs- und Aneignungschancen hingewiesen. Louis Wirth (1938) hat in seinem wegweisenden Artikel das Leben in einer Stadt durch eine relativ große, dicht besiedelte und dauerhafte Niederlassung gesellschaftlich heterogener Individuen gekennzeichnet. Wenn Stadt eine dichte Ansammlung heterogener Menschen ist, dann dient der ländliche Raum lediglich als Kontrastfolie: dünn besiedelt, kleine Gemeinden und eine homogene Bevölkerungsstruktur. Sozialer Wandel vollzieht sich auf dem Dorf später und weniger tiefgreifend als in der Stadt, so die These (vgl. Simmel 1984). Das ländliche Leben erscheint nicht innovativ und von städtischen Entwicklungen abhängig zu sein. Dörfer wurden als homogene Dorfgemeinschaften charakterisiert, in denen ein starkes „Wir-Gefühl", traditionelle Wertorientierungen und eine wechselseitige soziale Kontrolle herrschten, die eine soziale Ausdifferenzierung verhinderten. Tönnies (1972) verbindet das echte und dauerhafte menschliche Zusammenleben einer Gemeinschaft mit dem Dorf und das industriell-städtische, zweckgebundene Zusammenleben mit der Gesellschaft. Der bekannte Dorfforscher Henkel greift das Merkmal der sozialen Nähe auf, indem er formuliert, dass ein ländlicher Raum auch heute noch zu begreifen sei als ein „... naturnaher, von

Land- und Forstwirtschaft geprägter Siedlungs- und Landschaftsraum mit geringer Bevölkerungs- und Bebauungsdichte sowie niedriger Zentralität der Orte, aber höherer Dichte der menschlichen Beziehungen" (Henkel 1995: 27). Diese Wertungen von Stadt und Land spielen auch bei den Bundesbürgern noch immer eine sehr starke Rolle, sodass sie sich bei Wohnstandortwahlen daran orientieren (Ipsen 1991).

Da insbesondere die Suburbanisierung in den letzten Jahren enorm vorangeschritten ist, verwischen die Grenzen zwischen städtischen und ländlichen Räumen (Becker 1997). Thomas Sieverts (2003) hat die massenhafte Siedlung in Neubaugebieten als „Zwischenstadt" bezeichnet, da bei den Bewohnerinnen und Bewohnern eine Orientierung auf städtische Gelegenheiten, zugleich aber bei dünner Besiedlung dörfliche Lebensbedingungen vorliegen (Brake et al. 2005; Sieverts 1997, 2003). „Man besucht die Stadt als Konsument, als Museums- oder Kinogast oder als Ort des Arbeitsplatzes, während man schon auf dem Weg nach Hause die negativ bewerteten Seiten der Stadt (Dichte, Lautstärkepegel, Kriminalität, der Anblick von Armut etc.) hinter sich lässt und sich allenfalls über das Distanz verschaffende Medium Fernsehen damit beschäftigt. Urbanität wird so zum Ausstattungsmerkmal, zu einer konsumierbaren, angenehmen und anregenden Kundenatmosphäre" (Löw et al. 2007: 112). Die Agrarsoziologen Hainz und Becker betonen auf Basis ihrer Längsschnittstudie in Dörfern der Bundesrepublik, dass es keine strukturellen Differenzen zwischen Dörfern und Städten mehr gäbe: „Nach der Angleichung der Erwerbsstrukturen kommt es auch in den sozialen Verhältnissen zu einer zunehmenden Austauschbarkeit von Stadt und Land, anders gesagt: zum Ende des ‚Dorfes' als einer besonderen Sozialform" (Becker und Hainz 2002: 113). Vorhandene Unterschiede werden teilweise als Ungleichzeitigkeiten interpretiert: Möglicherweise lebt eine romantisierende Vorstellung eines dörflichen Lebens fort, die im Alltag der Menschen kaum wiederzufinden ist.

Der „Megatrend" der Zersiedelung scheint im neuen Jahrhundert fortzubestehen, denn trotz der Konzentration auf die Agglomerationen findet innerhalb dieser Räume eine weitere Zersiedlung statt (Schlömer und Spangenberg 2008: 28). Eine große Schwierigkeit besteht darin, den suburbanen vom ländlichen Raum abzugrenzen, denn die Stadt erscheint als Extremgebiet, während die übrigen Raumtypen relativ ununterscheidbar sind (Scheiner 2008; Schlömer und Spangenberg 2008). Angesichts des Siedlungsbreis bleibt offen, ob sich spezifische Kompositionen von Lebensstilen in bestimmten Räumen überhaupt feststellen lassen. Der aktuell diskutierte Trend der Reurbanisierung, des Eintritts in eine neue Phase der Stadtentwicklung nach den Phasen der Konzentration, der Suburbanisierung und Desurbanisierung (Berg et al. 1982; Brühl 2008; Brühl et al. 2005, Läpple 2005; Rauterberg 2008; Schmitt und Selle 2008; Siedentop 2008), die mit Bevölkerungs-, Arbeitsplatz- und kulturellem Bedeutungszuwachs verknüpft sind, könnte allerdings bedeuten, dass räumliche Lebensstilunterschiede wieder stärker akzentuiert werden.

2. Lebensstile in der raumbezogenen Forschung

Aus der Literatur ist bekannt, dass bestimmte Lebensstilgruppen an bestimmten Wohnstandorten häufiger anzutreffen sind, weil sie dort unter anderem ihre Bedürfnisse angemessen befriedigen können. Zentrale Ergebnisse der Forschung sollen in diesem Ab-

schnitt zusammengefasst werden. Die Analysen beziehen sich auf Querschnittsdaten und häufig auf innerstädtische Wohnlagen (vgl. z. B. Dangschat und Blasius 1994).

Scheiner (2008) hat in Köln innerstädtische und Stadtrandlagen verglichen und herausgefunden, dass den Gegebenheiten unterschiedliche Bedeutung zugemessen wird. Lebensstile fungieren in der Studie als unabhängige Variable zur Erklärung des Wohnstandortes. Randlagen werden gewählt, weil sie die Nähe zum Autobahnanschluss aufweisen, ein gutes Wohnumfeld für Kinder bieten und über gute Wohnqualitäten verfügen. In den Innenstädten wird die nahräumliche Versorgung geschätzt. Bei Zuziehenden treten diese Effekte noch deutlicher zutage als bei Alteingesessenen. In multivariaten Modellen wurden die Effekte der sozialen Lage, der Verkehrsmittelaffinität, Standortpräferenzen und Lebensstile für die Wohnstandortwahl verglichen. Die soziale Lage dominiert bei der Erklärung des Standorts Randlage mit 40 Prozent, während Präferenzen 28 Prozent und Verkehrsmittel 22 Prozent der Varianz aufklären. Lebensstile tragen zu 10 Prozent bei. Wird die Erklärungskraft der Variablen für die Wahl des innerstädtischen Quartiers Nippes geprüft, rückt der Beitrag von Lebensstilen auf den ersten Platz vor (Scheiner 2008: 58). Je nach Fragestellung unterscheidet sich demnach die Bedeutung der unabhängigen Variablen; es fällt schwer, verallgemeinerbare Aussagen zu treffen. Für den Umzug in heterogene, „angesagte" Citylagen sind Lebensstile offensichtlich von zentraler Bedeutung.

Otte und Baur (2008) haben städtische und ländliche Gemeinden in West- und Ostdeutschland untersucht und auch regionale Unterschiede einbezogen. Sie verwenden Lebensstile als abhängige Variable und kommen zu dem Schluss, dass Großstädter häufiger unkonventionelle Grundorientierungen aufweisen als Bewohner von Dörfern und Kleinstädten. Diese konzentrieren sich auf häusliche Freizeitbeschäftigungen und weisen konventionellere Werte auf. Die Ergebnisse stützen die These eines größeren kulturellen Interesses in der Stadt, während Konventionalisten eher auf dem Land beheimatet sind. Da auch bei Berücksichtigung der sozialstrukturellen Zusammensetzung in beiden Raumtypen deutliche Unterschiede in der Lebensführung bestehen, „existiere eine genuine Kovariation von Raum und Lebensführung" (Otte und Baur 2008). Auch Gerhards (2008) hat in einer vergleichenden Analyse von hochkulturellen Aktivitäten in den EU-Mitgliedsländern ermittelt, dass räumliche Gelegenheitsstrukturen, nämlich der Ausbau von Theatern, Opern und Konzerthäusern, einen positiven Einfluss auf das Interesse der Bevölkerung an diesen Kulturformen haben. Da diese Infrastruktur vornehmlich in Städten angesiedelt ist, zeigt die Stadtbevölkerung eine größere kulturelle Partizipation als die Landbevölkerung.

Die Stadt-Land-Differenzierung wurde von Bourdieu (1991) als Hierarchie von Zentrum und Peripherie diskutiert und mit spezifischen Geschmacksformen verbunden: Mit steigender Entfernung zum Zentrum sinke der Anteil der herrschenden Klasse und des hochkulturellen Geschmacks. In kleineren und ländlichen Gemeinden dominieren nach seiner Theorie Lebensstile, die Aufstiegsstreben und Konventionalismus (Kleinbürger) oder einen „Notwendigkeitsgeschmack" (Arbeiter und untere Schichten) zum Ausdruck bringen.

Dass diese Einteilung überspitzt ist, haben Richter (1989) für Österreich und Spellerberg (2004) für Deutschland gezeigt. Nach Richters Ergebnissen kann davon ausgegangen werden, dass alle Lebensstilgruppen in allen Gemeindetypen zu finden sind, wobei es spezifische Gewichtungen gibt. In kleineren Orten dominieren z. B. religiöse

oder gesellig-konventionelle Verhaltensweisen, während in größeren Orten häufiger kultur- und bildungsbeflissene Persönlichkeiten vorkommen. Interessant ist, dass Richter auf die spezifische Färbung der kulturellen Praktiken je nach Ortstyp hingewiesen hat. So zeigen sich die „Alternativen" in ländlichen Räumen hedonistisch, in Städten eher asketisch.

Offensichtlich können Lebensstile empirisch nicht eineindeutig bestimmten Raumtypen zugeordnet werden, sondern es gibt nur erhöhte Wahrscheinlichkeiten in bestimmten räumlichen Gelegenheitsstrukturen. Mögliche Gründe bestehen darin, dass berufliche Mobilität, Abstimmungen im Haushalt, unzureichende Informationen, Preisstrukturen des Wohnungsmarktes, Erbschaften oder mangelnde Angebote Kompromisse beim Wohnen erzwingen. Die Zusammenhangsstärke von Raumtypen und Lebensstilen hängt auch davon ab, ob letztere bei einem Umzug verändert oder beibehalten werden; eine Frage, der in diesem Beitrag nachgegangen wird.

3. Hypothesen

Die Sozialisations- und Identitätsausbildung geschieht an bestimmten Orten, die durch die Wechselwirkungen physischer, sozialer, institutioneller sowie symbolischer Komponenten geformt sind (Läpple 1992). Die räumlichen Lebensbedingungen legen bestimmte Verhaltensweisen nahe, z. B. das Auto zu benutzen, um zu Freizeiteinrichtungen zu gelangen oder den öffentlichen Verkehr kennen und nutzen zu lernen (Scheiner 2008). Auch das Freizeitangebot selbst differiert nach der Siedlungsstruktur und den regionalen Traditionen. Während Handball z. B. in Ostwestfalen stark verbreitet ist, spielt das Skifahren in diesem flachen Landstrich keine Rolle. *Hypothese 1* lautet daher, dass sich je nach räumlichen Gelegenheiten die Lebensstile unterscheiden. Da öffentliche und kulturelle Einrichtungen sowohl der Hoch- als auch der Jugendkultur in Städten konzentriert sind, wird dort eine höhere Intensität beim Besuch hochkultureller und abgeschwächt, jugendkultureller Aktivitäten erwartet.

Zur Analyse der Wechselwirkungen von Lebensstil und Siedlungstyp dient ein Stadt-Land-Vergleich ausgeübter Freizeittätigkeiten. Da das Freizeit- und Kulturverhalten durch die Biographie des Menschen habitualisiert ist, wird davon ausgegangen, dass auch in kleinen Orten typische Verhaltensweisen zu identifizieren sind. Entsprechend der Urbanismustheorien (Wirth 1938; Wüst 2004) sollten es Praktiken sein, die dem traditionellen Wertespektrum entstammen (Kirchgang) und sich auf den häuslichen Bereich beziehen. *Hypothese 2* kann daher als Konventionalismushypothese bezeichnet werden.

Hypothese 3 lautet, dass Ortswechsel dann zu Veränderungen im Lebensstil führen, wenn sich die räumlichen Gelegenheitsstrukturen ändern oder sich die Lebensstile neuen Strukturen anpassen (müssen). Daher sollten sich Freizeitaktivitäten im Lebensverlauf bei sesshaften Personen weniger stark ändern als bei mobilen Personen. Mehrfache Umzüge mit regionalen und siedlungsstrukturellen Wechseln dürften zu einer Relativierung der ursprünglichen Denk- und Verhaltensweisen führen, da sie Reflexions- und möglicherweise Umwertungsprozessen unterlagen. Eine Lebensstiländerung ist vor allem dann zu erwarten, wenn freiwillige Umzüge vorliegen und eine längerfristige Perspektive am neuen Wohnort gesehen wird. Im anderen Fall sind die Kosten für die Än-

derung von Verhaltens- und Denkweisen zu hoch (Rössel 2006, in diesem Band). Auch wenn diese Bedingungen mit den SOEP-Daten nicht geprüft werden können, erwarten wir doch eine größere Persistenz von Aktivitäten bei sesshaften Personen.

Änderungen im Lebens- und Freizeitstil sind insbesondere dann zu erwarten, wenn Gelegenheiten wegbrechen. Während ein Umzug in eine Großstadt bedeutet, ein vielfältiges soziales, kulturelles und sportbezogenes Angebot vorzufinden, bedeutet eine Wanderung in dünn besiedelte Gebiete, weniger verfügbare Einrichtungen im direkten Umfeld anzutreffen und längere Fahrtzeiten zu haben. *Hypothese 4* lautet daher, dass ein Umzug von der Stadt in ein Dorf zu größeren Lebensstiländerungen führt als ein Umzug in eine Stadt. Da ein Wegbrechen von Gelegenheiten vor allem den kulturellen Bereich betrifft, wird insbesondere eine Anpassung der jugend- und hochkulturell orientierten Lebensstile erwartet.

III. Empirischer Zugang

Die Analysen beruhen auf dem Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) 2008. Dieser Zugang erschließt repräsentative Aussagen zur Verbreitung von Lebensstilen bis auf die Länderebene. Werden die Daten kleinräumiger differenziert, sind die Angaben nicht mehr repräsentativ für die jeweilige Einheit. Das SOEP ist eine umfangreiche repräsentative Panel-Befragung der bundesdeutschen Wohnbevölkerung und wird seit 1984 jährlich vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin erhoben. In der aktuell verfügbaren Erhebungswelle 2008 werden Informationen von etwa 16 000 Personen einbezogen. Da jedoch Längsschnittanalysen durchgeführt werden, stehen nur die 7 040 Befragten zur Verfügung, die seit 1998 im Panel verblieben sind. Die Lebensstiloperationalisierung im SOEP stützt sich auf die Variablengruppe Freizeitverhalten, die insgesamt 18 Variablen zur „Häufigkeit bestimmter Freizeitaktivitäten" umfasst.

Um zentrale Items auszuwählen, wurde eine Hauptkomponentenanalyse der Freizeittätigkeiten mit dem Ergebnis von vier Faktoren vorgeschaltet. Die Items Kino, Pop/Jazzkonzerte, Disco (0,75), Essen/Trinken gehen (0,65), aktiver Sport (0,61), private PC-Nutzung (0,60), Besuch von Oper/Klassischen Konzerten/Theater/Ausstellungen (0,59), Besuch von Sportveranstaltungen (0,50) sowie Ausflüge/Kurzreisen unternehmen (0,48) luden auf dem ersten Faktor „außerhäusliche Aktivitäten". Kirchgang/Besuch religiöser Veranstaltungen (0,70), Beteiligung an Parteien/Kommunalpolitik/Bürgerinitiativen (0,52) und künstlerische/musische Tätigkeiten (0,52) luden auf dem zweiten Faktor „Vereine/Politik". Fahrzeugpflege/-reparaturen (0,80) und Basteln/Handarbeiten/Reparaturen/Gartenarbeit (0,71) bildeten die dritte Dimension „häusliche Aktivitäten". Besuche der Familie/Verwandten (0,75) und von Nachbarn/Freunden (0,67) luden auf dem vierten Faktor „Sozialbeziehungen". In Klammern angegeben sind die Ladungswerte. Für die weitere Untersuchung wurden die am höchsten ladenden Variablen sowie das Hochkulturitem ausgewählt, das auch auf dem zweiten Faktor mit 0,49 lädt.

1. Freizeitaktivitäten in der Stadt und auf dem Land

Zunächst wird ein Überblick über die Häufigkeiten zentraler Tätigkeiten gegeben, die typische Dimensionen von Freizeitbeschäftigungen repräsentieren: 1. eine jugendliche, außerhäusliche Freizeit; 2. eine hochkulturelle Orientierung; 3. Autopflege als eine von Infrastrukturen unabhängige Beschäftigung, die in den Bereich des Bastelns und Heimwerkens gehört; 4. Kirchgang; sowie 5. familiäre Kontakte für die Pflege sozialer Netze. In *Tabelle 1* sind die Unterschiede zwischen Großstadt- und Dorfbewohnern für das Jahr 2008 dargestellt, wobei Großstädte durch eine Anzahl von mehr als 500 000 Bewohnern und Dörfer durch weniger als 5 000 Bewohner abgegrenzt wurden.[1]

Tabelle 1: Häufigkeit von Freizeitaktivitäten auf dem Dorf und in der Großstadt 2008

Freizeitaktivitäten	Gemeinde-typ	nie	seltener	monatlich	wöchentlich, täglich
Kino, moderne Konzerte, Disco	Dorf Großstadt	47 % 39 %	44 % 42 %	8 % 17 %	1 % 2 %
Oper, klassische Konzerte, Theater	Dorf Großstadt	50 % 36 %	46 % 51 %	5 % 12 %	0 % 0 %
Fahrzeugpflege	Dorf Großstadt	42 % 55 %	25 % 21 %	21 % 20 %	12 % 5 %
Kirchgang, rel. Veranstaltungen	Dorf Großstadt	54 % 61 %	28 % 25 %	9 % 8 %	8 % 6 %
Besuche Familie, Verwandte	Dorf Großstadt	2 % 3 %	21 % 24 %	33 % 34 %	44 % 40 %

Datenbasis: SOEP-Längsschnittpopulation 1998/2008; N (Dorf): 1 764; N (Großstadt): 910.

Die geringsten Unterschiede zwischen Bewohnern von Dörfern und von Großstädten liegen beim Besuch von Familienangehörigen und Verwandten vor; dies ist zugleich die häufigste Aktivität. Geselligkeit und Kontakte zwischen Familienangehörigen finden also auf dem Dorf nicht wesentlich häufiger statt als in Großstädten. Auch der Besuch religiöser Veranstaltungen oder der Kirche unterscheidet sich nicht sehr stark. Von den Befragten in Großstädten gehen 6 Prozent und in kleinen Gemeinden 8 Prozent wöchentlich zur Kirche. Allerdings tritt ein Unterschied bei den Kirchenabstinenten zu Tage: 54 Prozent der Dorfbewohner, aber 61 Prozent der Großstädter zählen zu dieser Gruppe. Dass das religiöse Leben auf dem Lande heute noch deutlich ausgeprägter ist als in der Stadt, ist den Daten nicht zu entnehmen. *Hypothese 2* wird insofern bestätigt, als eine traditionelle Werthaltung in Dörfern tendenziell häufiger anzutreffen ist; zugleich ist die Konventionalitätshypothese zu relativieren, weil sie sich zum einen nur auf wenige Befragte bezieht und weil sich zum anderen die familiären Kontakte nicht deutlich nach Siedlungstyp unterscheiden.

1 Dazu wurde die im Datensatz vorhandene Variable „Ortsgröße“ verwendet, die in sechs Kategorien unterteilt wurde: Orte mit bis zu 5 000 Einwohnern, die hier als dörflich gelten, Orte mit bis zu 20 000 Einwohnern als typische Kleinstädte, Orte mit 20 000 – 50 000 Einwohnern und mit 50 000 – 100 000 Einwohnern, die Mittelstädte, und die beiden Großstadttypen, einmal ab 100 000 Einwohner und ab 500 000 Einwohnern.

Entsprechend der höheren Abhängigkeit vom PKW und des geringeren Angebots an öffentlichen Nahverkehrsmitteln auf dem Lande unterscheiden sich die Angaben bei der Fahrzeugpflege. In kleinen Orten verfügen die Befragten deutlich häufiger über einen PKW als in Großstädten (88 Prozent zu 66 Prozent). Allein deshalb ist die Wahrscheinlichkeit der Autopflege in Dörfern höher: Dort widmet sich ein Drittel der Befragten mindestens einmal im Monat dem Fahrzeug, während dies nur für ein Viertel der Großstädter gilt. Noch auffälliger sind die Unterschiede, wenn die jugendorientierten Freizeitbeschäftigungen verglichen werden: Ein Fünftel der Städter, aber nur 9 Prozent der Befragten aus kleinen Orten gehen mindestens einmal pro Monat ins Kino, ins Rockkonzert oder in die Disco.

Am deutlichsten fallen erwartungsgemäß die Unterschiede bei den hochkulturellen Aktivitäten aus, denn die Hälfte der Dorfbewohner geht nie in die Oper, in klassische Konzerte oder ins Theater, während es bei Großstädtern nur 36 Prozent sind oder umgekehrt der monatliche Besuch in Großstädten häufiger ist (12 Prozent zu 5 Prozent). Bei außerhäuslichen Beschäftigungen mit deutlichen Unterschieden in den räumlichen Gelegenheitsstrukturen differieren die Angaben der Befragten also sehr klar. Das Ergebnis stützt die These, dass die Angebotsstruktur bei der Analyse von Lebensstilen zu berücksichtigen ist. Die Resultate zur Fahrzeugpflege deuten zwar im weiteren Sinne auf die (nicht) vorhandene Infrastruktur öffentlicher Verkehrsmittel hin, können aber gleichwohl mit einem Lebensstil in Verbindung gebracht werden, der sich um Heim, Haus und Besitz rankt.

Weitere eher von Großstädtern unternommene – nicht tabellarisch ausgewiesene – Freizeitaktivitäten sind Restaurant- und Kneipenbesuche (57 Prozent im Vergleich zu 42 Prozent mindestens einmal pro Monat), Besuche von Freunden und Nachbarn (38 Prozent zu 31 Prozent mindestens wöchentlich), Ausflüge (29 Prozent zu 18 Prozent mindestens einmal pro Monat), private PC-Nutzung (50 Prozent zu 43 Prozent mindestens wöchentlich) und aktiver Sport (39 Prozent zu 32 Prozent). Bewohner und Bewohnerinnen aus kleineren Orten beschäftigen sich häufiger mit Basteln und Gartenarbeit (29 Prozent in Großstädten und 58 Prozent in Dörfern mindestens wöchentlich). Lebensstile in Städten sind demnach stärker durch außerhäusliche Aktivität und Kultur gekennzeichnet. *Hypothese 1*, nach der insbesondere die Hochkultur, aber auch die Jugendkultur in Städten eine größere Rolle spielen sollte, wird ohne Einschränkung bestätigt.

Anzumerken ist, dass die Zusammenhänge zwischen dem Siedlungstyp und nahezu allen Freizeitaktivitäten zwischen 1998 und 2008 abgenommen haben. Werden die Zusammenhangsmaße in den drei untersuchten Jahren verglichen, so zeigt sich beispielsweise, dass Tau-b bei jugendkulturellen Aktivitäten von 0,14 auf 0,11 sinkt, beim Besuch von Hochkultureinrichtungen von 0,17 auf 0,15 zurückgeht und bei der Fahrzeugpflege von –0,15 auf –0,12 abnimmt. Auch bei den anderen beiden Items zeigen sich Annäherungstendenzen (vgl. *Tabelle 2*). Diese Ergebnisse sprechen für eine Annäherung der Lebensstilmuster in unterschiedlichen Raumstrukturen.

Tabelle 2: Statistische Zusammenhänge von Raumstrukturen und Freizeitverhalten

	1998	2003	2008
Kino, moderne Konzerte, Disco	0,14	0,13	0,11
Oper, klassische Konzerte, Theater	0,17	0,13	0,15
Fahrzeugpflege	–0,15	–0,16	–0,12
Kirchgang	–0,07	–0,06	–0,06
Besuche Familie	–0,07	–0,05	–0,05
N	2 387	2 599	2 674

Angegeben ist tau-b. Alle Werte sind auf dem Ein-Prozent-Niveau signifikant.

Datenbasis: SOEP-Längsschnittpopulation 1998/2008; Personen in Dörfern und Großstädten für die Wellen 1998, 2003 und 2008.

2. Residentielle Mobilität

Wird der Wandel der Freizeitbeschäftigungen im Lebensverlauf untersucht, so sind hier Veränderungen nach Umzügen von besonderem Interesse. Derartige Veränderungen des Aktivitätsniveaus werden nach *Hypothese 4* erwartet, die den Rückgang außerhäuslicher kultureller Aktivitäten beim Umzug in ein Dorf, hingegen einen Anstieg beim Umzug in eine Großstadt postuliert. Um diesen Fragen nachzugehen, werden zunächst Muster residentieller Mobilität herausgearbeitet.

Von den Personen, die in der Zeit von 1998 bis 2008 im Panel verblieben (N = 7 040), ist die Mehrheit in diesen zehn Jahren nicht umgezogen (58 Prozent). Wenn umgezogen wurde, dann zumeist ein Mal (25 Prozent). Insgesamt ist nahezu jede fünfte Person (18 Prozent) zwei Mal oder häufiger umgezogen.

Bei der Betrachtung der Subgruppe mobiler Personen ist auffällig, dass kaum Umzüge von der Stadt aufs Land und umgekehrt stattfinden (vgl. *Tabelle 3*). Dorfbewoh-

Tabelle 3: Umzüge nach Gemeindetypen 1998 bis 2008 (Zeilenprozente)

	Gemeindetyp 2008					
Gemeinde-typ 1998	**unter 5 000**	**bis 20 000**	**bis 50 000**	**bis 100 000**	**bis 500 000**	**ab 500 000**
unter 5 000	78 %	7 %	10 %	1 %	2 %	2 %
bis 20 000	8 %	74 %	11 %	3 %	3 %	1 %
bis 50 000	12 %	5 %	76 %	2 %	2 %	2 %
bis 100 000	7 %	7 %	12 %	67 %	4 %	2 %
bis 500 000	7 %	6 %	6 %	2 %	72 %	7 %
ab 500 000	4 %	6 %	8 %	2 %	3 %	77 %

Datenbasis: SOEP-Längsschnittpopulation 1998/2008, nur Personen, die von 1998 bis 2008 mindestens einmal umgezogen sind; N = 2 988.

ner bleiben zumeist auf dem Dorf und Städter bleiben in der Stadt. Nur eine kleine Minderheit ist aus kleinen Gemeinden in eine Großstadt mit mehr als 500 000 Einwohnern gezogen. Auch den umgekehrten Fall hat es selten gegeben. Die Menschen verbleiben in der Regel im gleichen Siedlungstyp, dies ist auf die mehrheitlich nahräumlichen Umzüge zurückzuführen. Die Treue zum Siedlungstyp ist in kleinen Orten und in Großstädten besonders hoch, während in Mittelstädten von 50 000 bis 100 000 Einwohnern die Wegzugrate in andere Ortstypen am größten ist. Nach diesen ersten grobkörnigen Analysen kann die These der Reurbanisierung nicht gestützt werden, denn der Anteil der Mobilen, die in Großstädten bis zu 500 000 Einwohnern leben, hat von 23 Prozent auf 19 Prozent abgenommen (nicht tabellarisch ausgewiesen).

3. Konstanz und Wandel von Freizeitverhalten

Ein möglicher Aktivitätswandel in Folge von Umzügen von Dörfern in Großstädte und umgekehrt kann mit den Daten nicht überprüft werden, da diese Umzüge eine zu geringe Fallzahl aufweisen. Es wird daher untersucht, inwieweit das Freizeitverhalten bei einem Umzug in einen größeren bzw. kleineren als den bisherigen Gemeindetyp geändert oder beibehalten wird (vgl. *Tabelle 4*). Die Ergebnisse dienen dazu, die übergeordnete These der Lebensstilstabilität im Lebenslauf zu prüfen.

Tabelle 4: Aktivitätsänderungen nach einem Umzug, 1998-2008 (in Prozent)

		Siedlungsgröße			
		Abnahme	**Gleich**	**Zunahme**	**Insgesamt**
Kino, moderne Konzerte, Disco	Abnahme	38	31	29	32
	Gleich	50	55	54	54
	Zunahme	12	13	17	14
Oper, klassische Konzerte, Theater	Abnahme	22	20	14	19
	Gleich	66	65	61	65
	Zunahme	12	16	25	16
Autopflege	Abnahme	27	28	31	29
	Gleich	51	54	54	53
	Zunahme	22	17	16	18
Kirchgang	Abnahme	14	15	16	15
	Gleich	66	68	71	68
	Zunahme	20	17	12	17
Familie	Abnahme	34	34	33	34
	Gleich	39	45	42	44
	Zunahme	27	21	25	22

Datenbasis: SOEP-Längsschnittpopulation 1998/2008; nur Personen, die von 1998 bis 2008 mindestens einmal umgezogen sind. N variiert je nach Freizeitaktivität zwischen 2 520 und 2 541.

Nach einem Umzug nimmt das Aktivitätsniveau eher ab als zu, und zwar auch nach einem Umzug in eine Großstadt. Dies betrifft vor allem jugendkulturelle Aktivitäten, denn 32 Prozent der Umgezogenen gehen seltener aus. Da gerade diese Aktivitäten im Lebenslauf zurückgehen dürften, sind hier Alterseffekte zu vermuten. Unabhängig da-

von legen die ortstypischen Differenzen den Schluss nahe, dass die Ortsgröße und damit die Gelegenheitsstrukturen auch einen Einfluss ausüben. Personen, die in einen kleineren als ihren bisherigen Wohnort gezogen sind, gehen zu 38 Prozent seltener ins Kino oder in die Disco, während Personen, die in größere Orte gezogen sind, nur zu 29 Prozent weniger ausgehen. Eine Steigerung des Aktivitätsniveaus findet in beiden Ortstypen deutlich seltener statt (12 Prozent und 17 Prozent). Sesshafte Befragte verändern ihre jugendkulturellen Aktivitäten weniger als mobile: Bei ihnen ist ein Rückgang von 23 Prozent in kleinen Orten und 28 Prozent in größeren Orten zu verzeichnen (ohne Tabelle). Ein tiefer gehender Vergleich von immobilen und mobilen Personen ist an dieser Stelle nicht zielführend, weil erstere im Mittel 63 Jahre, letztere 47 Jahre alt sind, sodass Alterseffekte die Ergebnisse überlagern (vgl. dazu *Abschnitt III.*4).

Einerseits widerspricht dieses Ergebnis zu jugendkulturellen Freizeitbeschäftigungen *Hypothese 1*, die eine Zunahme der Aktivitäten bei einem Umzug in größere Städte impliziert. Andererseits stützt es eine differenzierte Lesart der Hypothese, da die in größere Orte gewechselten Personen ihre außerhäuslichen Aktivitäten nicht in dem Maße reduzieren wie Personen, die in kleinere und mit Einrichtungen schlechter versorgte Orte gezogen sind. *Hypothese 3* kann vorläufig bestätigt werden, weil sesshafte Personen ihr Verhalten im Zeitverlauf weniger ändern als mobile, wobei hier Alterseffekte zu berücksichtigen sind. *Hypothese 4* bestätigt sich in der Tendenz, denn bei abnehmender Siedlungsgröße ist die Ausgehhäufigkeit stärker rückläufig als bei zunehmender Siedlungsgröße.

Je nach Freizeitaktivität ergeben sich bei den mobilen Personen sehr unterschiedlich ausgeprägte Anteilswerte konstanten oder veränderten Verhaltens. Bei Familienbesuchen ist mit insgesamt 44 Prozent unveränderter Besuchshäufigkeit eine vergleichsweise geringe Stabilität zu verzeichnen. Etwa ein Drittel hat weniger und etwa ein Viertel mehr Familienkontakte nach einem Umzug in einen anderen Siedlungstyp, was auf die Verschiebung der Distanzen zu Angehörigen zurückzuführen sein dürfte. Knapp sieben von zehn der mobilen Personen behalten hingegen die Frequenz des Kirchgangs nach einem Umzug bei. Von den Wechslern in kleinere Orte steigert ein Fünftel die Besuche religiöser Veranstaltungen (20 Prozent), während es bei Wechslern in größere Orte lediglich 12 Prozent sind. Von einem Rückgang der Kirchenbesuche berichten 14 Prozent bzw. 16 Prozent – ein vergleichsweise geringer Anteil. Es ist möglich, dass religiös gebundene Personen in der Kirche eine institutionelle Möglichkeit der Integration am neuen Ort erfahren.

Festzuhalten ist ferner, dass etwa zwei Drittel der Umziehenden die Besuchshäufigkeit hochkultureller Veranstaltungen aufrechterhalten; auch die in ein Dorf gewechselten Personen. Immerhin ein Viertel der in bevölkerungsstärkere Orte gezogenen Personen steigert den Besuch hochkultureller Veranstaltungen, während hier nur jede siebte Einschränkungen vornimmt. In kleineren Orten verhält es sich umgekehrt: Mehr als jede fünfte geht seltener in die Oper, ins Theater oder ins Konzert, während nur jeder Achte seine Aktivitäten steigert. Dieses Ergebnis bestätigt *Hypothese 1*, nach der die Gelegenheitsstrukturen eine wichtige Rolle bei der Entfaltung von Lebensstilen spielen. Zugleich sind die Einrichtungen offensichtlich für einen Großteil der Hochkulturinteressenten auch nach Umzügen in kleine Orte zu erreichen, auch wenn möglicherweise höhere Fahrzeiten in Kauf genommen werden. Dieses Ergebnis spricht für die Stabilität von Lebensstilen.

Bei der Autopflege, die unabhängig von lokalen Einrichtungen ist, ergibt sich, dass auch hier Mobile ihre Aktivitäten eher zurücknehmen als Immobile: 53 Prozent der Mobilen verbleiben auf gleichem Niveau gegenüber 59 Prozent der Immobilen (nicht tabellarisch ausgewiesen). Unabhängig von der Ortsgröße ist eine Abnahme der Aktivität häufiger zu beobachten als eine Zunahme. Bemerkenswerterweise unterscheiden sich die Angaben der Umziehenden, wie bei den Familienbesuchen, nicht nach der Größe des neuen Wohnorts, obwohl die PKW-Affinität in kleineren Orten höher als in Städten ist.

4. Veränderung von Aktivitäten im Zeitverlauf. Sozialstrukturelle und sozialräumliche Effekte

Um genauer zu prüfen, ob residentielle Verhältnisse zu Unterschieden im Freizeitverhalten und Umzüge zu diesbezüglichen Veränderungen führen, wird der Einfluss räumlicher Einflussgrößen mit anderen relevanten Faktoren in multivariaten Random-Effects-Modellen verglichen. Unterschieden werden die Zeitpunkte 1998, 2003 und 2008. Panelmodelle werden geschätzt, um individuelle Veränderungen über die Zeit zu berücksichtigen und unbeobachtete Heterogenität zu kontrollieren. Random-Effects-Modelle haben gegenüber Fixed-Effects-Modellen den Vorteil, dass sowohl zeitveränderliche als auch zeitinvariante Kovariaten wie das Geschlecht berücksichtigt werden können (Long et al. 2003). Auf diese Weise kann die unterschiedliche soziale Zusammensetzung der Bevölkerung in den Ortstypen kontrolliert werden. Einbezogen wurden relevante demographische und sozialstrukturelle Merkmale, nämlich Alter, Geschlecht, Bildung, Einkommen und die Selbsteinschätzung der Gesundheit, die bei großer Unzufriedenheit eine Einschränkung der gesellschaftlichen Teilhabe anzeigen kann. Die Belastung durch Erwerbs- und Reproduktionsarbeit wurde mit den Zeitverwendungsvariablen Arbeits-, Kinderbetreuungs- und Pflegezeit aufgenommen (vgl. *Übersicht 1*).

Der räumliche Kontext wird durch drei Variablen erfasst: die Ortsgröße, die Region sowie Umzüge von 1998 zu 2008. Bei der Regionalvariable handelt es sich um eine Zusammenfassung benachbarter Bundesländer, etwa Baden-Württemberg und Bayern zu Westdeutschland-Süd oder die Flächenstaaten Niedersachsen und Schleswig-Holstein mit den Stadtstaaten Hamburg und Bremen zu Westdeutschland-Nord. In Ostdeutschland wurden zwei Gruppen gebildet: der Norden mit Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Berlin sowie der Süden mit Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen. Die vierzigjährige Trennung von West- und Ostdeutschland zeigt ihre Wirkung in dem deutlich geringeren Lebensstandard in Ostdeutschland, in Abwanderungen, Überalterung und fortdauernder ökonomischer Krise, die zu einer weiteren Auseinanderentwicklung beider Landesteile beitragen. Daher sollten regionale Unterschiede kontrolliert werden (Heidenreich und Wunder 2008). Kontrolliert wurde ferner der Wohnstatus als Miete oder Eigentum.

Zwei der fünf Random-Effects-Modelle weisen mit einem R^2 von 0,30 bzw. 0,29 eine gute Erklärungskraft zur Häufigkeit der jugendkulturellen Aktivitäten und der Autopflege auf (vgl. *Tabelle 5*). Eine mittlere Güte erreichen die Modelle zur Erklärung

Übersicht 1: Unabhängige Variablen in den multivariaten Analysen

Unabhängige Variablen	Codierung
Geschlecht	Weiblich: 0, männlich: 1
Alter	Kategorien bis 30 Jahre, 31 bis 45 Jahre, 46 bis 60 Jahre, 61 bis 75 Jahre, älter als 75 Jahre
Schulabschluss	Kategorien: Casmin 1: einfache Schulbildung, Casmin 2: Mittlere Reife, Casmin 3: Weiterführende Bildung
Nettoäquivalenzeinkommen	Die erste Person wurde mit dem Faktor 1 berücksichtigt, die übrigen mit 0,7. In die Analyse fließen die Quintile ein.
Zufriedenheit mit der Gesundheit	Skala 0 bis 10, recodiert in Kategorien: 0-4, 5, 6, 7, 8, 9-10
Arbeitszeit pro Woche	Kategorien: keine, bis 25 Stunden, 26 bis 40 Stunden, mehr als 40 Stunden
Stunden für Kinderbetreuung pro Tag	Kategorien: 0, 1 bis 3 Std., 4+ Std.
Stunden für Pflege pro Tag	Keine Pflege: 0, Pflegezeiten: 1
Alleinlebend im Haushalt	Nein: 0, ja: 1
Wohnstatus	Mieter: 0, Eigentümer: 1
Region	Kategorien: West-Norden (Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen, Niedersachsen), West-Mitte (NRW, Rheinland-Pfalz, Hessen, Saarland), West-Süden (Bayern, Baden-Württemberg), Ost-Norden (Mecklenburg-Vorpommern, Berlin, Brandenburg), Ost-Süden (Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen)
Ortsgröße	Kategorien: Bis 5 000 E., bis 20 000 E., bis 50 000 E., bis 100 000 E., bis 500 000 E., 500 000+ Einwohner
Umzug 1998-2008 nach Ortsgröße	Kategorien: nein, ja, gleicher Ortstyp, ja, kleinerer Ortstyp, ja, größerer Ortstyp

der Opernbesuche und des Kirchgangs. Besuche von Familienangehörigen können mit den einbezogenen Variablen nur unzureichend erklärt werden ($R^2 = 0{,}03$).

Die sozialstrukturellen Variablen spielen sehr häufig eine Rolle bei der Erklärung von Verhaltensweisen in der Freizeit und ihrer Veränderungen. Eine Abnahme der jugendkulturellen Aktivitäten ist mit steigendem Alter festzustellen: Junge Erwachsene gehen deutlich häufiger ins Kino, in Pop- und Rockkonzerte und Discotheken als ältere. Auch die Bildung und das Einkommen sind relevant, denn weniger gut Ausgestattete gehen seltener aus. Geschlechtsspezifische Einflüsse sind nicht feststellbar. Unabhängig von den anderen Faktoren bedeutet die Versorgung von Kindern oder älteren Menschen, weniger oft auszugehen. Allein Wohnende sind stärker jugendkulturell orientiert als Partner- oder Familienhaushalte. Sie sind auch bei der Hochkultur aktiver als Befragte aus Mehrpersonenhaushalten.

Bei den raumbezogenen Variablen zeigen sich eigenständige, nicht auf die sozialstrukturellen Merkmale zurückführbare Einflüsse auf den Besuch jugendkultureller Orte und Veranstaltungen. Die Gemeindegröße ist hoch signifikant für die jugendkulturellen Beschäftigungen, in Großstädten werden sie häufiger ausgeübt. Auch regionale

Tabelle 5: Freizeitaktivitäten 1998, 2003 und 2008 (Random-Effects-Modelle)

	Jugendkultur		Hochkultur		Autopflege		Kirche		Familienbesuche	
	Coef.	z	Coef.	z	Coef.	z	Coef.	z	Coef.	z
Geschlecht: männlich	0,03	0,23	–0,11***	–10,21	1,02***	60,23	–0,11***	–5,46	–0,10***	–5,90
Alter bis 30	1,07***	38,52	–0,05	–1,82	0,40***	10,60	–0,25***	–7,30	0,30***	1,07
Alter 31-45	0,65***	25,06	–0,01	–0,31	0,35***	9,96	–0,18***	–5,80	0,12**	1,03
Alter 46-60	0,38***	14,97	0,05*	2,15	0,29***	8,58	–0,13***	–4,26	0,09*	1,02
Alter 61-75	0,17***	7,43	0,11***	5,2	0,20***	6,66	–0,02	–0,91	0,11***	1,03
Alter 75+	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Bildung 1	–0,25***	–7,4	–0,34***	–11,23	–0,19***	–3,74	0,05	1,22	0,18***	1,03
Bildung 2	–0,17***	–10,38	–0,22***	–15,06	–0,08***	–3,47	0,02	1,12	0,07**	1,03
Bildung 3	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Einkommen bis 850 €	–0,18***	–12,27	–0,22***	–16,67	–0,08***	–4,18	0,02	1,33	0,00	0,17
Einkommen bis 1 129 €	–0,13***	–9,36	–0,15***	–12,01	–0,04*	–2,20	0,00	0,07	0,03	1,01
Einkommen bis 1 458 €	–0,11***	–8,16	–0,13***	–10,4	–0,02	–1,34	0,01	0,61	0,02	1,01
Einkommen bis 2 000 €	–0,06***	–4,51	–0,06***	–5,99	0,01	–0,56	0,01	0,76	0,04	1,02
Einkommen bis 12 000 €	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Arbeitszeit 0	–0,12***	–10,70	–0,06***	–5,48	–0,12***	–7,94	0,05***	4,04	0,07***	1,04
Arbeitszeit –25	0,16	0,27	0,31	0,60	–0,30	–0,38	–0,11	–0,18	0,71	0,88
Arbeitszeit –40	0,06	0,40	0,04	0,32	0,13***	0,62	0,03	0,16	–0,05	–0,22
Arbeitszeit +40	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Kinder 0	0,63***	5,86	0,02*	2,00	–0,05**	–3,22	–0,03**	–2,72	–0,12***	–8,09
Kinder bis 3h	0,32	1,84	0,04*	2,55	–0,04	–1,5	–0,01	–0,58	–0,04	–1,76
Kinder +3h	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Pflegeaufwand	–0,11***	–4,35	–0,16***	–7,16	–0,19***	5,83	–0,17***	–6,05	–0,07*	–2,12
Gesundheit 1-4	–0,13***	–3,14	–0,14***	–3,81	–0,04*	–0,69	–0,17***	–4,03	–0,05	–0,88
Gesundheit 5	–0,13**	–4,85	–0,10***	–4,29	0,00	–0,07	–0,05*	–1,97	–0,07	–1,88
Gesundheit 6	–0,08***	–4,28	–0,09***	–5,03	–0,04	–1,53	–0,05**	–2,65	–0,08***	–3,21
Gesundheit 7	–0,06**	–3,13	–0,06***	–3,95	–0,03	–1,24	–0,03	–1,77	–0,04	–1,49
Gesundheit 8	–0,06***	–4,98	–0,07***	–6,54	0,00	0,22	–0,03	–2,31	–0,02	–1,38
Gesundheit 9-10	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Singlehaushalt	0,13***	8,77	0,06**	4,56	–0,09***	–4,45	–0,09***	–5,27	0,04	1,01
Eigentümer	–0,04***	–5,45	–0,02***	–3,38	–0,04***	–3,69	0,01	1,06	0,00	–0,43

	Jugendkultur		Hochkultur		Autopflege		Kirche		Familienbesuche	
	Coef.	z	Coef.	z	Coef.	z	Coef.	z	Coef.	z
West-Norden	–0,04	–1,87	0,01	0,66	–0,15***	–4,91	0,29***	1,08	–0,13***	–4,03
West-Mitte	–0,13***	–6,78	–0,06***	–3,20	–0,17***	–6,59	0,47***	16,53	0,04	1,01
West-Süden	–0,06***	–3,38	0,03	1,53	–0,17***	–6,26	0,62***	20,93	0,02	0,59
Ost-Norden	0,04	1,66	0,06**	2,84	–0,09**	–3,06	–0,03	–0,93	–0,06	–1,84
Ost-Süden	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Wohnort bis 5 000	–0,28***	–15,56	–0,14***	–8,32	0,20***	8,24	0,11***	4,72	0,15***	1,05
Wohnort 5 000-20 000	–0,20***	–10,50	–0,08***	–4,74	0,13***	5,10	0,06*	2,36	0,15***	1,05
Wohnort 20 000-50 000	–0,20***	–11,12	–0,10***	–5,88	0,08**	3,04	0,00	0,11	0,18***	1,06
Wohnort 50 000-100 000	–0,21***	–8,44	–0,08***	–3,45	0,07*	2,08	0,03	0,81	0,17***	1,04
Wohnort 100 000-500 000	–0,17***	–8,76	–0,03	–1,56	0,00	0,05	0,03	1,25	0,18***	1,06
Wohnort ab 500 000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Umzug gleich groß	–0,02	–1,28	–0,02	–1,56	–0,05**	–2,64	–0,05**	–3,17	–0,01*	–0,77
Umzug kleiner	0,03	1,08	0,01	0,21	–0,04	–1,08	–0,10**	–3,43	–0,07	–1,70
Umzug größer	0,03	0,74	0,09**	3,09	0,00	0,14	–0,07*	–2,25	–0,03	–0,70
Nicht umgezogen	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Konstante	1,70***	47,59	1,94***	59,61	1,39***	28,63	1,61***	35,71	3,17***	63,57
R^2	0,30		0,12		0,29		0,11		0,03	
N(Gruppen)	7 040		7 040		7 040		7 040		7 040	
N(Gesamt)	21 068		21 074		20 981		21 021		21 024	

Die abhängigen Variablen sind pseudometrisch nach Häufigkeit kodiert: Modelle für Jugendkultur, Autopflege und Kirche: 1 („nie“) bis 4 („wöchentlich“); Hochkultur: 1 („nie“) bis 3 („monatlich“); Familienbesuche: 1 („nie“) bis 5 („täglich“); z = Verhältnis von Koeffizient und Standardfehler.

Datenbasis: SOEP-Längsschnittpopulation 1998, 2003 und 2008 (gepoolt).

Differenzen sind zu beobachten, denn Personen aus Westdeutschland gehen im Vergleich zu denen in Ostdeutschland seltener aus. Hauseigentümer zu sein bedeutet offensichtlich, weniger außerhäuslich aktiv zu sein, unabhängig von der Ortsgröße, der Bildung oder dem Alter. In der multivariaten Längsschnittbetrachtung und unter Berücksichtigung des Alters zeigt sich kein Effekt eines Umzuges auf die Häufigkeit außerhäuslicher jugendkultureller Freizeitbeschäftigungen. Die in der bivariaten Analyse vorgestellten Verhaltensänderungen gehen daher vor allem auf demographische und sozialstrukturelle Größen zurück.

Erwartungsgemäß zeigen sich bei den Hochkulturbesuchen teilweise entgegengesetzte Effekte. Frauen und ältere Menschen gehen häufiger in Opern, klassische Konzerte und Theateraufführungen als die jeweiligen Vergleichsgruppen. Unzufriedenheit mit der Gesundheit führt zu einer Zurücknahme der hochkulturellen Aktivität, ebenso wie geringes Einkommen und geringe Bildung. Auch die zeitlichen Belastungen zeigen ihre Wirkung, denn bei Kinder- und Pflegezeiten sinkt die Frequenz von Opernbesuchen. Wie erwartet steigt der Hochkulturkonsum mit der Ortsgröße. Regionen sind insofern relevant, als hochkulturelle Veranstaltungen in der Mitte Westdeutschlands seltener besucht werden als in anderen Regionen. Ein Umzug in eine größere Stadt führt zu einer Aktivitätssteigerung.

Alter, Geschlecht und Bildung sind hochsignifikante Einflussgrößen für die Häufigkeit der Autopflege. Mit der Arbeitszeit steigt die Aktivitätshäufigkeit, und dies ist bemerkenswert, weil die Leistung auch auf dem Markt eingekauft werden könnte. Das Einkommen und die gesundheitliche Einschätzung sind kaum von Bedeutung. Die Zeit für die Pflege eines Haushaltsmitglieds ist eine wichtige Größe, die mit einem Rückgang dieser Freizeitbeschäftigung einhergeht. Auch die raumbezogenen Variablen sind relevant, denn je kleiner der Ort, desto wichtiger wird das Auto. Außerdem sind Westdeutsche hier weniger aktiv als Ostdeutsche, wobei auch der Norden Ostdeutschlands hinter dem Süden der neuen Länder zurückbleibt.

Männer und jüngere Personen gehen seltener zur Kirche als Frauen und ältere Menschen. Das Einkommens- und Bildungsniveau spielt hier keine Rolle. Die religiöse Aktivität korreliert weniger mit dem Lebensstandard als mit dem Alter und kann als Ausdruck des Wertewandels gelten. Im Gegensatz zu den vorherigen Analysen sind Personen mit geringerer Arbeitszeit aktiver beim Kirchenbesuch. Wie zuvor zeigt sich, dass der Zeitaufwand für Pflege deutlich zu Buche schlägt. In multivariater Betrachtung senken Umzüge die Häufigkeit des Besuchs religiöser Veranstaltungen. Differenziert nach Ortsgrößen unterscheiden sich nur kleine Orte mit weniger als 20 000 Einwohnern/Einwohnerinnen signifikant von Großstädten mit mehr als 500 000 Bewohnern, die übrigen Ortstypen nicht. Erwartungsgemäß wird die Kirche im Westen häufiger als im Osten besucht.

Wie erwähnt ist das Modell zum Besuch von Familienangehörigen nicht sehr aussagekräftig. Frauen besuchen ihre Angehörigen häufiger als Männer; Jüngere übernehmen diese Aufgabe häufiger als Ältere, die teilweise immobil sind. Auch sind es die weniger Gebildeten, die häufiger im Kreis der Familie bleiben (vgl. Bertram und Bertram 2009). Schließlich besuchen Personen, die mehr Zeit haben, ihre Familie häufiger. Der Ortstyp ist insofern entscheidend, als Menschen in Großstädten ab 500 000 Einwohnern ihre Familie signifikant seltener treffen als Befragte aus den übrigen Ortsgrößen.

Im Ergebnis zeigt sich, dass im Vergleich zu den Großstädten mit mehr als 500 000 Einwohnern in den anderen Ortstypen ein geringeres Niveau an außerhäuslichen jugend- und hochkulturellen Beschäftigungen feststellbar ist, vor allem bei den Bewohnern von Dörfern. Ein besonderes Merkmal des Wohnens in sehr großen Städten mit oberzentraler Funktion und herausgehobenen Angeboten ist die Nähe zu Kultureinrichtungen. Die in der Literatur als typisch für ländliches oder dörfliches Leben herausgestellten Merkmale der intensiven verwandtschaftlichen Kontakte, des Kirchgangs und der Pflege des Eigentums (hier am Beispiel des Autos) konnten bestätigt werden. In den extremen Kategorien hat die Siedlungsgröße einen Einfluss, aber die Kategorien der Klein- und Mittelstädte unterscheiden sich in ihren Abweichungen von der Großstadt nur minimal.

Die Hypothese der Relevanz der Gelegenheitsstrukturen lässt sich somit in der multivariaten Überprüfung bestätigen. Die Grundthese der Stabilität im Lebenslauf wird ebenfalls unterstützt, weil Umzüge nicht zu gravierenden Verhaltensänderungen führen, mit Ausnahme des deutlich positiven Effekts auf den Besuch hochkultureller Veranstaltungen in Großstädten. Dieses Ergebnis stützt wiederum das Argument, Infrastrukturen in der Lebensstilforschung stärker zu berücksichtigen. Auch gehen Umzüge mit einem Rückgang der Kirchenbesuche einher. Alles in allem hinterlassen umzugsbedingte Alltagsänderungen aber vergleichsweise geringe Spuren in den Lebensstilen. Die regionalen Antwortmuster spiegeln klare Ost-West-Unterschiede beim Kirchgang und bei der Vorliebe für das Auto. Stärkere Bedeutung als regionale Unterschiede hat aber insgesamt die Ortsgröße.

Tabelle 6: Varianzerklärung in sozialstrukturellen und räumlichen Modellen zu Freizeitaktivitäten

	Gesamtmodell	Sozialstrukturelles Modell	Räumliches Modell
R^2 (Jugendkultur)	0,30	0,28	0,04
R^2 (Hochkultur)	0,12	0,11	0,02
R^2 (Autopflege)	0,29	0,28	0,01
R^2 (Kirche)	0,11	0,03	0,08
R^2 (Familienbesuche)	0,03	0,00	0,01

Die Gesamtmodelle entsprechen den Modellen in *Tabelle 5,* die räumlichen Modelle enthalten nur Region, Ortsgröße und Umzug, die sozialstrukturellen Modelle nur die übrigen Variablen.

Datenbasis: SOEP-Längsschnittpopulation 1998, 2003 und 2008 (gepoolt).

Auch wenn Einflüsse der Gelegenheitsstrukturen erkennbar sind, liegt der Hauptanteil der Erklärungskraft bei den sozialstrukturellen Variablen (vgl. *Tabelle 6*). Die Gelegenheiten sind von untergeordneter Bedeutung, und regionale sowie dörfliche Traditionen scheinen zu verschwimmen (vgl. Becker und Hainz 2002). In methodischer Hinsicht kann die deutlich geringere Zahl räumlicher Variablen für das Ergebnis ausschlaggebend sein. Möglich ist auch, dass die räumlichen Faktoren ein geringeres Potenzial haben, Freizeitverhalten zu unterscheiden. Es kann aber auch sein, dass sich die Lebensstilgruppen relativ gleichmäßig über den Raum verteilen und dass die Angebotsstrukturen sich nicht so gravierend unterscheiden oder dass etwaige Hindernisse überwindbar sind. Es ist auch denkbar, dass gemeinsame Drittvariablen sowohl dem Wohnstandort

als auch dem Lebensstil zugrunde liegen. So könnte z. B. das Streben nach Rang mit beruflichem Ehrgeiz, Erfolg und Einkommen verbunden sein, damit aber auch den Wohnstandort und das Freizeitverhalten (z. B. den Besuch hochkultureller Veranstaltungen) bestimmen.

IV. Schlussfolgerungen

In diesem Beitrag wurden Lebensstile, operationalisiert durch Freizeitaktivitäten, in ihrem räumlichen Kontext auf Basis des SOEP von 1998 bis 2008 untersucht. Im Mittelpunkt stand die Frage nach dem Einfluss räumlicher Opportunitäten auf Lebensstile. Die raumstrukturelle Komponente von Lebensstilen ist in der Forschung eher unterrepräsentiert, obwohl der Zusammenhang als belegt gilt (Dangschat und Blasius 1994; Gerhards 2008; Löw 2001; Lüdtke 1989; Otte und Baur 2008; Schneider und Spellerberg 1999).

Unter Kontrolle demographischer und sozialstruktureller Variablen zeigen sich Effekte eines großstädtischen oder dörflichen Kontextes auf die Lebensstile, doch sind diese Effekte deutlich geringer als die der sozialstrukturellen Größen. Die in Deutschland proklamierten „gleichwertigen Lebensverhältnisse", das Wohnen in der „Zwischenstadt" und die vergleichsweise gleichmäßige Verteilung der Bevölkerung in den Siedlungsstrukturen liegen diesen Ergebnissen zugrunde. Die Befunde lassen zwar den Schluss zu, dass nach wie vor Stadt-Land-Unterschiede des Lebensstils vorhanden sind, bestätigen aber zugleich die Theorie Bourdieus, der zufolge das kulturelle und ökonomische Kapital – und auch das Alter – die Freizeitaktivitäten stark bestimmen. Evidenz gibt es für die Hypothese, dass Großstädte ein besonderes Aktivitätspotenzial bei kulturell interessierten Personen auslösen. Die größere Dichte und kulturelle Vielfalt sind Kennzeichen städtischen Lebens, während Religiosität und Eigentumspflege das ländliche Leben stärker prägen.

Derzeit werden die miteinander verbundenen Thesen der Peripherisierung von Räumen einerseits (Barlösius 2009; Barlösius und Neu 2008) und der Reurbanisierung andererseits diskutiert. Zusammengenommen führen diese vermuteten Prozesse zu einer Rekonzentration ökonomischer, kultureller, sozialer und politischer Stärke in den Städten (Brühl 2008). Martina Löw und ihr Team begreifen Städte als „strukturelle, strategische Knoten- und Kristallisationsorte der Arbeitsorganisation und Konsumption einer Gesellschaft", die von vielen heterogenen Menschen bewohnt, verschieden wahrgenommen und mit Images versehen werden (Löw et al. 2007: 13). Städte verfügen über die notwendige Dichte und Verschiedenartigkeit von Menschen und Gelegenheiten, die kritische Masse, um Subkulturen der verschiedensten Art ausbilden zu können. Diese Vielfalt an Gestaltungsmöglichkeiten und Infrastrukturen zieht Menschen an, die ähnliche Verwirklichungschancen suchen. Urbanität gilt als geeignetes Mittel, um den Wettbewerb um das junge und kreative Potenzial der Bevölkerung an sich zu binden. Auch das steigende Qualifikationsniveau in der Gesellschaft führt zu höheren Ansprüchen an die Gelegenheiten. Ländliche Regionen drohen angesichts geringerer kultureller und sozialer Betätigungsmöglichkeiten wieder entmischt und zu homogeneren sozialen Einheiten geformt zu werden.

Im Lebenslauf gefestigte Lebensstile werden durch Ortswechsel aber offensichtlich nicht wesentlich geändert, sondern weitgehend aufrechterhalten. Die hier empirisch gezeigten kulturellen Unterschiede zwischen Stadt und Land dürften selektive Migration fördern, sofern es an gewünschten Betätigungsmöglichkeiten mangelt. Angesichts des zunehmend unrealistischer erscheinenden Leitbildes der gleichwertigen Lebensbedingungen werden zukünftig vermutlich wieder stärkere räumliche Unterschiede bei den Lebensstilen beobachtet werden können.

Literatur

Alexander, Jeffrey, Bernd Giessen, Richard Münch und Neil Smelser. 1987. *The Micro-Macro-Link.* Berkeley: University of California Press.

Barlösius, Eva. 2009. Der Anteil des Räumlichen an sozialer Ungleichheit und sozialer Integration – Infrastrukturen und Daseinsvorsorge. *Sozialer Fortschritt: unabhängige Zeitschrift für Sozialpolitik* 58: 22-28.

Barlösius, Eva, und Claudia Neu. 2008. Peripherisierung – eine neue Form sozialer Ungleichheit? In *Materialien der Interdisziplinären Arbeitsgruppe. Zukunftsorientierte Nutzung ländlicher Räume – LandInnovationen.* Materialien Nr. 21. Berlin: Berlin-Brandenburgische Akademie der Wissenschaften.

Becker, Heinrich. 1997. Zwischen gesellschaftlicher Vielfalt und Auflösung. In *Differenz und Integration. Die Zukunft moderner Gesellschaften. Verhandlungen des 28. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Dresden 1996,* Hrsg. Stefan Hradil, 603-617. Frankfurt a. M.: Campus.

Becker, Heinrich, und Michael Hainz. 2002. „Dörfer sind auch nicht mehr das, was sie mal waren" – dörfliches Sozialleben im Spiegel der Vereine. *Zeitschrift für Agrargeschichte und Agrarsoziologie (ZAA)* 50: 106-115.

Berg, Leo van den, Leo Klassen, Angelo Rossi und Cornelius Vijverberg. 1982. *Urban Europe. A study of growth and decline.* Band 1. Oxford: Pergamon Press.

Bertram, Hans, und Birgit Bertram. 2009. *Familie, Sozialisation und die Zukunft der Kinder.* Opladen: Verlag Barbara Budrich.

Bourdieu, Pierre. 1987. *Die feinen Unterschiede.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Bourdieu, Pierre. 1991. *Physischer, sozialer und angeeigneter physischer Raum.* Frankfurt a. M.: Campus.

Bourdieu, Pierre. 1997. *Das Elend der Welt. Zeugnisse und Diagnosen alltäglichen Leidens an der Gesellschaft.* Konstanz: UVK Universitätsverlag Konstanz GmbH.

Brake, Klaus. 2005. Der suburbane Raum als Standorttyp. In *Klaus Brake, Ingo Einacker, Heinrich Mäding, Kräfte, Prozesse, Akteure – Zur Empirie der Zwischenstadt,* Hrsg. Thomas Sieverts, 23-24. Wuppertal: Müller und Busmann.

Brake, Klaus, Ingo Einacker und Heinrich Mäding. 2005. *Kräfte, Prozesse, Akteure – zur Emperie der Zwischenstadt.* Wuppertal: Verlag Müller und Busmann.

Brühl, Hasso. 2008. Innenstadtwohnen – eine andere Sicht auf die Stadt. In *Bestand? Perspektiven für das Wohnen in der Stadt,* Hrsg. Gisela Schmitt, Klaus Selle, 63-79. Dortmund: edition stadt entwicklung.

Brühl, Hasso, Claus-Peter Echter, Franciska Frölich von Bodelschwingh und Gregor Jekel. 2005. *Wohnen in der Innenstadt – eine Renaissance?* Difu Berichte 1/2 2005. Berlin: Deutsches Institut für Urbanistik.

Bryson, Bethany. 1996. „Anything but Heavy Metal": Symbolic exclusion and musical dislikes. *American Sociological Review* 61: 884-899.

Chan, Tak Wing, and John Goldthorpe. 2007. Social stratification and cultural consumption: Music in England. *European Sociological Review* 23: 1-19.

Dangschat, Jens, und Jörg Blasius. Hrsg. 1994. *Lebensstile in den Städten.* Opladen: Leske + Budrich.

Dangschat, Jens S., und Jürgen Friedrichs. 1998. *Gentrification in der inneren Stadt von Hamburg. Eine empirische Untersuchung des Wandels von 3 Wohnvierteln.* Hamburg: Gesellschaft für Sozialwissenschaftliche Stadtforschung.
Durkheim, Emile. 1999. *Über die Teilung der sozialen Arbeit* (1893). Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Engels, Friedrich. 1972. *Die Lage der arbeitenden Klasse in England.* (1845). In *Werke, Band 2.* Karl Marx, Friedrich Engels, 225-506. Berlin/DDR: Dietz Verlag.
Erickson, Bonnie H. 1996. Culture, class and connections. *American Journal of Sociology* 102: 217-251.
Flagge, Ingeborg. 1999. Zwischen Leitbild und Wirklichkeit – Über Architekturideen und Wohnträume, über Zumutungen und Banalitäten im Wohnungsbau nach 1945. In *Geschichte des Wohnens.* Bd. 5, Hrsg. Ingeborg Flagge, 807-948. Stuttgart: Deutsche Verlags Anstalt.
Gerhards, Jürgen. 2008. Die kulturell dominierende Klasse in Europa: Eine vergleichende Analyse der 27 Mitgliedsländer der EU im Anschluss an die Theorie von Pierre Bourdieu. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 4: 723-748.
Goffman, Erving. 1959. *Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag.* München: Piper.
Häußermann, Hartmut, und Walter Siebel. 1987. *Neue Urbanität.* Frankfurt a. M.: Campus.
Häußermann, Hartmut, und Walter Siebel. 1996. *Soziologie des Wohnens.* Weinheim: Juventa.
Hainz, Martin. 1999. *Dörfliches Sozialleben im Spannungsfeld der Individualisierung.* Bonn: Eigenverlag der Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie.
Harlander, Tilmann. 1999. Wohnen und Stadtentwicklung in der Bundesrepublik. In *Geschichte des Wohnens.* Bd. 5, Hrsg. Ingeborg Flagge, 233-418. Stuttgart: Deutsche Verlags Anstalt.
Heidenreich, Martin, und Christoph Wunder. 2008. Patterns of regional inequality in the enlarged Europe. *European Sociological Review* 24: 19-36.
Henkel, Gerhard. 1995. *Der ländliche Raum. Gegenwart und Wandlungsprozesse seit dem 19. Jahrhundert.* Stuttgart: B.G. Teubner Verlag.
Ipsen, Detlev. 1991. Stadt und Land – Metamorphosen einer Beziehung. In *Stadt und Raum: Soziologische Analysen,* Hrsg. Hartmut Häußermann, 117-156. Pfaffenweiler: Centaurus.
Kühne, Olaf, und Annette Spellerberg. 2010. *Heimat in Zeiten erhöhter Flexibilitätsanforderungen. Empirische Studien im Saarland.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Läpple, Dieter. 1992. Essay über den Raum. In *Stadt und Raum,* Hrsg. Hartmut Häußermann, 157-208. Pfaffenweiler: Centaurus.
Läpple, Dieter. 2003. Die Auflösung städtischer Strukturen und die Neuerfindung des Städtischen. In *Neue Urbanität – das Verschmelzen von Stadt und Landschaft,* Hrsg. Franz Oswald, Nicola Schüller, 147-165. Zürich: Autoren und gta Verlag, ETH Zürich.
Läpple, Dieter. 2005. Phönix aus der Asche: Die Neuerfindung der Stadt. *Soziale Welt, Sonderband* 16: 397-410.
Löw, Martina. 2001. *Raumsoziologie.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Löw, Martina. 2010. *Eigenlogik der Städte.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Löw, Martina, Silke Steets, und Sergej Stoetzer. 2007. *Einführung in die Stadt- und Raumsoziologie.* Opladen: Verlag Barbara Budrich.
Long, J. Scott, und Jeremy Freese. 2003. *Regression models for categorial dependent variables using stata.* College Station, TX: Stata Press.
Lüdtke, Hartmut. 1989. *Expressive Ungleichheit. Zur Soziologie der Lebensstile.* Opladen: Leske + Budrich.
Marx, Karl, und Friedrich Engels. 1973. Die Mark. In *Werke* (1962), Karl Marx, Friedrich Engels, 315-330. Berlin: (Karl) Dietz Verlag.
Mitscherlich, Alexander. 1965. *Die Unwirtlichkeit unserer Städte: Anstiftung zum Unfrieden.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Oswald, Franz, und Nicola Schüller. 2003. *Neue Urbanität – das Verschmelzen von Stadt und Landschaft.* Zürich: Autoren und gta Verlag, ETH Zürich.
Otte, Gunnar, und Nina Baur. 2008. Urbanism as a way of life? Räumliche Variationen der Lebensführung in Deutschland. *Zeitschrift für Soziologie* 37: 93-116.
Park, Robert Ezra, Ernest Watson Burgess und Roderick Duncan McKenzie. Hrsg. 1984. *The City* (1925). Chicago: University of Chicago Press.

Rauterberg, Hanno. 2008. Die neue Lust an der Stadt. Wie wir in 20 Jahren leben und wie wir wohnen werden. In *Bestand? Perspektiven für das Wohnen in der Stadt,* Hrsg. Gisela Schmitt, Klaus Selle, 227-236. Dortmund: edition stadt entwicklung.

Richter, Rudolf. 1989. Subtile Distinktion zur Reproduktion sozialer Ungleichheit im mikrosozialen Bereich. *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 14: 53-63.

Rodenstein, Marianne. 1988. *Mehr Licht, mehr Luft. Gesundheitskonzepte im Städtebau seit 1750.* Frankfurt a. M.: Campus.

Rössel, Jörg. 2006. Kostenstruktur und Ästhetisierung? Zur Erklärungskraft von Lebensstilen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 58: 453-467.

Rössel, Jörg. 2009. *Sozialstrukturanalyse. Eine kompakte Einführung.* Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Ronneberger, Klaus. 2005. Die neoliberale Stadt. Zwischen Konstruktion und Alltagswirklichkeit. *Soziale Welt (SozW),* Sonderband 16: 211-224.

Scheiner, Joachim. 2008. Lebensstile in der Innenstadt – Lebensstile am Stadtrand: Wohnstandortwahl in der Stadtregion. *Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften* 47: 47-62.

Schlömer, Claus, und Martin Spangenberg. 2008. Städtisch und ländlich geprägte Räume: Gemeinsamkeiten und Gegensätze. Bundesamt für Bauwesen- Dezemberübertragung, Ländliche Räume im demographischen Wandel. BBSR-Online-Publikationen 34/2009, http://www.bbsr.bund.de/cln_016/nn_23582/BBSR/DE/Veroeffentlichungen/BBSROnline/2009/ON342009.html (Zugegriffen: 02.05.2011)

Schmitt, Gisela, und Klaus Selle. 2008. *Bestand? Perspektiven für das Wohnen in der Stadt.* Dortmund: edition stadt entwicklung.

Schmitt, Jürgen, Jörg Dombrowski, Jörg Seifert, Faruk Murat und Thomas Geyer. 2006. *Einfamilienhaus oder City, Wohnorientierungen im Vergleich.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Schneider, Nicole, und Annette Spellerberg. 1999. *Lebensstile, Wohnbedürfnisse und räumliche Mobilität.* Opladen: Leske + Budrich.

Siebel, Walter. 2003. *Die europäische Stadt.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Siedentop, Stefan. 2008. Die Rückkehr der Städte? Zur Plausabilität der Reurbanisierungshypothese. *Informationen zur Raumentwicklung* 3: 193-210.

Sieverts, Thomas. 1997. *Zwischenstadt: zwischen Ort und Welt, Raum und Zeit, Stadt und Land.* Braunschweig: Vieweg.

Sieverts, Thomas. 2003. Sieben einfache Zugänge zum Begreifen und zum Umgang mit der Zwischenstadt. In *Neue Urbanität – das Verschmelzen von Stadt und Landschaft,* Hrsg. Franz Oswald, Nicola Schüller, 79-99. Zürich: Autoren und gta Verlag, ETH Zürich.

Simmel, Georg. 1984. Die Großstädte und das Geistesleben (1903). In *Simmel, Georg, Das Individuum und die Freiheit.* 192-204. Essais. Berlin: Wagenbach.

Spellerberg, Annette. 2004. Ländliche Lebensstile. Ein praxisnaher Forschungsüberblick. *Essener Geographische Hefte* 36: 37-51.

Spiegel, Erika. 1986. *Neue Haushaltstypen. Entstehungsbedingungen, Lebenssituation, Wohn- und Standortverhältnisse.* Frankfurt a. M.: Campus.

Tönnies, Ferdinand. 1972. *Gemeinschaft und Gesellschaft* (1887). Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Wagner, Michael. 1989. *Räumliche Mobilität im Lebensverlauf.* Stuttgart: Enke.

Wirth, Louis. 1938. Urbanism as a way of life. *American Journal of Sociology* 44: 1-24.

Wüst, Thomas. 2004. *Urbanität ein Mythos und sein Potenzial.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Zapf, Katrin. 1985. Urbanisierung im Dorf. In *Menschlich Wohnen,* Hrsg. Lothar Franke, 123-134. Frankfurt a. M.: Campus.

Zapf, Katrin. 1999. Haushaltsstrukturen und Wohnverhältnisse. In *Geschichte des Wohnens,* Bd. 5, Hrsg. Ingeborg Flagge, 615-686. Stuttgart: Deutsche Verlags Anstalt.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Annette Spellerberg, Technische Universität Kaiserslautern, Lehrgebiet Stadtsoziologie, Pfaffenbergstraße 95, 67663 Kaiserslautern
E-Mail: spellerb@rhrk.uni-kl.de

CROSS-NATIONAL CULTURAL CONSUMPTION RESEARCH: INSPIRATIONS AND DISILLUSIONS*

Tally Katz-Gerro

Abstract: This paper provides a review of research conducted on the cultural consumption component of lifestyle with a cross-national emphasis. Following a summary of existing research on cultural consumption patterns and their major correlates, I point to the issues that are underdeveloped in the literature. I highlight methodological issues that hinder the development of cross-national lifestyle research, with an emphasis on measurement problems and neglect of context. Finally, I propose several directions for future research: outlining theoretical hypotheses that should be tested cross-nationally; a renewed interest in non-highbrow cultural consumption; a focus on non-traditional axes of social differentiation; developing research in non western countries; and exploring the consequences of cultural consumption. My main contention is that cultural consumption research is not really comparative and that it is characterized by a stagnation that prevents further development. The reason for this is twofold. First, comparative research was mainly conducted in western industrialized societies. Second, Bourdieu's formulation of cultural lifestyles has been dominant to the degree of stifling competing configurations of cultural hierarchies.

I. Introduction

The concept of lifestyle is general, loose, and fluid. Hence, sociological research tends to focus on various components of lifestyle rather than on the broader concept as a whole. Scholars have mostly been interested in three main components of lifestyle: cultural consumption, cultural participation, and tastes. These categories have been translated into specific lifestyle indicators, such as leisure pastime activities (cultural consumption), attendance at arts and culture events (cultural participation), and tastes in music (tastes) (Bourdieu 1984; DiMaggio 1994; Slater 1997; Sobel 1982). This body of research pays less attention to another aspect of lifestyle, namely cultural attitudes and aesthetic dispositions. While attitudes and dispositions received significant attention in the study that has shaped lifestyle research since its publication – *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste* (Bourdieu 1984) – and while scholars have argued that elements of everyday life have become increasingly aesthetically relevant (Sassatelli 2007), this has not found expression in further research.

Empirical research in the field of lifestyle has mainly been interested in the distribution and configurations of patterns of cultural consumption, cultural participation, and tastes, in the way they are hierarchized in society, and in the way they are associated with major social cleavages (Katz-Gerro 2004). The descriptive characterization of

* *Acknowledgements:* I wish to thank the editors of the special issue for providing helpful comments and Guillermo Huberman and Tal Feder for research assistance.

publics and of non-publics of the arts was the initial subject of interest for cultural participation studies (McCarthy et al. 2001). Attention was also paid to monetary expenditures on cultural goods and services, but less effort has been directed toward studying the time spent on cultural consumption and other temporal aspects of cultural participation. Perhaps the most important focal point for lifestyle research has been the relationship between cultural consumption patterns, the competencies they bring with them, and structures of power and inequality in society.

Extensive research over the past forty years has established the importance of boundaries drawn according to cultural consumption and lifestyle preferences in shaping the contours of social locations and social relations. Lifestyles and the consumption patterns associated with them constitute and sustain identities and group boundaries (Lamont and Molnár 2001; Warde 1994); they denote and uphold social distinctions (Bourdieu 1984; De Graaf 1991; Peterson and Kern 1996); they generate, mirror, or recreate symbols and symbolic meanings (Bryson 1996); and they reinforce and reproduce inequalities aligned by age, education, class, gender, ethnicity, and other major social cleavages (Bennett et al. 2008; López-Sintas and Katz-Gerro 2005). Cultural consumption is closely linked to the processes that produce hegemony, domination, social reproduction, and the management of social networks.

The interest in lifestyle and its interplay with power and inequality is directly related to the analysis of social inclusion and its importance to social cohesiveness, drawing largely, albeit not exclusively, on Weber's discussion of the distinctive style of life of status groups (Weber 1978). Social inclusion is defined as a process by which social groups move from the margins of society to the center in order to participate more fully in social life through the removal of material and symbolic barriers. A major aspect of such participation involves taking part in culture and developing a meaningful relationship with culture and the arts. Such a relationship is responsible for persons becoming more socially adaptable, better informed, and better integrated into the wider society (O'Hagan 1998). Cultural participation, knowledge and competence provide skills that are transferable to other realms: they increase employability (Erickson 1996), help to reinforce the self-confidence of individuals and communities (Lamont and Molnár 2001), affect educational attainment (Sullivan 2001), shape social networks (Lizardo 2006) and provide outlets for the expression of cultural diversity (Katz-Gerro et al. 2009; Van Wel et al. 2006). In addition to being the subject matter of research conducted by the various disciplines in the social sciences, participation in the arts has also attracted the interest of policy makers. From the point of view of cultural policy, cultural consumption and participation can be conceptualized as a final stage in the cultural cycle that includes the production and consumption of cultural products, symbols, and experiences by cultural producers (e. g. artists) and cultural consumers (e. g. audiences) (UNESCO 2009).

In this paper I shall focus specifically on lifestyle research that adopts a cross-national comparative point of view. This perspective is adopted in lifestyle research mainly to discern similarities and differences between countries or regions in lifestyle patterns and in the association between such patterns and socio-demographic or economic variables. A cross-national comparative perspective is particularly useful to identify and test different theoretical predictions regarding levels of cultural consumption, participation, or tastes, and their determinants in societal settings characterized by different market

structures, cultural policies, and structures of lifestyle opportunities. In what follows, I will review the literature in this field and discuss methodological and theoretical issues that arise in contemporary analyses of lifestyle patterns and their correlates in different countries (*sections II* and *III*). I will then point to several shortcomings of current research that render its comparative aspect unsatisfactory and outline possibilities for future research *(section IV).*

II. The State of Knowledge

The main body of cultural consumption research has two main emphases. The first stems from Bourdieu's (1984) analysis of how the upper class uses highbrow cultural distinctions to produce and reproduce social boundaries. Bourdieu's (1984) seminal work has had a tremendous influence on research on comparative (as well as non-comparative) cultural stratification, in which scholars have dealt, almost exclusively, with the contrast between highbrow and non-highbrow (or popular or lowbrow) cultural preferences (Gans 1974). The second emphasis draws on Peterson's (2005) work on the way that the cultural distinction of elite groups in society has shifted from a preference for highbrow culture to embracing omnivorous cultural tastes and activities. Omnivores are typically characterized as high-status individuals who not only like and consume highbrow culture, as highbrow snobs do, but who also like and consume a wide range of middlebrow and lowbrow cultural expressions (Peterson 1992; Peterson and Kern 1996; Peterson and Simkus 1992). Thus, omnivores are inclusive highbrows, as opposed to snobs who are exclusive highbrows (Bryson 1996). Peterson and Kern (1996) and Peterson (2005) have advanced the hypothesis that rising socio-economic levels of living, broader education, and the wide diffusion of the elite arts via the media, among other reasons, have all made elite aesthetic preferences more accessible to wider segments of the population, devaluing the fine arts as markers of exclusion.

More recently, the literature on cultural omnivores developed a further nuanced differentiation of cultural omnivorousness as related to both breadth and level of cultural preference, thus producing an ideal type categorization of four groups of cultural consumers: highbrow univores (highbrows with a narrow breadth of tastes), highbrow omnivores (highbrows with a wide breadth of tastes), lowbrow univores (lowbrows with a narrow breadth of tastes), and lowbrow omnivores (lowbrows with a wide breadth of tastes) (Warde et al. 2007). Additional attempts at expanding the conceptual framework of omnivorousness include voraciousness (Katz-Gerro and Sullivan 2010; Sullivan 2007; Sullivan and Katz-Gerro 2007; Virtanen 2007), attitudinal openness (Ollivier et al. 2009; Van Eijck and Lievens 2008), and cultural dissonance (Lahire 2004). The concept of voracious cultural consumption is based on the extent of participation in various out of home leisure activities, and relates both to the range of those activities (reflecting the diversity of an individual's cultural repertoire) and the frequency of participation in them (characterizing the turnover rate, or 'pace'). It is designed to complement the concept of omnivorousness which distinguishes between highbrow and lowbrow tastes. Cultural voraciousness does not distinguish between highbrow and lowbrow cultural tastes, but rather reflects a quantitative dimension of leisure consumption. Openness to cultural diversity is examined as a characteristic of

cultural omnivores, and depicts the way they justify their tastes and practices. Thus, openness to cultural diversity is conceptualized as a new aesthetic associated with omnivorous consumption patterns. Finally, cultural dissonance emphasizes intra individual behavioral variation in legitimate and illegitimate cultural practices and preferences.

Although there have been many interesting developments in the discussion of cultural consumption, there has been little systematic analysis of cross-national and cross-cultural similarities and differences in categories of cultural consumption, cultural tastes, and lifestyle preferences (Chick 2000; Katz-Gerro 2004; Valentine et al. 1999). Therefore, the findings summarized here are mainly based on results from the numerous country-specific independent studies that have inquired into cultural consumption patterns (sometimes with a cross-time comparison), and from the handful of studies with a specifically comparative research design.

1. Cross-National Similarities

The findings regarding cultural consumption patterns from a cross-national perspective have recently been reviewed and summarized (Chan 2010; Garcia-Álvarez et al. 2007; Jaeger and Katz-Gerro 2010) and present several generalizations. First, the hypothesized shift from a highbrow snobbish taste that characterizes upper status individuals to an eclectic, culturally omnivorous taste that characterizes the privileged groups in society was at the center of many studies. Unfortunately, the shift itself and the underlying reasons for it have been seldom studied (for exceptions see e. g. Garcia-Álvarez et al. 2007; Peterson and Kern 1996), with more frequent attention paid to the question of whether the elite's preferences can be depicted as omnivorous at a certain point in time. The vast literature on this topic indeed finds support for this assertion in many of the countries studied, even if not in all of them (Heikkilä and Rahkonen 2011; Neuhoff 2001; Rössel 2006). These publications are listed in Peterson (2005: 261), to which we can add research published since 2005 (Alderson et al. 2007; Bennett et al. 2008; Berghman and Van Eijck 2009; Bukodi 2007; Chan 2010; Chan and Goldthorpe 2007; Coulangeon and Lemel 2009; Garcia-Álvarez et al. 2007; Jaeger and Katz-Gerro 2010; Ollivier 2008; Ollivier et al. 2009; Tampubolon 2008, 2010; Torche 2007; Van Eijck and Lievens 2008; Warde et al. 2007).[1]

Second, cultural participation patterns are strongly associated with socioeconomic characteristics (Bennett et al. 2008; Katz-Gerro 2006). Higher education, income, occupational prestige, occupational status, and class position tend to be associated with more active and more frequent cultural participation. More than class or other occupational characteristics, education and age are by and large the dominant correlates of consumption as reported in numerous studies (Emmison 2003; Holbrook et al. 2002; López-Sintas and Garcia-Álvarez 2002; Van Eijck 2001). Gender is also a persistent significant correlate of lifestyle (Bihagen and Katz-Gerro 2000; Katz-Gerro and Sullivan 2010; Wilska 2002). For example, based on a collection of studies in 15 countries, Samuel (1996) reports that although there has been an increase in women's par-

1 This is not an exclusive list and, for lack of space, it leaves out most research not published in English.

ticipation in leisure it is still based in the home and reflects the persistence of family orientation. Living in a big city is associated with more cultural participation and having small children is associated with less participation. The associations between sociodemographics and cultural tastes are more difficult to summarize, mainly due to different definitions and operationalizations of tastes in this literature. Still, education and age seem to be the main correlates of cultural tastes.

Third, in economically advanced societies larger proportions of the population participate in a broad range of leisure and consumption activities, compared with less affluent societies. Nevertheless, while general trends in media consumption, cultural activities, and cultural participation can be identified, national cultural variations in specific practices are present. More to the point, macro trends in consumption are shared across capitalist societies and are associated with economic, cultural, and political processes of globalization. However, alongside evident cultural homogenization there are fundamental differences that could be associated with national institutional arrangements that are yet to be explored (Gronow and Southerton 2010). Such arrangements have to do with the role the educational system plays in fostering cultural heterogeneity, with the degree to which cultural platforms are open to promoting national culture, and more generally to the extent to which a society is open to cultural import processes.

2. Cross-National Differences

Perhaps the most extensive cross-national lifestyle study to date was conducted by Virtanen (2007) using 2001 Eurobarometer data in 15 European societies.[2] This study found systematic country differences on a number of lifestyle indicators (e. g. cultural participation, artistic activity, and tastes), whereby the highest means of cultural repertoires are found in the Nordic countries, the Netherlands, and Luxembourg. The two lowest means are scored by the Greek and the Portuguese. Similarly, the most omnivorous countries in each cultural domain are Sweden, Finland, and Luxembourg. Analysis of similar indicators, collected more recently in Eurobarometer 2007, pertains to a larger sample of 27 countries and reveals that there is a clear pattern of highbrow cultural participation adopted by a small share of the population (Gerhards 2008). While Virtanen (2007) reports that age and education are the main correlates of omnivorousness, Gerhards (2008) reports that highbrow cultural participation is associated with class and cultural capital but also with a country's cultural opportunity structure.

In addition to the diversion described above between northern and southern European countries, we have some indication of differences between capitalist (e. g. the Netherlands) and socialist or post-socialist (e. g. Czechoslovakia, and Hungary) countries in the impact of educational heterogamy and status inconsistency on lifestyles. In socialist countries respondent's education and spouse's education have a similar impact on the respondent's culture consumption (De Graaf 1991), whereas in the Netherlands the characteristics of the male spouse are more dominant. Kraaykamp and Nieuwbeerta

2 Lizardo and Skiles (2009) used 2001 Eurobarometer data to conduct cross-country comparisons of highbrow television consumption.

(2000) further studied the effect of destratification processes in the former socialist countries of Eastern Europe on the opportunities parents had to provide their children with favorable conditions for success in life. Specifically, they asked whether parental social background indeed has a limited effect on high-culture participation, or intergenerational social inequalities persisted through the development of new forms of political and cultural transmission. Their analysis of 1993 data collected in Bulgaria, the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia revealed that parental cultural resources are highly relevant for high culture participation. Particularly in Bulgaria, the Czech Republic, and Slovakia these parental resources were even more important factors for cultural participation than an individual's own attributes. The meaning of this finding is that lifestyle differentiation shortly after the breakdown of socialism was still largely determined by the transmission of inequalities over generations.

While the comparison between western and Eastern Europe is scarce, there is more evidence about the patterns that characterize western European countries. Following Bourdieu's work, several studies focused on differences between countries in the way lifestyle is associated with class position. Most of these studies report that there are consistent associations between a privileged economic position (based on income, occupational status, or economic class position) and highbrow or omnivorous lifestyle and consumption practices (Peterson 2005). However, Katz-Gerro (2002) showed significant differences in that respect, arguing that the dividing line for consuming highbrow culture is located at the top of the class structure in Israel, the United States, and Sweden (separating the upper class from the other classes), while it is located at the bottom of the class structure in Italy and West Germany (separating the working class from the other classes). In addition, Chan (2010) showed that in several countries the effect of status (a measure based on proximity among occupations as indicated by patterns of intimate relationships) renders the effect of class insignificant.

The effects of gender and age also show divergence. Some studies report that there are no significant gender differences (De Graaf 1991; Prieto-Rodriguez and Fernandez-Blanco 2000) while others find that women are less omnivorous than men (Van Eijck 2001). In Hungary and the Netherlands, women are more likely than men to be highbrows rather than omnivores, while in England women are more likely than men to exhibit higher levels of cross domain cultural participation and in Chile there is little gender difference (Chan 2010). The effect of age on cultural consumption is usually negative, but not exclusively (Katz-Gerro 2002). Older people in England and the United States generally report higher levels of cultural consumption, but the opposite is true for the Netherlands, where it is younger people who are more likely to be omnivores rather than inactive individuals or highbrows (Chan 2010; Van Eijck 2001). The pattern is different again for Chile and Hungary, where age is associated with higher odds of being culturally inactive (Chan 2010).

In sum, research has portrayed general trends but there is a great deal that still remains unclear. It is not very useful to provide a full list of contrasting findings because they are not the product of systematic measurement and analysis and they have not been sufficiently theorized. However, they do provide indication for the need to advance systematic comparative research.

3. What is missing?

The following are four examples of questions that have not yet been answered in cross-national consumption research. First, when we look at the distribution of cultural consumption internationally, we see a picture that is quite similar and that appears to have changed only slightly in the last thirty years in terms of the equivalence between cultural hierarchy and other axes of stratification. Why has so little changed and what are the underlying mechanisms responsible for this convergence? An aggregation of the available country-specific studies has limited ability in answering this question, but longitudinal cross-national research of a cross-sectional or panel type could better address those issues. Second, what are the relationships or interactions between the correlates of cultural consumption and how do they operate together to shape cultural stratification in different societal settings? Interactions such as the differing effects of class on lifestyle among men or women (Katz-Gerro and Sullivan 2010) or the interaction between religion and religiosity (Katz-Gerro and Jaeger 2011) have had only scant attention and never in a cross-national context. Third, to what extent does the effect of the main correlates of cultural consumption depend on the context of country characteristics, such as the distribution of age, education, or class in the country?[3] This question can only be answered by cross-national comparison and the answer to it has tremendous implications for the way we understand cultural stratification and its consequences. Fourth, what are the barriers preventing greater access to attendance for those with low incomes and low educational attainment and how does the significance of these material and symbolic barriers differ between countries?[4]

I would like to argue that there are two main reasons for the stagnation in cultural consumption research and for the modest advances in cross-national research. The first reason is that research tends to look under the streetlight rather than explore new territory. This particular light shines on western developed societies. Even given certain differences (e. g. between the Scandinavian model of social democratic capitalism and countries with more limited welfare provisions), the similarities by far outweigh the differences. Attempts at applying the theoretical, conceptual, and empirical formulae of lifestyle research in non-western societies accentuate the mismatch between a framework that was envisioned in western societies and is now enforced in a non-western context. This mismatch is due to country-specific particularities such as the salience of religion and religiosity in Israel (Katz-Gerro et al. 2009), different mechanisms at work in less industrialized societies such as Turkey (Üstüner and Holt 2009); the relevance of historical conditions such as the ones occurring in east Europe and post socialist societies like Russia, Czechoslovakia, and Hungary (Bukodi 2007; De Graaf 1991; Zavisca 2005), and the effect of historical-cultural conditions on cultural consumption in developing countries with strong regional disparities like Brazil (Diniz and Machado 2011) or with a multi-cultural makeup like South Africa (Snowball and Willis 2010).

3 Coulangeon (2005) showed that the effect of education on cultural consumption is dependent on the proportion of individuals with a university degree in the country.

4 Data on barriers to cultural participation was introduced in the 2007 Eurobarometer comparative survey.

This state of affairs prevents the advancement of a comprehensive theory of cross-national comparison in the lifestyle domain (see section IV.4).

The second reason for the stagnation in cross-national cultural consumption research is that Bourdieu's important work had set a dominant benchmark for quantitative research on cultural consumption, but one that overlooks possible changes in contemporary culture and society and in the configurations of cultural hierarchies. This has meant that scholars have been using the same type of empirical indicators of consumption for several decades now, a situation that has no parallel in any other field of sociological research. Thus, significant changes in popular culture, the advent of new music genres, or the evolution in music listening habits through innovative technology and the internet have had no influence of the way we measure cultural consumption. Evidence for this is found in one of the main questions in cultural consumption research: what is the relevance of Bourdieu's theory of taste in a given country at a specific time?

As already noted above, most cultural consumption research has followed Bourdieu's work in using measures of participation in highbrow and lowbrow cultural activities. But this is not the end of the story, because research has also tended to prefer a detailed analysis and measurement of highbrow consumption indicators, while relegating non-highbrow indicators to a limited and repetitive set of measures. Even though an exploration of the omnivore thesis by definition also looks at non-highbrow cultural consumption, empirical research has reached a much less advanced level of measurement of non-highbrow indicators as compared to highbrow ones. While non-highbrow culture has been gaining significance within research into the omnivore thesis, empirical studies have found it very difficult to adequately measure non-highbrow culture. This results in complete oblivion when it comes to acknowledging the ever-changing cultural hierarchization of culture that is typical of postmodern consumers (Bauman 2007).

Highbrow culture is canonical, and the canon is stable and sacred. Lowbrow culture is changing, and therefore more difficult to measure. Highbrow culture yields returns in educational or occupational attainment while lowbrow culture has not been shown to yield rent and is therefore less interesting. However, if we look more closely, we can see that highbrow activities are practiced by a minority of the population (Gerhards 2008). On the whole, only a fairly small part of the population uses cultural facilities, which are usually urban and subject to payment fee, especially in the case of the performing arts. The only activities practiced by more than half the population in EU-27 countries are visiting historical monuments and going to the cinema. Moreover, there is evidence that popular culture is becoming a key structuring principle in lifestyle formation (Prieto-Rodriquez and Fernandez-Blanco 2000; Taylor 2009).This means that cultural hierarchy does not place legitimate culture alone at the top, but rather alongside the popular, the cool, or the avant-garde. The problem is that the stable highbrow canon is relatively easy to measure, follow, and compare, while the non-highbrow keeps changing radically. Acknowledging the role that non-highbrow culture plays in cultural stratification might result in an alternative definition of what constitutes symbolic capital and in renewed interest in the returns for non-highbrow cultural competencies.

The two anchors of research described above – the highbrow culture consumer and the omnivore culture consumer – exemplify the rigidity, stability, and conventionality of this field of study, at least in the sense that different configurations of highbrow and lowbrow preferences dominate research. Despite ample possibilities for depicting cultural participation by multiple characteristics and for estimating returns to various cultural competencies, we see little interest in doing so, at least among sociologists. Occasional attempts at discussing diverse aspects of cultural consumption show a wide range of indicators that can be used to investigate the consolidation of consumption patterns and tastes into manifold cultural profiles, such as indoor vs. outdoor activities, activities done alone vs. those practiced in company, a preference for global vs. local cultural genres, or western vs. non-western tastes (Aschaffenburg 1995; Bellavance 2008; De Graaf 1991; Katz-Gerro and Shavit 1998; Katz-Gerro et al. 2009; Sobel 1982; Toivonen 1992). Despite research that shows that these dimensions play a significant part in cultural stratification and in the creation of cultural hierarchies, scholars hesitate to acknowledge that the simple distinction between high and low culture, or the measurement of degrees of participation in high culture are insufficient. The variety of consumption types cross-nationally and their careful definition and measurement is particularly important for an understanding of the way the social field is reflected in the cultural field and the way different groups appropriate different cultural resources. Further specifications of the characteristics that appear to be holding back cross-national consumption research are discussed in the next section.

III. Methodological Considerations in Cross-National Lifestyle Research

Cross-national consumption research takes at least three basic forms. First, an examination of particular issues in several countries with the explicit intention of comparing their expressions in different socio-cultural settings, using the same research instruments either to carry out secondary analysis of national data or to conduct new empirical work. For example, a project led by Chan and Goldthorpe (2007) used a measure of status based on proximity among occupations as indicated by patterns of intimate relationships (friendship or marriage) in studying cultural consumption patterns (see also Chan 2010). Scholars from several countries employed similar operationalizations of status and consumption indicators to study their relationship. This exemplifies research that was conducted in different countries by different scholars under a single and shared research design umbrella.

A second type of cross-national consumption research uses instruments that are context-specific, seeking explanations for similarities and differences so as to gain greater awareness and a deeper understanding of social reality in different national contexts. This type of research can be *apriori* comparative or it can take on a comparative interpretative framework post-hoc, as in research projects that were independently conducted but followed a common theoretical, conceptual, and operational framework. Indeed, the comparative aspect of such research often only emerges when scholars, who had been working independently, discuss similar issues. For example, several independent studies in the 1990s reported the presence of eclectic tastes among high status in-

dividuals, a finding that later became known as the omnivore thesis (Blewitt 1993; Donnat 2004; Gripsrud 1989; Peterson 1992; Schulze 1995).

A third type of research involves the smaller scale analysis of a smaller number of countries, requiring intimate knowledge of all countries under study. Such studies look at a well-defined issue, typically by using qualitative methods. For example, Lamont (1992) sought to comparatively test the strength of highbrow orientation in the selection of friends. For this purpose, she interviewed upper-middle class men in Paris, New York, and two comparable regional cities in France and the US. Likewise, Holt (1997) interviewed two distinct fractions of the upper-middle class in a small city about their cultural tastes, while Halle (1993) asked the residents of apartments in four different upper-middle class districts of New York City to describe the meaning of the objects on display in their homes. This type of investigation, being smaller scale and often qualitative, is far less common in research with a cross-national comparative design.

A number of studies with an expressly cross-national research design have been published in recent years, but such studies are still uncommon. Only a few studies can be pointed out that directly address the relevance of the societal context in a comparative fashion (Coulangeon 2005; Coulangeon and Roharik 2005; De Graaf 1991; Katz-Gerro 2002, 2006; Kraaykamp and Nieuwbeerta 2000; Lizardo and Skiles 2009; Miller 1995; Samuel 1996; Virtanen 2007). However, these cross-national comparisons seldom operationalize and analyze country-level variables, and often speculate indirectly as to the effect of country characteristics on consumption patterns.

These studies represent attempts at documenting and explaining the effects of various variables on the types and breadth of cultural preferences, or on the types, breadth, and frequency of cultural practices. However, their findings are limited because of several weaknesses in research design or statistical procedures. First, the comparisons in some of these studies were based on national surveys that were drawn from different sources and thus were not standardized (e. g., Katz-Gerro 2002, 2006). While there is much merit in using culture-specific indicators, it may limit the comparative power to a certain extent. Second, various studies used very different operationalizations of the prevalent cultural consumption profiles in the literature, such as highbrow culture and omnivorous consumption. This variety of operationalizations does not necessarily follow directly from the original discussions of these terms (Bourdieu 1984; Peterson and Simkus 1992), making it difficult to evaluate the theoretical contribution of such studies. Comparative studies that present a division of tastes into highbrow, lowbrow, and middlebrow, without following the specific amalgamation of these categories as stipulated in the omnivore thesis (Chan 2010; Coulangeon 2005; Lizardo 2006; Lizardo and Skiles 2009), compromise Peterson's (2005) emphasis on the importance of separating out the level of cultural clusters (highbrow, middlebrow, lowbrow) from the breadth of cultural preferences (combining the different levels). Third, scholars have recently shown a preference for latent class analysis over factor analysis or multiple correspondence analysis in studying consumption patterns (Alderson et al. 2007; Chan and Goldthorpe 2007; Jaeger and Katz-Gerro 2010; Torche 2007), thus looking at patterns of preferences instead of breadth of preferences. The advantage of one method over the other has not been discussed in any study that has compared different methods to see whether they produce different results. Although these studies are not characterized by

a comprehensive exploration of cross-national consumption patterns, pulling their findings together can help us portray a somewhat general picture.

Mapping existing research on cross-national lifestyle patterns onto the different types of comparative research leads to my contention that this body of research as a whole (with a few specific exceptions) is not adequately comparative. This is because most of the conclusions regarding the comparison between countries have to rely on *a posteriori* comparisons of individual studies; because the countries studied are all similarly western and capitalist such that there is certainly no genuine cross-cultural comparison; and because the highbrow – non-highbrow distinction inhibits inventive theoretical progress. Cross-national cultural consumption research is characterized by several additional shortcomings, most of which are a direct outcome of the obstacles associated with conducting comparative research. Indeed, there is a long list of documented problems in crafting cross-country comparisons of cultural data (for a good summary, see Jowell 1998; see also Schuster 2007). In the next section I discuss these shortcomings in terms of measurement problems and the neglect of context.

1. Measurement problems

Much of the international work carried out in cultural consumption research is not strictly comparative at the design and data collection stages. As a result, the findings cannot be systematically compared. On the one hand, there is country-specific data collection, which is strongly influenced by national conventions (e. g. Chan 2010; Katz-Gerro 2006). The comparability of such data is contestable because the sources of data, the purpose for which they were collected, the sampling method, and the data collection method often vary considerably from one country to another, and the criteria adopted for coding data and operationalizing measures sometimes change between countries and over time. On the other hand, there is research that employs standardized data and applies identical measures of cultural consumption in various national settings (e. g., Lizardo and Skiles 2009). The comparability of such data is contestable, because standardized measures can hide context specificity. Both approaches have advantages and disadvantages that should be considered and problematized when interpreting findings. Standardized measures may be more useful when considering a specific set of cultural competencies as socially desirable and evaluating the extent to which these competencies are prevalent among various social groups. Context driven measures are more useful when the emphasis is on an estimation of cultural stratification within different countries.

Considerable progress has occurred in the development of large-scale harmonized international databases that also include cultural consumption indicators, such as the ISSP (International Social Survey Programme) 2007, Eurobarometer 2001 and 2007, MTUS (Multinational Time Use Survey), or Cultural Policies in Europe: A Compendium of Basic Facts and Trends (within the UNESCO Framework for Cultural Statistics). Although these data sets are aimed at enabling large scale quantitative comparisons, such comparisons are often rendered problematic by the lack of a common understanding of central concepts, units of analysis, and the societal contexts within which phenomena take place. ISSP international survey on leisure and sport pertains

to 34 countries and includes questions about frequency of engagement in free time activities, several attitudinal questions about leisure, and several specific questions about sports activities, Sample size varies between 900 and 2900 respondents per country (see http://www.issp.org). Unfortunately, the free time activities questions are not sensitive enough to allow an application of concepts like highbrow consumption or omnivorous consumption to the data, and there are no taste questions in the survey. The Eurobarometer surveys address major topics concerning European citizenship (see http://ec.europa.eu/public_opinion). Each survey consists of approximately 1000 face-to-face interviews per member state. *„Europeans' Participation in Cultural Activities"* was a Eurobarometer Special Survey carried out in 2001 in which the citizens of the European Union 15 were asked (among other things) about their frequency of participation in various cultural activities. "*European Cultural Values*" was carried out in 2007, includes many of the same items that were fielded in 2001, and involves the EU 27. Both surveys provide a more sensitive differentiation between highbrow and non-highbrow indicators of cultural participation, music listening practices, music tastes, and reading habits. The Multi-national Time Use Study (MTUS) is a multi-national comparative time-use database. The database comprises successive time-use diary surveys from a range of developed countries, which have been collected from the 1960s on. In order to construct the cross-national database, these surveys have been standardized to a single format, with a single range of activities, so they form a unique record of change in individual's use of time in different countries from the 1960s to the present (for further details see the Institute for Social and Economic Research website at http://www.iser.essex.ac.uk). The MTUS data set provides valuable insight into the time dimension of lifestyles; however the list of lifestyle indicators included in the data is rather limited.

Relatively too little survey or ethnographic data is available on lifestyles and cultural consumption to allow varied and continuous longitudinal, cross-national, or cross-cultural analysis that can test sociological hypotheses.[5] Comparative studies of consumption are often based on the transposition of existing measures and concepts in foreign contexts. These concepts and methods of data collection do not always have similar validity and reliability across the units studied. A possible solution would be to design a new instrument on a cross-national basis. However, culture-specific indicators are no less important than standardized universal indicators. Whereas identifying similarities in the organization of cultural fields and their consumers by using comparable measures such as *European classical music* is important, acknowledging differences by looking at country-specific preferences such as *schlager* music or *reggae* is equally valuable. Thus, cross-national or cross-cultural variation in the type of consumption indicators measured can be treated as useful information rather than as a disadvantage.

A cross-national comparison can establish whether our theorizing and understanding of the relationship of lifestyles, leisure, consumption, culture, and the social matrix are contextual. To achieve these goals it is necessary to explore the validity and reliability of the measurement tools, namely the extent to which cultural indicators measure the same or different things in different countries in the west as well as in other parts

5 International data collected for marketing purposes typically do not include the type of variables and the detail level that are of interest to sociologists.

of the world. Cultural categories are embedded in particularistic socio-cultural circumstances. Therefore, research must consider the acceptance, use, and meaning attached to patterns of cultural products (Applbaum and Jordt 1996). If meaning constitutes the unity of the cultural order, we need to know whether the cultural scheme produces similar meaning systems in different case studies. Thus, consumer goods, activities, and preferences carry different meanings in different places. This is particularly complex with diffused products that combine with and integrate themselves into the host society. Diffusion does not necessarily result in all aspects of the product or activity being embraced by the receiver culture as taste is negotiated in a local process, influenced by the institutional context (Meyer and Jepperson 2000).

Another measurement issue has to do with the choice of which cultural domains to study. Although attendance at arts events and tastes in music seem to have drawn much of the attention, there are additional venues for significant involvement in cultural consumption such as cultural creativity (performing, playing music, or engaging in photography) or participation through the media. Technical innovations are adopted by consumers at an increasing rate while changing the opportunities for taking pleasure in and benefiting from culture. Technology has introduced a rapidly growing number of new formats in which cultural contents can be consumed. Traditional participation patterns could change in the future, as new products to be consumed may appear in the market.

2. Missing Context

Scholarly inquiries into the common ground of consumption and culture sometimes overlook the diversity in the contextual relationship of consumers to the market, the state, and policy initiatives (Katz-Gerro 2011; Miller 1995). Cross-national differences in consumption-based institutions and consumption-based politics are important for understanding the diversity of relationships between individuals, markets, states, and cultures (Applbaum and Jordt 1996; Katz-Gerro 2011). Scholars have neglected a specifically comparative point of view regarding differences in cultural consumption that stem from different economic regimes, different responses to globalization processes, varying power relations of the state vis-à-vis the market, and historical traditions. For example, in recent years, processes of immigration and globalization gave rise to an ongoing debate over the role of cultural institutions vis-à-vis cultural diversity and multiculturalism. Analysis not rooted in such context thus cannot take its conclusions further and advance theory.

A central contextual dimension in lifestyle research is cultural policy, including availability and accessibility of culture as shaped by infrastructure and opportunity structures; outreach programs aimed at various groups in society (e. g., youth), subsidies and public funding at the national and local level; and public and private cultural and artistic initiatives. All these are part of cultural policy, broadly defined as what governments choose to do or not to do in the cultural realm, reflecting value choices that are politically determined and that produce discernable societal outcomes (Mulcahy 2006). Cultural policy reflects the tensions between the goals of excellence versus access, and between governments' role as facilitator versus architect (Craik 2007). Cul-

tural policy has evolved throughout the 20th century in different directions, such as a promotion of equal access to all, an emphasis on the economic aspect of culture industries, an allotment of more centrality to market dynamics, and the transition of culture from public control to private control (for a detailed review see Throsby 2001). However, the way these various configurations in different countries have shaped cultural consumption is yet to be explored.

Arts and culture policy makers adopt a comparative point of view in order to understand the determinants of variation in attendance and participation rates and to gauge the merit of different policy strategies (for more on comparative cultural policy analysis see Lievesley 2001 and Madden 2004). State cultural policy conditions the availability and influences the accessibility of different cultural forms and activities through advancing certain types of cultural consumption (e. g., nationalistic culture). This may be through subsidies (e. g., museums and stadiums), employment (e. g., cultural workers employed by the public sector), or regulated commodification (e. g., national parks, historical sites, recreational and sports facilities). Cross-national differences in the allocation of public and private funds for the promotion of various cultural activities are substantial (Mulcahy 2006; Rásky and Perez 1996; Zimmer and Toepler 1999), and variation in the distribution of resources directed at supporting certain types of cultural consumption – differentiated by genre, the audience each attracts, and social standing – affects variation in the social distribution of cultural consumption profiles. Still, the ways that the welfare state, public spending on culture, and laws affecting the cultural sphere shape lifestyles have seldom been studied.

IV. Future research

The obstacles to successful cross-national comparisons may be considerable, but so are the benefits of conducting them. First, comparisons can lead to fresh and exciting insights and to a deeper understanding of issues that are of central concern in cultural stratification research. They can lead to the identification of gaps in knowledge and point to possible new theoretical directions. They may also help to sharpen the focal point of analysis of the subject under study by suggesting new perspectives. Second, cross-national projects give researchers a means of confronting findings in an attempt to identify and illuminate similarities and differences, not only in the observed characteristics of particular institutions, systems or practices, but also in the search for possible explanations in terms of national propensity or disinclination. In the following sections I list several ways in which future research could strengthen the comparative angle.

1. Testing Hypotheses

An important step in advancing cross-national comparative research would be to articulate theoretical propositions that can be tested cross-nationally and that are related to the main outstanding issues in the field. Based on the literature reviewed above, I will propose several main hypotheses among several possible ones.

First, as a general pattern in western countries we expect that privileged groups, in terms of socio-economic indicators, will tend to prefer omnivorous consumption patterns rather than highbrow ones and that the less advantaged groups will prefer middlebrow or lowbrow genres (Chan 2010; Peterson 2005). Both highbrow and omnivorous cultural consumption, compared with popular cultural consumption, will be positively related to socio-economic indicators and will serve to signal privileged position through unique consumption patterns. Second, educational attainment will be strongly associated with cultural lifestyles regardless of societal context. Individuals with higher levels of education are more likely to be cognitively inclined to participate in highbrow culture (Ganzeboom 1982), they are more likely to be exposed to cultural consumption in school and cultivate knowledge of the arts (Kraaykamp 2003), and more generally, higher educational attainment is converted through the habitus into dispositions generative of meaningful practices that are related to the legitimate culture in a specific society (Bourdieu 1984). Third, the effect of class on lifestyle will be weaker in highly industrialized societies and in societies where traditionally class played a less significant role. In circumstances like this, the association between the sphere of production and the sphere of consumption is weaker and cultural reproduction is less prevalent (Chan 2010; Katz-Gerro 2002; Pakulski and Waters 1996). Fourth, a generous cultural policy and heavy subsidies will affect the consumption opportunity structure, will make cultural consumption more affordable and more accessible and will increase its levels. Although cultural consumption is strongly shaped by habitus and cultural affinity, younger consumers are likely to engage highbrow culture when it is not restricted by access and cost. Fifth, in more open societies compared to more closed societies, we will find greater cultural mobility and less cultural reproduction. Having culturally active parents and siblings enhances interest in participation in the arts and culture (Van Eijck 1997; Yaish and Katz-Gerro 2010). In conditions of closed societies, family background is bound to have a greater effect on a person's cultural consumption.

2. Emphasis on non-highbrow consumption

As argued above, popular culture is increasingly relevant for the communication of social status (Erickson 1996). Since the realm of popular culture is in a constant state of flux and renewal, its relevance as an alternative to existing anchors of the status hierarchy and as an alternative source of symbolic capital is worth exploring (e. g. Thornton 1995). Non-highbrow forms of music, fashion, film, and other domains have been gaining important symbolic functions among consumers (Bennett 2005; Rössel and Bromberger 2009). This is especially the case in western societies, where alternative status hierarchies are likely to exist simultaneously (Holbrook et al. 2002). In a situation where the cultural hierarchy is changing, and highbrow and non-highbrow cultural tastes and goods are in competition, individuals tend to adopt more fluid narratives of the self. Individuals are likely to approach a broad range of items, including non-highbrow products, such as food or clothing, from an aesthetic point of view, and to incorporate them into their lifestyles. Processes of immigration and globalization provide the backdrop for a continuous search for innovation, in which traditional hier-

archies are evaded by new forms of cultural capital, so that otherwise socially marginalized groups are able to act as symbolic innovators (Chaney 1996).

3. Additional axes of differentiation

In addition to a need to reinvent cultural consumption research by breaking away from Bourdieu's traditional schema, more attention should be given to alternative axes of differentiation that exist in a discernable systematic relationship with the cultural hierarchy. An alternative to the coupling of highbrow preferences and class position might include the cross-national analysis of socio-demographic dimensions that are not determined by the labor market (or at least not directly) and their association with consumption patterns that are not derivatives of the highbrow-non-highbrow dimension. Such socio-demographic variables could refer to, for instance, gender, religion, religiosity, ethnicity, and center-periphery residence. These alternative dimensions of stratification might refer to participation in and preference for global vs. local culture, traditional vs. contemporary culture, and western vs. eastern culture.

4. Research in other regions

Shifting the focus of cultural consumption research beyond the United States and Western Europe and paying attention to the peculiarities and varieties of cultural consumption in other regions is a crucial intellectual challenge. For example, very few studies have paid specific attention to consumer culture and cultural boundaries in Eastern Europe (Cvetičanin 2007; Zavisca 2005), Mediterranean countries (e. g., Ergin 2010; Katz-Gerro et al. 2009; Üstüner and Holt 2009; Yaish and Katz-Gerro 2010), South America (Torche 2007), or other regions. Comparisons between regions within countries (e. g., between the south and the north in Italy, between states in Germany) are also potentially illuminating but altogether absent (see Spellerberg 1995).

Comparative research faces a special challenge because the set of indicators that fit well in one country at one time will probably not serve well across countries and over time. The proposed extension of the scope of research into cultural consumption and boundaries is not merely a matter of enlarging the geographic focus of the literature but also of advancing the state-of-the-art in the field by developing new theoretical and methodological tools on the basis of research in relatively understudied regions. In order to be able to advance empirical knowledge and theory in this area, research on consumer culture and cultural boundaries should further develop a series of theoretical questions that acknowledge the significance of societal contexts that represent a different social makeup from the one found in western countries. Cultural categories are embedded in particular socio-cultural circumstances, though they also stream across national and other social boundaries, offering important opportunities for theoretical insights.

Research must consider the acceptance, use, and meanings of patterns of cultural consumption and cultural hierarchies in particular categories and establish a broader agenda of linkages between diverse social settings and geographic locations. The focus

on other regions of the world and its significance for generating new theories is warranted for at least two important reasons. First, many non-western societies have experienced transitions from relatively closed to relatively open social systems as a result of intergenerational social mobility through educational expansion and mixed marriages. Such cultural re-socialization would result in novel consumption patterns. This could possibly make old divisions, such as highbrow/lowbrow or univore/omnivore, less prevalent, and could alter the relationship between cultural and social hierarchies. Further, such transitions may also have important consequences in terms of access to and legitimacy for participating in culture and how participation varies by ethnicity, gender, or religion.

Second, consumption patterns and cultural hierarchies are associated with attitudes and values in the political and civic realms. Recent transitions in non-western countries toward more open social systems, combined with increasing multiculturalism and the influence of immigration and globalization, have created cleavages and tensions that significantly manifest themselves in lifestyle choices and consumption patterns. Cleavages along the lines of class, gender, race, ethnicity, religion, and religiosity, as well as boundaries between educated and uneducated, urban and recently urbanizing, "cultured" and "uncultured", cosmopolitan and nationalist, and "advanced" European North and "backward" South all offer fascinating avenues of research into lifestyle and cultural boundaries.

5. The consequences of cultural consumption

Perhaps the main attribute that is preventing lifestyle research from taking center stage in sociological research is its avoidance of dealing with the consequences rather than the antecedents of variance in cultural consumption patterns. There has been no cross-national comparative research on the consequences of cultural consumption, cultural hierarchy, and cultural stratification. A comparative perspective is essential for conceptualizing consumption patterns as an independent variable, and hence for understanding and investigating its role in shaping attitudes and behavior. Consumption communities become social entities if they are articulated in the social arena. If we find that certain consumption profiles have a significant relative effect on attitudes, this would mean that the study of processes of stratification should take into consideration the extent to which consumption preferences operate independently of other bases of inequality. For example, the generative role of consumption can be explored in the context of inquiries into environmentally conscious behavior or various attitudinal variables such as opinion on multiculturalism or social exclusion. Recent studies on the consequences of cultural consumption for educational attainment (Sullivan 2001), social networks (Lizardo 2006; Warde and Tampubolon 2002) and attitudes (Van Eijck and Lievens 2008) should be supplemented by a comparative aspect.

V. Summary

In this paper I discussed the main features of cross-national comparative research on cultural consumption. I outlined the main findings of this research, addressing both cross-national similarities and differences, pointed to methodological and conceptual drawbacks and sketched possible future expectations. The cross-national comparison of cultural consumption patterns is particularly important for the advancement of our knowledge in the field of cultural stratification, because each national context offers a unique social matrix that shapes patterns of consumption through the influence of class, race, family status, gender, age, and other individual demographic and socio-economic characteristics at one level, and through the influence of market and state mechanisms and cultural policy at another. The vast majority of the comparative consumption literature concerns differences between countries (or across time) in the effect that class position, education, age, gender and other socio-economic variables have on cultural consumption preferences and engagement (Katz-Gerro 2004; Peterson 2005). Much less attention is given to cross-national comparisons of the way that cultural policy, legislation, and public and private funding condition consumption.

I tried to explain why the main goal at the center of this field of research should be twofold. First, to clarify the mechanisms and processes, in different settings, that produce and reproduce cultural capital of various sorts, both highbrow and lowbrow. More specifically, research should explore the way in which individuals choose between various alternative ways of participation in terms of their personal characteristics and constraints, and the extent to which these decisions are dependent on societal context. Second, research should ask how differential access to and engagement with prestigious symbolic activities serves to mark social positions and generate social distinction. These two types of questions should be approached while avoiding the traditional distinction between highbrow and lowbrow and by exploring data from non-western countries. In order to provide a strong empirical basis on which to advance the central debates in the field of consumption, it is crucial that we explore the cross-national and cross-cultural validity and reliability of the way we define, measure, and interpret preferences and tastes for cultural consumption.

References

Alderson, Arthur, Azamat Junisbai, and Isaac Heacock. 2007. Social status and cultural consumption in the United States. *Poetics* 35: 191-212.

Applbaum, Kalman, and Ingrid Jordt. 1996. Notes toward an application of McCracken's "Cultural Categories" for cross-cultural consumer research. *Journal of Consumer Research* 23: 204-218.

Aschaffenburg, Karen. 1995. *On the distribution of cultural capital: Social location and cultural participation.* PhD Dissertation, Stanford University.

Bauman, Zigmunt. 2007. *Consuming life.* Cambridge: Polity.

Bellavance, Guy. 2008. Where's high? Who's low? What's new? Classification and stratification inside cultural repertoires. *Poetics* 36: 189-216.

Bennett, Tony. 2005. *The birth of the museum: History, theory, politics.* London: Rutledge.

Bennett, Tony, Mike Savage, Elizabeth Silva, Alan Warde, Modesto Gayo-Cal, and David Wright. 2008. *Culture, class, distinction.* London: Routledge.

Berghman, Michael, and Koen van Eijck. 2009. Visual arts appreciation patterns: Crossing horizontal and vertical boundaries within the cultural hierarchy. *Poetics* 37: 348-365.
Bihaen, Erik, and Tally Katz-Gerro. 2000. Culture consumption in Sweden: The stability of gender differences. *Poetics* 27: 327-349.
Blewitt, John. 1993. Film, ideology and Bourdieu's critique of public taste. *British Journal of Aesthetics* 33: 367-372.
Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction: A social critique on the judgment of tastes.* Cambridge: Harvard University Press.
Bryson, Bethany. 1996. 'Anything but Heavy Metal': Symbolic exclusion and musical dislikes. *American Sociological Review* 61: 884-899.
Bukodi, Erzebet. 2007. Social stratification and cultural consumption in Hungary: Book readership. *Poetics* 35: 112-131.
Chan, Tak Wing (ed.). 2010. *Social status and cultural consumption.* Cambridge: Cambridge University Press.
Chan, Tak Wing, and John Goldthorpe. 2007. Social stratification and cultural consumption: Music in England. *European Sociological Review* 23: 1-19.
Chaney, David. 1996. *Lifestyles.* London: Routledge.
Chick, Garry. 2000. Editorial: Opportunities for cross-cultural comparative research on leisure. *Leisure Sciences* 22: 79-91.
Coulangeon, Philippe. 2005. *Educational attainment and participation in 'Highbrow Culture'. A comparative approach in European Union.* Paris: Observatorie Sociologique du Changement, OSC, Sciences-Po.
Coulangeon, Philippe, and Ionela Roharik. 2005. *Testing the 'Omnivore/Univore' hypothesis in a cross-national perspective. On the social meaning of eclecticism in musical tastes in eight European countries.* Paris: Observatorie Sociologique du Changement, OSC, Sciences-Po.
Coulangeon, Philippe, and Yannick Lemel. 2009. Les pratiques culturelles et sportives des Français: Arbitrage, diversitéet cumul. In *Économie et statistique nº 423,* ed. Institut national de la statistique et des études économiques. Paris: Observatoire Sociologique du changement, Sciences-Po/CNRS.
Craik, Jennifer. 2007. *Re-visioning arts and cultural policy: Current impasses and future directions.* Canberra, A.C.T.: ANU E Press.
Cvetičanin, Predrag. 2007. *Cultural needs, habits and taste of citizens of Serbia and Macedonia.* Nis: Committee for Civic Initiative.
De Graaf, Nan Dirk. 1991. Distinction by consumption in Czechoslovakia, Hungary, and the Netherlands. *European Sociological Review* 53: 103-112.
DiMaggio, Paul. 1994. Social stratification, life-style, and social cognition. In *Social stratification,* ed. David Grusky, 458-465. San Francisco: Westview.
Diniz, Sibelle, and Ana Machado. 2011. Analysis of the consumption of artistic-cultural goods and services in Brazil. *Journal of Cultural Economics* 35: 1-18.
Donnat, Olivier. 2004. Les univers culturels des Français. *Sociologie et Sociétés* 36: 87-103.
Emmison, Michael. 2003. Social class and cultural mobility. *Journal of Sociology* 39: 211-230.
Ergin, Murat. 2010. Taking it to the grave: Gender, cultural capital, and ethnicity in Turkish death announcements. *Omega: The Journal of Death and Dying* 60: 175-197.
Erickson, Bonnie. 1996. Culture, class and connections. *American Journal of Sociology* 102: 217-251.
Gans, Herbert. 1974. *Popular culture and high culture.* New York: Basic Books.
Ganzeboom, Harry. 1982. Explaining differential participation in high-cultural activities: A confrontation of information-processing and status-seeking theories. In *Theoretical models and empirical analyses: Contributions to the explanation of individual actions and collective penomena,* ed. Werner Raub, 186-205. Utrecht: E.S. Publications.
Garcia-Álvarez, Ercilia, Tally Katz-Gerro, and Jordi López-Sintas. 2007. Deconstructing cultural omnivorousness 1982-2002: Insights from Americans' musical preferences. *Social Forces* 86: 417-443.

Gerhards, Jürgen. 2008. Die kulturell dominierende Klasse in Europa. Eine vergleichende Analyse der 27 Mitgliedsländer der Europäischen Union im Anschluss an Pierre Bourdieu. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 60: 723-748.

Gripsrud, Jostein. 1989. 'High Culture' revisited. *Cultural Studies* 3: 194-207.

Gronow, Jukka, and Dale Southerton. 2010. Leisure and consumption in Europe. In *Handbook of European societies,* eds. Stefan Immerfall, Goran Therborn, 355-384. New York: Springer.

Halle, David. 1993. Inside culture: Art and class in the American home. Chicago: University of Chicago Press.

Heikkilä, Riie, and Keijo Rahkonen. 2011. 'It is not a matter of taste …' cultural capital and taste among the Swedish-speaking upper class in Finland. *European Societies* 13: 143-163.

Holbrook, Morris, Michael Weiss, and John Habich. 2002. Disentangling effacement, omnivore, and distinction effects on consumption of cultural activities: An illustration. *Marketing Letters* 13: 345-357.

Holt, Douglas. 1997. Distinction in America? Recovering Bourdieu's theory of taste from its critics. *Poetics* 25: 1-25.

Jaeger, Mads, and Tally Katz-Gerro. 2010. The rise of the eclectic cultural consumer in Denmark, 1964-2004. *The Sociological Quarterly* 51: 460-483.

Jowell, Roger. 1998. How comparative is comparative research? *American Behavioral Scientist* 42: 168-176.

Katz-Gerro, Tally. 2002. Highbrow cultural consumption and class distinction in Italy, Israel, West Germany, Sweden, and the United States. *Social Forces* 81: 207-229.

Katz-Gerro, Tally. 2004. Cultural consumption research: Review of methodology, theory, and consequence. *International Review of Sociology* 14: 11-29.

Katz-Gerro, Tally. 2006. Comparative evidence of inequality in cultural preferences: Gender, class, and family status. *Sociological Spectrum* 26: 63-83.

Katz-Gerro, Tally. 2011. Do individuals who attend the arts support public funding of the arts? Evidence from England and the USA. *Journal of Policy Research in Tourism, Leisure and Events* (Forthcoming).

Katz-Gerro, Tally, and Mads Jaeger. 2011. *Cultural stratification, religion, and religiosity: International evidence,* paper presented at the Penn State Stratification and Social Change conference, May 20-21.

Katz-Gerro, Tally, Sharon Raz, and Meir Yaish. 2009. How do class, status, ethnicity, and religiosity shape cultural omnivorousness in Israel? *Journal of Cultural Economics* 33: 1-17.

Katz-Gerro, Tally, and Yossi Shavit. 1998. The stratification of leisure and taste: Classes and lifestyles in Israel. *European Sociological Review* 14: 369-386.

Katz-Gerro, Tally, and Oriel Sullivan. 2010. Voracious cultural participation: Reinforcement of gender and social status. *Time and Society* 19: 193-219.

Kraaykamp, Gerbert. 2003. Literary socialization and reading preferences: Effects of parents, the library, and the school. *Poetics* 31: 235-257.

Kraaykamp, Gerbert, and Paul Nieuwbeerta. 2000. Parental background and lifestyle differentiation in Eastern Europe: Social, political, and cultural intergenerational transmission in five former socialist societies. *Social Science Research* 29: 92-122.

Lahire, Bernard. 2004. *La culture des individus: Dissonance culturelles et distinction de soi.* Paris: La Découverte.

Lamont, Michael. 1992. *Money, morals, and manners.* Chicago: The University of Chicago Press.

Lamont, Michael, and Virag Molnár. 2001. How blacks use consumption to shape their collective identity: Evidence from marketing specialists. *Journal of Consumer Culture* 1: 31-46.

Lievesley, Denise. 2001. Making a difference: A role for the responsible international statistician? *Statistician* 50: 367-406.

Lizardo, Omar. 2006. How cultural tastes shape personal networks. *American Sociological Review* 71: 778-807.

Lizardo, Omar, and Sara Skiles. 2009. Highbrow ominvorousness on the small screen? Cultural industry systems and patterns of cultural Choice in Europe. *Poetics* 37: 1-23.

López-Sintas, Jordi, and Ercilia Garcia-Alvarez. 2002. Omnivores show up again: The segmentation of cultural consumers in the Spanish social space. *European Sociological Review* 18: 353-368.

López-Sintas, Jordi, and Tally Katz-Gerro. 2005. From exclusive to inclusive elitists and further: Twenty years of omnivorousness and cultural diversity in arts participation in the USA. *Poetics* 33: 299-319.

Madden, Christopher. 2004. *Making cross-country comparisons of cultural statistics: Problems and solutions, Australia council for the arts.* Working Paper No. 2.

McCarthy, Kevin, Arthur Brooks, Julia Lowell, and Laura Zakaras. 2001. *The performing arts in a new era.* Santa Monica: Rand Corporation.

Meyer, John, Ronald Jepperson. 2000. The 'actors' of modern society: The cultural construction of social agency. *Sociological Theory* 18: 100-120.

Miller, Daniel. 1995. Consumption as the vanguard of history. In *Acknowledging consumption,* ed. Daniel Miller, 1-57. London and New York: Routledge.

Mulcahy, Kevin. 2006. Cultural policy: Definitions and theoretical approaches. *The Journal of Arts Management, Law, and Society* 35: 319-330.

Neuhoff, Hans. 2001. Wandlungsprozesse elitärer und populärer Geschmackskultur? Die "Allesfresser-Hypothese" im Ländervergleich USA-Deutschland. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53: 751-772.

O'Hagan, John. 1998. *The state and the arts: An analysis of key economic policy issues in Europe and the United States.* Cheltenham: Edward Elgar.

Ollivier, Michele. 2008. Modes of openness to cultural diversity: Humanist, populist, practical, and indifferent. *Poetics* 36: 120-147.

Ollivier, Michele, Guy Gauthier, and Alexis Hièu Truong. 2009. Cultural classifications and social divisions: A symmetrical approach. *Poetics* 37: 456-473.

Pakulski, Jan, and Malcolm Waters. 1996. *The death of class.* London: Sage.

Peterson, Richard. 1992. Understanding audience segmentation: from elite and mass to omnivore and univore. *Poetics* 21: 243-258.

Peterson, Richard. 2005. Problems in comparative research: The example of omnivorousness. *Poetics* 33: 257-282.

Peterson, Richard, and Roger Kern. 1996. Changing highbrow taste: From snob to omnivore. *American Sociological Review* 61: 900-907.

Peterson, Richard, Darren Sherkat, Balfe Huggins, and Rolf Meyersohn. 1996. *Age and arts participation with a focus on the baby boom cohort. National Endowment for the Arts Research Division Report 34.* Santa Ana, CA.: Seven Locks Press,

Peterson, Richard, and Albert Simkus. 1992. How musical tastes mark occupational status Groups". In *Cultivating differences,* eds. Michele Lamont, Marcel Fournier, 152-186. Chicago: University of Chicago Press.

Prieto-Rodriguez, Juan, and Victor Fernandez-Blanco. 2000. Are popular and classical music listeners the same people? *Journal of Cultural Economics* 24: 147-164.

Rásky, Bela, and Edith Wolf Perez. 1996. *Cultural policy and cultural administration in Europe.* Vienna: Österreichische Kulturdokumentation.

Rössel, Jörg. 2006. Allesfresser im Kinosaal? Distinktion durch kulturelle Vielfalt in Deutschland. *Soziale Welt* 57: 259-272.

Rössel, Jörg, and Kathi Bromberger. 2009. Is the consumption of popular culture structured by cultural capital as well? *Zeitschrift für Soziologie* 38: 494-512.

Samuel, Nicole. 1996. *Women, leisure and the family in contemporary society: A multinational perspective.* Wallingford: CAB International.

Sassatelli, Roberta. 2007. *Consumer culture: History, theory, and politics.* London: Sage.

Schulze, Gerhard. 1995. *Die Erlebnisgesellschaft: Kultursoziologie der Gegenwart.* Frankfurt a. M.: Campus.

Schuster, Mark. 2007. Participation studies and cross-national comparison: Proliferation, prudence, and possibility in the arts and culture. *Cultural Trends* 16: 99-196.

Slater, Don. 1997. *Consumer culture and modernity.* Cambridge: Polity Press.

Snowball, Jen, M. Jamal, and Ken Willis. 2010. Cultural consumption patterns in South Africa: An investigation of the theory of cultural omnivores. *Social Indicators Research* 97: 467-483.

Sobel, Michael. 1982. *Lifestyle.* New York: Academic Press.

Spellerberg, Annette. 1995. Lifestyle and quality of life in west and east Germany. *Angewandte Sozialforschung* 19: 93-106.
Sullivan, Alice. 2001. Cultural capital and educational attainment. *Sociology* 35: 893-912.
Sullivan, Oriel. 2007. Cultural voraciousness - A new measure of the pace of leisure in a context of 'Harriedness'. *Electronic International Journal of Time Use Research* 4: 30-46.
Sullivan, Oriel, and Tally Katz-Gerro. 2007. The omnivore thesis revisited: voracious cultural consumers. *European Sociological Review* 23:123-137.
Tampubolon, Gindo. 2008. Revisiting omnivores in America circa 1990: The exclusiveness of omnivores? *Poetics* 36: 243-264.
Tampubolon, Gindo. 2010. Social stratification and cultures hierarchy among the omnivores: Evidence from the arts council England surveys. *The Sociological Review* 58: 1-25.
Taylor, Timothy. 2009. Advertising and the conquest of culture. *Social Semiotics* 19: 405-425.
Thornton, Sarah. 1995. *Club cultures: Music, media and subcultural capital.* Cambridge: Polity Press.
Throsby, David. 2001. *Economics and culture.* New York: Cambridge University Press.
Toivonen, Timo. 1992. The melting away of class differences: Consumption differences between employee groups in Finland 1955-1985. *Social Indicators Research* 26: 277-302.
Torche, Florencia. 2007. Social status and cultural consumption: The case of reading in Chile. *Poetics* 35: 70-92.
UNESCO. 2009. *Framework for cultural statistics 2009.* Montreal: UNESCO Institute for Statistics.
Üstüner, Tuba, and Douglas Holt. 2009. Toward a theory of status consumption in less industrialized countries. *Journal of Consumer Research* 37: 37-56.
Valentine, Karin, Maria Allison, and Ingrid Schneider. 1999. The one-way mirror of leisure research: A need for cross-national social scientific perspectives. *Leisure Sciences* 21: 241-246.
Van Eijck, Koen. 1997. The impact of family background and educational attainment on cultural consumption: A sibling analysis. *Poetics* 25: 195-224.
Van Eijck, Koen. 2001. Social differentiation in musical taste patterns. *Social Forces* 79: 1163-1185.
Van Eijck, Koen, and John Lievens. 2008. Cultural omnivorousness as a combination of highbrow, pop, and folk elements. *Poetics* 36: 217-242.
Van Wel, Frits, Nellie Couwenbergh-Soeterboek, Christianne Couwenbergh, Tom Bogt, and Quinten Raaijmakers. 2006. Ethnicity, youth cultural participation, and cultural reproduction in the Netherlands. *Poetics* 34: 65-82.
Virtanen, Taru. 2007. *Across and beyond the bounds of taste: On cultural consumption patterns in the European.* Turku: Turku School of Economics.
Warde, Alan. 1994. Consumers, identity and belonging: Reflections on some theses of Zygmunt Bauman. In *The authority of the consumer,* eds. Keat Russell, Nicholas Abercrombie, 58-74. London: Routledge.
Warde, Alan, and Gindo Tampubolon. 2002. Social capital, networks and leisure consumption. *Sociological Review* 50: 155-181.
Warde, Alan, David Wright, and Modesto Gayo-Cal. 2007. Understanding cultural omnivorousness or the myth of the cultural omnivore. *Cultural Sociology* 1: 143-164.
Weber, Max. 1978. *Economy and society* (1922). Berkeley: University of California Press.
Wilska, Terhi-Anna. 2002. Mobile phone use as part of young people's consumption styles. *Journal of Consumer Policy* 26: 441-463.
Yaish, Meir, and Tally Katz-Gerro. 2010. Disentangling cultural capital: The consequences of cultural and economic resources for taste and participation. *European Sociological Review* doi: 10.1093/esr/jcq056.
Zavisca, Jane. 2005. Status of cultural omnivorism: A case study of reading in Russia. *Social Forces* 84: 1233-1255.
Zimmer, Annette, and Stefan Toepler. 1999. The subsidized muse: Government and the arts in Western Europe and the United States. *Journal of Cultural Economics* 23: 33-49.

Correspondence: Ph.D. Tally Katz-Gerro, Department of Sociology and Anthropology, University of Haifa, Haifa 31905, Israel
E-Mail: tkatz@soc.haifa.ac.il

IV. Bereichsspezifische Wirkungen von Lebensstilen

DIE ERKLÄRUNGSKRAFT VON LEBENSSTIL- UND KLASSISCHEN SOZIALSTRUKTURKONZEPTEN

Gunnar Otte

Zusammenfassung: Der Beitrag untersucht die Erklärungskraft typologischer Ansätze der Lebensstilforschung am Beispiel der Lebensführungstypologie von Otte im Vergleich mit den Sozialstrukturmerkmalen Einkommen, Bildung, Alter und Geschlecht. Als Erklärungsgegenstände fungieren 149 Einstellungs- und Verhaltensvariablen der Bereiche Wohnen, Konsum, Kultur, Medien, Urlaub, soziale Partizipation sowie politischer, ethnischer und familialer Einstellungen. Die Erklärungskraft wird empirisch anhand der Varianzbindung und theoretisch anhand der Zurechenbarkeit der statistischen Effekte zu sozialen Mechanismen evaluiert. Die variable Varianzbindung der Lebensführungstypologie wird mit Adaptionen des Korrespondenzprinzips und der Low-Cost-Hypothese zu erklären versucht. Empirisch erweist sich die Typologie in fast allen Anwendungsgebieten als erklärungskräftig. Nur vom Alter geht eine ähnlich hohe Varianzbindung aus. Die Schwächen des Lebensführungskonzepts sind theoretischer Art: Sein holistischer Charakter erschwert die Formulierung und Überprüfung präziser kausaler Wirkungsmechanismen. Umfassend werden Implikationen für die Nutzung der untersuchten Konzepte in der angewandten Sozialforschung diskutiert.

I. Einleitung

Viele Vertreter der Lebensstilforschung beanspruchen, soziale Phänomene besser erklären zu können, als dies klassischen Sozialstrukturkonzepten gelänge. Die Frage der Erklärungskraft ist besonders wichtig für die Bewertung der Leistungsfähigkeit dieser Forschungsrichtung, denn es geht darum zu klären, was eigentlich aus Lebensstilen folgt. Der Kenntnisstand dazu ist gering. Die meisten Arbeiten der Lebensstilforschung beschäftigen sich mit dem Zusammenhang von Sozialstruktur und Lebensstil, betrachten also den Lebensstil als „abhängige Variable" (vgl. die Beiträge in Teil III dieses Bandes). Untersuchungen zur Erklärungskraft von Lebensstilkonzepten als „unabhängige Variablen" und erst recht vergleichende Tests mit anderen Konzepten sind rar (Otte 2005a: 9 ff.). Vorliegende Befunde vermitteln den Eindruck, dass Lebensstilkonzepte keine Alternative, sondern eine Ergänzung zu etablierten Sozialstrukturkonzepten sind. Diese Einschätzung beruht auf Studien zur statistischen Varianz, die Lebensstiltypologien im

Hinblick auf individuelle Einstellungen und Verhaltensweisen in verschiedenen Inhaltsbereichen, wie dem Wahl- oder Wohnverhalten, binden.

Im vorliegenden Beitrag soll die spärliche Evidenz auf eine breitere Grundlage gestellt werden. Die Erklärungskraft eines Lebensstilansatzes wird im Vergleich mit Indikatoren der vertikalen Ungleichheit, des Lebenslaufs, der Generation und des Geschlechts untersucht, indem deren Varianzbindung für 149 abhängige Variablen des Wohnens, Konsums, Urlaubsverhaltens, Musikgeschmacks, der Kultur- und Mediennutzung, der sozialen Partizipation sowie politischer, ethnischer und familialer Einstellungen ermittelt wird. Im Unterschied zur bisherigen Forschung kommt ein einheitliches Messinstrument zur Anwendung: die von mir entwickelte Lebensführungstypologie (Otte 2004). Sie ist leicht replizierbar, effizient einsetzbar und daher in Umfragen wiederholt genutzt worden. Ein zentrales Erkenntnisziel liegt darin, auf der Basis verfügbarer Daten zu klären, in welchen *Inhaltsbereichen* die Typologie erklärungsstark ist und ob sie klassischen Sozialstrukturvariablen *über- oder unterlegen* ist.

Dies ist zunächst ein „variablensoziologisches" Vorgehen. Es ist in der handlungstheoretisch unterfütterten, erklärenden Soziologie zwar diskreditiert (Esser 1996; Hedström 2005), aber gerade in der angewandten Forschung von fortdauernder Relevanz. Dort ist die hohe Varianzbindung eines Konzeptes gleichbedeutend mit seiner Fähigkeit, Märkte trennscharf zu segmentieren. Gelingt dies in vielen Anwendungsgebieten, lassen sich Lebensstile als „Globalvariable" ähnlich wie das Alter oder Einkommen auffassen. Allerdings bleibt der Beitrag nicht auf dieser Ebene stehen, sondern behandelt Fragen der Erklärungskraft auch aus methodologischer und theoretischer Perspektive. Analysiert werden soll, ob und wie Erklärungen, die mit *typologischen* Lebensstilansätzen arbeiten, *generell* funktionieren. Da solche Ansätze im Praxiskontext dominieren (vgl. Götz et al. in diesem Band), hat die Diskussion besondere Implikationen für die angewandte Forschung.

Zunächst findet eine Auseinandersetzung mit Konzepten des Erklärens statt *(Abschnitt II.*1*).* Die Betrachtung führt zu dem Schluss, dass eine zufriedenstellende Erklärung sich nicht mit der Varianzbindung begnügen kann, die eine Globalvariable für die Ausprägungen abhängiger Variablen leistet, sondern auch klären muss, wie diese Zusammenhänge zustandekommen. Mit Hilfe sozialer Mechanismen versuche ich, typische Wirkungsweisen von klassischen Sozialstruktur- und Lebensführungsmerkmalen zu identifizieren *(Abschnitt II.*2*).* In *Abschnitt II.*3 werden Gütekriterien zur Evaluation der Erklärungsleistung formuliert. *Abschnitt II.*4 wendet sich der Frage zu, wie das variable Ausmaß der mit Lebensführungskonzepten erzielbaren Varianzbindung erklärbar ist. Durch Adaption von Postulaten aus der Einstellungs-Verhaltens-Forschung, des Korrespondenzprinzips und der Low-Cost-Hypothese, werden dazu Bedingungen benannt. *Abschnitt III* beginnt mit der Erörterung der Daten, Instrumente und Analysestrategie *(Abschnitt III.*1*)*, bevor die in *Abschnitt II* entwickelten Mechanismen und Hypothesen zur Erklärungskraft auf die verwendeten Instrumente bezogen werden *(Abschnitt III.*2*).* Die empirische Analyse wendet sich erst der statistischen Varianzbindung, dann der theoretischen Erklärungsleistung der Konzepte zu *(Abschnitt III.*3*).*

II. Erklärungen in der Lebensstilforschung

Der Lebensstil eines Akteurs lässt sich als ein über die Zeit relativ stabiles Muster kohärenter Praktiken der Alltagsgestaltung definieren. Ihm liegen situations- und bereichsübergreifende Schemata ästhetischer und ethischer Bewertungsmaßstäbe zugrunde, die man als Wert- oder Grundorientierungen bezeichnen kann. Zusammen bilden diese Komponenten, die latenten Wertorientierungen und der manifeste Lebensstil, die Lebensführung (Weber 1972: 238 f., 320 f., 535 ff.; Otte 2004: 89 ff.).[1] Ähneln sich Akteure darin, lassen sie sich einem Lebensführungstypus zuordnen. Auf diese Weise sind gesellschaftliche „Großgruppen" kollektiv geteilter Elemente der Lebensführung unterscheidbar (Schulze 1992), die in einem räumlichen Modell relational angeordnet werden können; ganz ähnlich wie sich Klassen oder Schichten auf der Basis kollektiv geteilter Merkmale der sozialen Lage unterscheiden lassen.[2]

Die Erklärungsansprüche der Lebensstilforschung entspringen zwei Fragerichtungen: 1. Warum bilden sich interindividuell variierende Formen der Lebensführung aus, und warum sind sie in spezifischer Weise in einer Gesellschaft verteilt (Betrachtung als abhängige Variable)? 2. Wie lassen sich objektbezogene Einstellungen und Verhaltensweisen in spezifischen Lebensbereichen und Entscheidungssituationen erklären, die Akteure unterschiedlicher Lebensführung an den Tag legen (Betrachtung als unabhängige Variable)? Uns wird hier nur die zweite Perspektive beschäftigen.

1. Erklärungen in den Sozialwissenschaften

Erklärungen gelten als Antworten auf Warum-Fragen, Beschreibungen als Antworten auf Was-Fragen (Hedström 2005: 2). Erklärt wird, warum sich ein Ereignis in spezifischer Weise zutrug oder warum ein beobachtbares Muster regelmäßig auftritt. Erklärungen mit Hilfe von Lebensführungskonzepten richten sich meist auf *interindividuelle Variationen von Einstellungen und Verhaltensweisen:* Warum lesen manche Personen täglich eine Zeitung, andere nie? Warum wählen Personen (Haushalte) unterschiedliche Wohnstandorte (vgl. Blasius und Friedrichs in diesem Band)? Solche Fragen bezeichne ich als *Explananda erster Ordnung* (E1). Die Antwort lautet: Weil sie eine unterschiedliche Lebensführung haben! Allerdings greift die „variablensoziologische" Praxis, statistische Zusammenhänge zwischen Lebensführung und E1 aufzuzeigen und als befriedigende Erklärung anzusehen, zu kurz (Esser 1996). Hinzu kommt das *Explanandum*

1 Für Weber (1972: 320 f.) macht eine spezifisch religiös, ethnisch oder beruflich geprägte Lebensführung eine „Orientierung an einheitlichen Werten" aus, die zur „Systematisierung des praktischen Handelns" beiträgt und eine bestimmte „soziale Schätzung" der Person nach sich zieht.

2 Derartige Typen werden uneinheitlich operationalisiert, zum Teil über Wertorientierungen und Einstellungen, zum Teil über Verhaltensmerkmale, zum Teil über beides. Strikt genommen müsste man zwischen Werte- und Lebensstiltypologien unterscheiden. Ich spreche im weiteren Verlauf von „Lebensführung" und „Lebensführungstypen" immer dann, wenn *beide* Ansätze übergreifend gemeint sind, und von „Lebensstil", wenn nur die Verhaltensebene gemeint ist. Allerdings bezeichne ich das Forschungsfeld als „Lebensstilforschung", da sich dieser Begriff eingebürgert hat.

zweiter Ordnung (E2): Warum neigen Personen mit Lebensführung A zur Zeitungslektüre, solche mit Lebensführung B nicht? Hier geht es darum, das *Zustandekommen des Zusammenhangs* zwischen den *konkreten Ausprägungen* von Lebensführung und E1 zu erklären.

In den Sozialwissenschaften ist die Auffassung verbreitet, dass es dafür einer Mikrofundierung auf der Ebene der Individuen bedarf (Coleman 1986; Little 1991; Esser 1993).[3] Oft wird gefordert, „soziale Mechanismen" zu spezifizieren, die angeben, wie Konstellationen von Akteuren und ihrer Handlungen Phänomene auf der Makroebene generieren (Hedström 2005: Kap. 2). Unklarheit besteht darüber, was unter einem Mechanismus zu verstehen ist: Mahoney (2001) trägt vierundzwanzig Begriffsauslegungen zusammen. Mit Mayntz (2009: 100) soll ein Mechanismus als „wiederkehrender Prozess" definiert werden, „der bestimmte Ausgangsbedingungen mit einem bestimmten Ergebnis verknüpft". Ausgangsbedingungen und Ergebnisse sind nicht Bestandteil des Mechanismus; dieser ist ein kausales, relativ abstraktes Verbindungsglied. Damit haben Mechanismen einen allgemeineren Status als modellspezifische „intervenierende Variablen" (Mahoney 2001: 578; Mayntz 2009: 104).

Die Mechanismen-Literatur bezieht sich überwiegend auf Prozesse, die Makrophänomene mit emergenten Eigenschaften erzeugen. Ein klassisches Beispiel ist die Simulationsstudie Schellings (1978), der zufolge das Ausmaß residenzieller Segregation aufgrund einer Schwellenwertdynamik größer ausfallen kann, als es den individuellen Präferenzen für ähnliche Nachbarn entspricht. Dagegen sind die meisten Explananda der Lebensstilforschung *statistische Aggregationen* individueller Einstellungen und Verhaltensweisen (E1) und ihre Korrelationen mit Lebensführungsmustern (E2). Auch Korrelationen dieser Art können zum Gegenstand mechanismischer Erklärungen gemacht werden (Mayntz 2009: 115). Bevor ich dies für die Lebensführung diskutiere, möchte ich von klassischen Sozialstrukturmerkmalen ausgehende Mechanismen skizzieren. Ich beschränke mich auf Konzepte der sozialen Schicht mit den Dimensionen Einkommen und Bildung, des Lebenslaufs und der Generation (beide gemessen über das Alter) sowie des Geschlechts. Dies sind die Merkmale, die in allen später ausgewerteten Datensätzen enthalten sind.

2. Wirkungsmechanismen von Globalvariablen

Sieht man von dem *engen* Ziel der Sozialstrukturanalyse ab, die Wirkungszusammenhänge innerhalb der Sozialstruktur zu beschreiben und zu erklären, unterscheiden sich die Erwartungen, die in *weiter* Auslegung auf Lebensführungs- und Sozialstrukturkonzepte gerichtet sind, nicht grundlegend voneinander. Letztere werden in der Umfrageforschung oft routinemäßig in Form der „Standarddemographie" erhoben und folgen dem Anspruch, als „Globalvariablen" für eine Vielzahl von Untersuchungsgegenständen einsetzbar zu sein.[4] Dies geschieht mit der Annahme, dass sich hinter sozialen Katego-

3 Es herrscht jedoch kein Konsens darüber, wie adäquate Erklärungen in den Sozialwissenschaften auszusehen haben (Bartelborth 2007; Hedström 2005; Schurz 2007).

4 Nach Schnell et al. (1999: 69 f.) hat der Begriff Globalvariable „keine feste Bedeutung", wird aber verwendet, „um Variablen zu kennzeichnen, bei denen jede einzelne Ausprägung jeweils

rien Strukturbezüge oder Großgruppen mit gemeinsamen Denk- und Handlungslogiken verbergen, z. B. „Akademiker", „junge Generation", „Männer". Ein unhinterfragter und theorieloser Einsatz dieser Konzepte in statistischen Erklärungen kennzeichnet die „Variablensoziologie". Keineswegs erfolgen aber Erklärungen mit Globalvariablen immer ad hoc. Zumindest implizit werden Sozialstrukturmerkmalen typische Wirkungsmechanismen unterstellt, nämlich als 1. Ressourcen, 2. Opportunitäten, 3. Sozialisationspfade und soziale Identitäten und 4. Einbettungen in homogene soziale Netzwerke (vgl. *Tabelle 1*).

Tabelle 1: Typische durch Globalvariablen ausgelöste soziale Mechanismen

Mechanismus	**Einkommen**	**Bildung**	**Geschlecht**	**Alter**	**Lebensführung**
Ressourcen a) ökonomisch b) kulturell	×	×			
Opportunitäten (raum-zeitlicher Kontext)				×	
Sozialisation und soziale Identität		×	×	×	
Netzwerkhomogenität – Anregungen durch Modelle – Anerkennung durch Konformität	×	×	×	×	×
Orientierung – Wertorientierungen: ethisch und ästhetisch – Lebensstil: symbolische Passung von Selbst und fremden Objekten					×

Der *Ressourcenmechanismus* postuliert, dass Handlungen eines gewissen Anforderungsniveaus nur vollzogen werden können, wenn ein Akteur über entsprechende Ressourcen verfügt. Er konkretisiert sich in *ökonomischer* Form in Kaufakten: Je höher der Preis eines Gutes, umso mehr Einkommen oder Vermögen ist nötig, um es erwerben zu können. Daraus resultiert E2: eine einkommens- oder vermögensgeschichtete Verteilung des Gutes in der Bevölkerung. Derselbe Mechanismus konkretisiert sich in *kognitiver* Gestalt in der Kulturrezeption und Mediennutzung. Je schwieriger Kunstwerke und sprachliche Texte zu decodieren sind, umso mehr beschränkt sich ihre Rezeption auf diejenigen, die über die Entschlüsselungsfähigkeiten verfügen. Sofern solche Fähig-

ein ganzes Bündel unterschiedlicher empirischer Phänomene umfaßt". Die Autoren diskutieren Globalvariablen im Zusammenhang von Erklärungen mit impliziten Gesetzen und mahnen an, dass einer „theoretisch reflektiert verfahrenden Sozialforschung" nur die „Möglichkeit der theoretischen Explikation von Globalvariablen" bleibe, um zu präzisen Erklärungen zu kommen. Opp (1999: 61) zufolge sind „Erklärungen mit impliziten Gesetzen unbrauchbar", da die relevanten Variablen nicht explizit gemacht würden und das Vorliegen der Anfangsbedingungen für die unterstellte Gesetzmäßigkeit nicht prüfbar sei.

keiten in Bildungseinrichtungen vermittelt werden, ergeben sich Aggregatzusammenhänge nach Bildungsgrad.

Einen weiteren Mechanismus bilden die externen Möglichkeiten und Beschränkungen, die mit der infrastrukturellen und institutionellen Einbettung sozialer Kategorien einhergehen. Solche *Opportunitäten* ergeben sich in lebenszeitlicher Hinsicht durch die Verankerung typischer Lebensphasen in Kontexten des Bildungs- und Erwerbssystems sowie der Familien- und Haushaltsform (Kohli 1985).[5] Während sich der Ressourcenmechanismus auf persönliche Kapazitäten bezieht, hebt der Opportunitätenmechanismus auf externe Gelegenheiten ab: Die Gelegenheit, etwas zu tun, erhöht die Wahrscheinlichkeit, es zu tun.

Verknüpft wird mit diesem Mechanismus der *Sozialisationsmechanismus*, wenn behauptet wird, dass die Opportunitäten, denen man in Kindheit und Jugend ausgesetzt ist, die Lebensführung generational nachhaltig prägen (Mannheim 1964). Sozialisationsprozesse beziehen sich im Unterschied zu den infrastrukturell gedachten Opportunitäten auf die menschliche Umwelt in Form sozialer Netzwerke. Deren Anregungen werden durch Imitation („Lernen am Modell") oder Wirkung von Sanktionen („soziale Verstärkung") übernommen oder in produktiver Auseinandersetzung überformt. Viele Anregungen gerinnen zu *sozialen Identitäten*, d. h. dauerhaften Selbstzurechnungen zu sozialen Kategorien. Der Mechanismus impliziert, dass die Bildungskomposition der Sozialisationsumgebung und die Geschlechterrollenspezifik der Anregungen Bildungs- und Geschlechtervariationen der Lebensführung induzieren.

Die *Netzwerkeinbettung* zeitigt ihre Wirkung nicht nur in Kindheit und Jugend, sondern immerfort im Lebenslauf. Sie hat zwei spezifische Sozialstrukturbezüge und konstituiert daher einen eigenständigen Mechanismus. Zum einen tendieren soziale Beziehungen zu Homophilie, sodass sich Netzwerke überzufällig aus Personen ähnlicher Gruppenzugehörigkeit zusammensetzen (Lazarsfeld und Merton 1954). Die über die anderen Mechanismen vermittelte Einflusskraft der Sozialstruktur verstärkt sich also dadurch, dass ein Akteur viele Denk- und Handlungsanregungen von Personen erhält, die über ähnliche Ressourcen verfügen, ähnlichen Opportunitäten unterliegen und ähnlich sozialisiert wurden. Zum anderen enthält das soziale Netzwerk die Bezugsgruppe, aus der ein Akteur Anerkennung bezieht und an der er seine Lebensführung normativ am stärksten misst. Der Mechanismus postuliert, dass die Lebensführung umso kohärenter ist, je homogener das Netzwerk nach sozialen Kategorien zusammengesetzt ist.

Während klassische Sozialstrukturkonzepte Individuen anhand objektiver Lagemerkmale kategorisieren, setzen Lebensführungskonzepte an Bündeln subjektiver Verarbeitungen und Äußerungen an. Sie haben daher einen anderen Kausalstatus. Da die Lebensführung Ressourcen, Opportunitäten, Sozialisationserfahrungen und Netzwerkbindungen voraussetzt, wird sie der Sozialstrukturebene üblicherweise kausal nachgeordnet. Dies hat Konsequenzen für die Interpretation von Korrelationen zwischen Lebensführung und E1. Ginge die Entscheidung für ein Zeitungsabonnement *allein* auf einen Ressourcenmechanismus zurück, wäre ein statistisch ermittelter „Lebensführungseffekt" Ausdruck einer Scheinkausalität: Der Zusammenhang E2 wäre durch gemeinsa-

5 Der Mechanismus ist zudem für Wirkungen räumlicher Kontexte äußerst wichtig. Diese Dimension wird hier nicht weiter thematisiert (vgl. Otte 2010).

me, kausal vorausgehende Drittvariablen (hier: Einkommen und Bildung) erzeugt. Um einzelnen Globalvariablen genuine Mechanismen zuschreiben zu können, sollten zentrale Sozialstrukturmerkmale statistisch kontrolliert werden.

Was sind nun „genuine" Wirkungsmechanismen der Lebensführung? Neben dem auch hier geltenden Mechanismus der Netzwerkeinbettung kommt ihr eine doppelte *Orientierungsfunktion* zu (Otte 2004: 122 ff.). Die Lebensführung wirkt motivational, wenn ein Akteur in einer Situation Einstellungsbildungen und Handlungsentscheidungen unter Anleitung seiner ethischen und ästhetischen Grundorientierungen vornimmt. Zudem hat sie eine kognitive Funktion. Die symbolischen Gehalte, die situativ auftretenden Objekten und Personen anhaften, werden daraufhin geprüft, ob sie in den Rahmen des eigenen Lebensstils passen. Je nach Ergebnis der Bewertung nach diesem doppelten Orientierungsmechanismus werden neue Elemente für die Lebensführung adaptiert oder verworfen.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass die Leistungsfähigkeit von Lebensführungskonzepten anhand ihrer Korrelationen mit Explananda erster Ordnung (E1) bewertet werden muss, dass aber zusätzlich das Zustandekommen dieser Korrelationen (E2) mit Hilfe sozialer Mechanismen zu erklären ist. Unterstellt man, dass die Genese der Lebensführung in strukturell vorgezeichneten Bahnen erfolgt, gehört die Kontrolle sozialstruktureller Drittvariablen zum unabdingbaren Analysedesign der Lebensstilforschung.

3. Gütekriterien für Erklärungen mit Lebensführungskonzepten

Zu konkretisieren ist nun, wie die Güte von Erklärungen mit Lebensführungskonzepten und anderen Globalvariablen, d. h. ihre Erklärungskraft, konzipiert und bewertet werden kann. In der methodologischen Literatur wird üblicherweise nicht die Erklärungskraft von Konzepten, sondern von Theorien beurteilt (Opp 1999; Bartelborth 2007). Dort wird empfohlen, zur Erklärung eines *spezifischen* Explanandums *gegenstandsbezogene* Hypothesen nach Möglichkeit aus allgemeinen Theorien abzuleiten. Dagegen bietet die Lebensstilforschung *allgemeine* Konzepte („kulturelles Kapital") oder Klassifikationen („Lebensführungstypologie"), kaum aber Theorien an, die auf *beliebige* Explananda anwendbar sein sollen.

Man kann solche Konzepte daher erst einmal anhand von Gütekriterien der *Begriffsbildung* bewerten, d. h. der Präzision, Eindeutigkeit und theoretischen Fruchtbarkeit (Opp 1999: 127 ff.). Zentrale Begriffe der Lebensstilforschung sind recht vage, selbst wenn sie explizit definiert werden. Unklar ist beispielsweise, welche Elemente die „Wertorientierungen" und den „Lebensstil" konstituieren und wie sich spezifische Ausprägungen abgrenzen lassen. Betrachtet man die geringe Menge informativer Theorien der Lebensstilforschung, scheint es auch an der theoretischen Fruchtbarkeit ihrer Konzepte zu hapern. Im Vergleich dazu sind sozialstrukturelle Globalvariablen präzise und eindeutig definiert, sofern ihre nominalen und operationalen Definitionen zusammenfallen. So werden beim Geschlecht einheitlich die Ausprägungen „männlich" und „weiblich" unterschieden; die Zuweisung einer Person zu einer Kategorie ist selten strittig. Abgeschwächt gilt das auch für Alter, Einkommen und Bildung. Weniger eindeutig sind Konzepte wie Klasse, Schicht, Lebenslauf und Ethnie. Zugute halten kann

man ihnen, dass sie die Theoriebildung nachhaltig angeregt haben. Konzepte der Lebensstilforschung sind demnach in ihrem begrifflichen Status als relativ problematisch zu beurteilen.

Begriffliche Unschärfen erschweren die Bewertung von Globalvariablen anhand von Gütekriterien der *Messung*, insbesondere der Validität. Darunter versteht man das Ausmaß, in dem ein Messinstrument misst, was es messen sollte (Schnell et al. 1999: 143). Genau das ist aber schwer zu beurteilen, wenn nicht vollends klar ist, was gemessen werden soll. Dies betrifft Konzepte der Lebensstilforschung in besonderer Weise. Eine hohe Inhaltsvalidität impliziert nämlich, dass ein Phänomen in allen Dimensionen adäquat abgebildet wird, doch das ist bei einem holistischen Konzept wie der Lebensführung kaum möglich (vgl. Hartmann in diesem Band). Die Kriteriumsvalidität erfordert Außenkriterien, die ein Phänomen unabhängig von der fraglichen Messung beschreiben und an denen die Übereinstimmung oder Vorhersageleistung des Instruments geprüft werden kann. Um passende Außenkriterien zu benennen, ist aber eine genaue Vorstellung darüber vonnöten, was ein Konzept repräsentiert. Schließlich verlangt die Konstruktvalidität die Spezifikation theoretischer Hypothesen über Zusammenhänge mit anderen Konstrukten. Dazu sind präzise Aussagen nötig, die aber, wie gesagt, in der Lebensstilforschung selten sind. Trotz dieser Probleme wurden Validitätskriterien für Lebensführungsinstrumente expliziert (Hartmann 1999: 167 ff.; Otte 2004: 149 ff.). Hervorzuheben ist der Vorschlag, die Kriteriumsvalidität über die Vorhersageleistung für ein breites Spektrum von E1 zu bestimmen. Die Validität ist hoch, wenn erhebliche Anteile der Varianz statistisch gebunden werden und die Ausprägungen der Lebensführung inhaltlich stimmig mit denen der Kriteriumsvariablen zusammenhängen – wenn z. B. hochkulturaffine Typen häufiger ins Theater gehen als sportaffine Typen. Um von einer hohen Konstruktvalididät sprechen zu können, müssen sich darüber hinaus theoretisch ableitbare Hypothesen zum Einfluss der Lebensführung bewähren. Mit anderen Worten: Die Explananda zweiter Ordnung (E2) müssen durch soziale Mechanismen begründbar sein.[6]

Einige dieser Gütekriterien sind auch für *Aussagen und Theorien* relevant, denn diese bestehen aus Begriffen und müssen empirisch prüfbar sein. Theorien sollen nach Opp (1999: 210 ff.; vgl. auch Braun 2008) erstens in ihren Begriffen präzise und eindeutig sowie in ihrer Struktur klar formuliert sein. Zweitens soll ihr Informationsgehalt hoch sein. Werden Beziehungen zwischen Konstrukten als Wenn-dann-Aussagen formuliert, so bedeutet ein hoher Informationsgehalt, dass die Wenn-Komponente einen möglichst großen – räumlichen, zeitlichen und personalen – Geltungsbereich hat und die Dann-Komponente sich auf möglichst große Klassen von Phänomenen bezieht, aber innerhalb dieser Klassen möglichst genaue Angaben enthält. Ein drittes Beurteilungskriterium ist der empirische Bewährungsgrad.

6 Auch die Objektivität und die Reliabilität müssen für Lebensführungsinstrumente genauso wie für Sozialstrukturkonzepte gewährleistet sein. Die Konstruktion einer Lebensführungstypologie muss intersubjektiv nachvollziehbar sein und bei Anwendung durch verschiedene Forscher an denselben Probanden zu denselben Ergebnissen führen. Eine Typologie muss zudem in Erhebungen an unterschiedlichen Probanden reproduzierbar sein und profilgleiche Fälle identischen Typen zuweisen (Otte 2004: 150). Dass die Reliabilität selbst bei der Erhebung soziodemographischer Variablen keineswegs gewährleistet ist, zeigt Häder (2006: 111 f.).

Die *Erklärungskraft* einer Theorie macht Opp (1999: 139, 148) am Informationsgehalt fest. Als empirisches Maß führt er die erklärte Varianz der abhängigen Variablen an. Allerdings stellt er nicht die kausale Distanz zwischen den erklärenden Variablen der Theorie und E1 in Rechnung: Je näher eine Ursache in einer Kausalkette an E1 ist, umso weniger informativ ist die Erklärung (Gerring 2005: 174 ff.).[7] Bei identischer Varianzbindung zweier Konzepte gilt die Erklärungskraft desjenigen als größer, das die entferntere Ursache darstellt. Allerdings kann diese Sichtweise im Konflikt mit der praktischen Theorieanwendung stehen. Da Lebensführungstypologien insbesondere im Praxiskontext eingesetzt werden, lässt sich mit Opp (1999: 228) der „praktische Informationsgehalt" als weiteres Gütekriterium anführen: Eine Theorie sei für die Entwicklung praktischer Maßnahmen nur dann brauchbar, wenn sie als Ursachen Sachverhalte benenne, die aus Sicht eines Praktikers veränderbar seien. Dafür sind etwa Theorien, die mit einem Sozialisationsmechanismus arbeiten – und somit eine kausal distale Ursache benennen – von geringem Nutzen, weil Praktiker die Sozialisation von Akteuren nicht einfach revidieren können.

Welchen Nutzen haben Lebensführungstypologien in der Praxis? In der Regel wird bivariat dargestellt, wie die abhängigen Variablen (E1) in den einzelnen Typen ausgeprägt sind. Diese werden reichhaltig illustriert, sodass die Praktiker sich vorstellen können, wie idealtypische Angehörige der Typen „ticken" (vgl. Drieseberg 1992). Götz et al. (in diesem Band) zufolge müssen die Ergebnisse „zur Entwicklung zielgruppenspezifischer Produkte und Dienstleistungen geeignet sein, zur Erarbeitung sozial differenzierter politischer und planerischer Konzepte genutzt werden können, den Entwurf von Informations-, Kommunikations- und Werbestrategien unterstützen, als Grundlage für strategische Unternehmensentscheidungen dienen." Ein Instrument, das dies leiste, müsse einerseits als Segmentierungsansatz *statistisch erklärungskräftig* sein, andererseits als Zielgruppenansatz ein *ganzheitliches Verstehen* ermöglichen. Der Erfolg lasse sich an Verhaltensänderungen am Markt ablesen.

Wie fördern Lebensführungstypologien ganzheitliches Verstehen? „Verstehen" bedeutet in der Tradition Max Webers, das Handeln eines Akteurs in einer Situation in einen Sinnzusammenhang zu stellen und die Motive des Handelns nachzuvollziehen (Weber 1968: 3 ff.; Schütz 1974; Balog 2008). Da sich die Soziologie nicht für das Handeln einzelner, sondern *typischer* Akteure interessiert, legt Weber bevorzugt den Idealtypus zweckrationalen Handelns als Vergleichsmaßstab an und präferiert ein rationales, logisch nachvollziehbares gegenüber einem einfühlenden, emotional nacherlebbaren Verstehen. Die Operation des Verstehens ist vielfach als wissenschaftlich unzureichend kritisiert worden. Gegenüber dem einfühlenden Verstehen lässt sich einwenden, dass es einen Erfahrungshorizont voraussetze, der mit dem der Untersuchungsobjekte übereinstimme; dies schränke die Reichweite des Verstehens erheblich ein (Abel 1948). Rationales Verstehen gelinge nur durch Rückgriff auf allgemeine Hypothesen, die aber

7 Ein Beispiel für dieses Problem ist die Theorie geplanten Verhaltens (Ajzen 1985). Dort wird die Handlungsintention als zentrale erklärende Variable für das ausgeführte Verhalten konzipiert. Dies ist mit einer sehr hohen Varianzerklärung verbunden, doch welche Erkenntnis gewinnt man, wenn man eine Handlung darauf zurückführen kann, dass jemand deren Ausführung zuvor geplant hat?

nichts anderes als der Kern von Erklärungen seien; Erklärungen seien daher das zentrale Mittel des Verstehens (Salmon 1998: Kap. 5; Schurz 2004).

In der angewandten Lebensstilforschung vollzieht sich „Verstehen" aber weder einfühlend noch rational, sondern als *assoziative Mustererschließung*. Die Berater oder Praktiker versuchen aus Mustern der Lebensführung abzuleiten, welche Maßnahmen die Handlungsmotive einzelner Typen treffen (Grundorientierungen) und in deren Verhaltensrepertoire passen (Lebensstil).[8] Dieser Interpretationsvorgang knüpft zwar an den skizzierten Orientierungsmechanismus an, kaum begründen lässt sich aber, welche Elemente der holistisch konzipierten Lebensführung in welcher Weise handlungsrelevant sind. Damit deutet sich an, dass der praktische Informationsgehalt stärker von den deskriptiven Ordnungsleistungen einer Lebensführungstypologie als von der Präzision ihrer Erklärungskapazitäten ausgeht.[9]

Demzufolge stellen sich als zentrale Gütekriterien (GK) zur vergleichenden Bewertung der Erklärungskraft einerseits die statistische Varianzbindung, andererseits der theoretische und praktische Informationsgehalt heraus. Die Erklärungskraft wird damit in eine empirische (GK1) und eine theoretische Komponente (GK2) unterteilt.

(GK1) Varianzbindung in E1. Ein Konzept kann nur dann als erklärungsfähig gelten, wenn seine Ausprägungen mit denen des Explanandums kovariieren. Dieses Postulat liegt der Kriteriums- und Konstruktvalidität genauso wie dem Informationsgehalt zugrunde. Die Erklärungskraft ist umso höher, je stärker die Kovariation ausfällt. Jenseits dieses globalen Kriteriums sind folgende Konkretisierungen zu machen.

(1a) Bivariate Varianzbindung in E1. Die bivariate Varianzbindung gibt das (Brutto-)Ausmaß der maximalen Segmentierungsfähigkeit eines Konzeptes an, wenn Strukturbeschreibungen oder Marktsegmentierungen vorgenommen werden.

(1b) Eigenständige Varianzbindung in E1. Aufgrund der Abhängigkeit der Lebensführung von zentralen Dimensionen der Sozialstruktur und dieser Dimensionen untereinander ist die um Drittvariableneinflüsse bereinigte Varianzbindung zu ermitteln, um das (Netto-)Ausmaß der eigenständigen Segmentierungsleistung eines Konzeptes zu bestimmen.

(1c) Kausale Distanz von E1. Bei identischer Varianzbindung zweier Konzepte gilt die Erklärungskraft desjenigen als höher, das in einer Kausalkette weiter von E1 entfernt ist.

---

8 Für Kaplan (1964: Kap. 9) ist die Eingliederung eines Elementes in ein allgemeines Muster („pattern model") die zentrale Erklärungsalternative zum Modell der deduktiven Erklärung. Entfernt erinnert das Vorgehen an den Erklärungsansatz der Vereinheitlichung („unification"). Allerdings meint vereinheitlichendes Erklären die Zurückführung verschiedener Phänomene auf eine übergeordnete Theorie (Friedman 1974; Kitcher 1981), während die Mustererschließung in der Lebensstilforschung eher deskriptiven Charakter hat.

9 In einer Studie zur Freizeitmobilität leiten Götz et al. (2003: 146 ff.) aus Lebensstilbeschreibungen in assoziativer Manier zielgruppenspezifische Maßnahmen ab – von „Computerspielen mit realitätsnahem Mobilitätsbezug" über Car-Sharing-Konzepte bis zu „Party-Lines der Verkehrsbetriebe". Zur Wirkungsabschätzung heißt es, dass „erst gar nicht der Versuch der wissenschaftlich begründeten Ableitung der erwarteten Verhaltensänderungen" gestartet wurde (ebd.: 191). Dennoch werden auf kaum nachvollziehbare Weise quantifizierende Prognosen angestellt.

(1d) Anwendungsbreite und Geltungsbereich. Die Erklärungskraft ist umso größer, je breiter das Spektrum der Phänomene E1 ist, deren Varianz gebunden wird, und je umfassender der räumliche, zeitliche und personale Geltungsbereich ist, auf den das zutrifft.

(GK2) Theoretische Erklärung von E2. Die Kovariation zwischen einem Konzept und E1 muss auch theoretisch erklärbar sein. Der Zusammenhang E2 soll dabei über einen sozialen Mechanismus mikrofundiert werden. Da Konzepte selbst keinen Informationsgehalt haben, sondern nur die theoretischen Aussagen, in die sie eingebunden werden, sind die Mechanismen zu betrachten, die *typischerweise* mit den Konzepten verknüpft sind. Ein Konzept ist für eine hohe Erklärungskraft *empfänglich*, wenn über typische Mechanismen informationshaltige Aussagen ableitbar sind. Dieses globale Kriterium ist noch zu spezifizieren.

(2a) Eigenständiger Informationsgehalt. Um erklärungskräftig zu sein, müssen einem Konzept *eigenständige* Wirkungen attribuiert werden, d. h. E2 darf auch theoretisch nicht vollständig auf Drittvariablen zurückgeführt werden. Werden Lebensführungseffekte allein soziodemographisch interpretiert („Typus x bevorzugt Angebot y, weil seine Angehörigen ein entsprechendes Einkommen haben"), hat die Aussage keinen lebensführungsbasierten Informationsgehalt.[10]

(2b) Praktischer Informationsgehalt. Ein Konzept ist praxisrelevant, wenn die ihm zugeschriebenen Mechanismen für praktische Maßnahmen anschlussfähig sind. Dabei ist ein Kausalmechanismus informationshaltiger als die assoziative Mustererschließung, da er ein motivationales Verstehen unterstützt. In beiden Fällen lässt sich die Anschlussfähigkeit an der Prognosefähigkeit erkennen: Wenn klare Aussagen darüber ableitbar sind, dass spezifische Zielgruppen bei der Einführung einer Maßnahme mit spezifischen Einstellungs- oder Verhaltensänderungen reagieren werden, liegt ein prognosefähiges Konzept vor.

4. Bedingungen der Erklärungskraft von Lebensführungskonzepten

Das Kriterium zur Anwendungsbreite (GK1d) wirft die Frage nach den Bedingungen auf, unter denen Lebensführungskonzepte erklärungskräftig sind. Dafür habe ich an anderer Stelle zum einen das Korrespondenzprinzip, zum anderen die Low-Cost-Hypothese aus der Einstellungs-Verhaltens-Forschung adaptiert (Otte 2004: 126 ff.). Das Korrespondenzprinzip bezieht sich ursprünglich auf das Ausmaß, in dem Einstellungen mit dem Verhalten von Akteuren korrespondieren, und postuliert, dass es umso größer ist, je stärker Einstellung und Verhalten inhaltlich übereinstimmen (Ajzen und Fishbein 1980). Energiesparverhalten lässt sich besser durch energiebezogene Einstellungen als durch allgemeine Umwelteinstellungen erklären. Die Adaption des Postulats richtet sich auf das Ausmaß, in dem *bereichsübergreifende* Syndrome der Lebensführung, Wert-

10 So wird in einem Bericht der Landeshauptstadt Wiesbaden (2009) die Verteilung der Sinus-Milieus über das Stadtgebiet fast durchgängig über die soziale Lage der Milieus, vor allem Schichtzugehörigkeit, Eigentümeranteil und Familienstand, interpretiert, kaum über genuine Wohnpräferenzen. Es könnte daher genauso gut eine Typologie der sozialen Lage verwendet werden.

orientierungs- und Verhaltensmuster umfassend mit Einstellungen und Verhaltensweisen in *spezifischen Bereichen* korrespondieren. Nicht nur Verhaltensäußerungen, sondern auch Einstellungen können die Explananda sein. Postuliert wird, dass die statistische Erklärungskraft umso größer ist, je stärker die Lebensführung in ihrer operationalen Definition mit E1 korrespondiert. Demnach sollten themenzentrierte Ansätze der Lebensstilforschung (für Phänomene ihres Themenbereichs) erklärungskräftiger sein als allgemeine Typologien. So zeigen Götz et al. (in diesem Band), dass ein Modell der Urlaubsorientierungen mehr Varianz der Urlaubszielwahl bindet als ein allgemeines Lebensstilmodell.[11] Allgemeine Typologien sollten E1 in den Bereichen besser erklären, die eine inhaltliche Nähe zur Indikatorbasis der Typologie aufweisen.

Die Low-Cost-Hypothese bezieht sich auf die Kostenträchtigkeit von Handlungsalternativen und postuliert, dass Einstellungen in Niedrigkostensituationen Einfluss auf das Handeln haben, während bei hohen Kostendifferenzen die kostengünstigere Alternative vorgezogen wird, selbst wenn sie einer Einstellung zuwider läuft (Diekmann und Preisendörfer 1998). Eine idealtypische Niedrigkostensituation liegt vor, wenn (a) die direkten Kosten, (b) die durch den Verzicht auf die Alternative entstehenden Opportunitätskosten *und* (c) das zwischen den Alternativen bestehende Nutzendifferenzial niedrig sind (Quandt und Ohr 2004). Zu den Kosten wird materieller, zeitlicher, physischer und kognitiver Aufwand gerechnet.[12] Bei der Übertragung auf die Lebensstilforschung rückt die Frage ins Zentrum, unter welchen Bedingungen bereichsspezifische Einstellungen und Verhaltensweisen etablierten Mustern der Lebensführung folgen und unter welchen sie auf die soziale Lage zurückgehen. Erwartet wird, dass die Lebensführung unter Bedingungen niedriger Kosten oder wenig nachhaltiger Investitionen besonders erklärungskräftig ist. Gegenüber der Einstellungs-Verhaltens-Forschung unterscheidet sich die Adaption wie folgt: 1. Statt der Relation von situativer Kostenträchtigkeit und Einstellungswirkung stehen drittvariablenbereinigte Lebensführungseffekte im Mittelpunkt. 2. Neben Verhaltensäußerungen geraten Einstellungen als Explananda ins Visier. 3. Die situative Kostenträchtigkeit wird aus den Mechanismen der Sozialstruktur abgeleitet. Welche Kostenarten den Globalvariablen zugeschrieben werden und wie die Kostenträchtigkeit mit den Explananda E1 verknüpft wird, erörtere ich in *Abschnitt III.*2.

In der Lebensstilforschung hat Rössel (2008) den systematischsten Test der Korrespondenz- und Low-Cost-Hypothesen durchgeführt, allerdings in einer Form, die den Formulierungen der Einstellungs-Verhaltens-Forschung näher kommt. Er ermittelt hypothesenkonform, dass eine vereinfachte, über Musikpräferenzen operationalisierte Version von Schulzes (1992) alltagsästhetischen Schemata im Hinblick auf zwanzig Explananda E1 statistisch erklärungskräftig ist, wenn das zu erklärende Verhalten (a) mit der Inhaltsdomäne der Präferenzen korrespondiert, (b) geringe monetäre Kosten impliziert und (c) ästhetisierbar ist. Rössels Studie beschränkt sich auf die Untersuchung der sta-

11 Der Ansatz von Götz et al. kommt dem Einstellungs-Verhaltens-Paradigma nahe, weil die Typen anhand von Orientierungs- und Motivitems gebildet werden und die abhängigen Variablen Verhaltensphänomene sind. Es handelt sich *nicht* um einen bereichsübergreifenden Ansatz.

12 Wenig Anhaltspunkte gibt die Literatur zur Verrechnung dieser Kostenkomponenten. Auch findet man kaum direkte Messungen der Kostenträchtigkeit.

tistischen Erklärungsleistung (GK1b), geht aber nicht auf die Mikromechanismen ein, die die konkreten Zusammenhänge in E2 erzeugen (GK2): Warum etwa hängen alltagsästhetische Präferenzen in bestimmter Weise mit politischen Partizipationsformen zusammen? Zudem ist die kausale Distanz in einzelnen Fällen äußerst gering (GK1c), wenn etwa der Besuch von Musikveranstaltungen durch entsprechende Musikpräferenzen erklärt wird. Die Verallgemeinerbarkeit der Befunde könnte in Folge der ausgewählten Variablen beschränkt sein.

III. Erklärungskraft einer allgemeinen Lebensführungstypologie

1. Instrument, Daten und Analysestrategie

Die systematische Untersuchung der Erklärungskraft der Lebensführung erfordert eine in kumulativer Forschung konstante Operationalisierung des Konzepts. Ich bediene mich der von mir entwickelten Typologie der Lebensführung (Otte 2004). Sie ist meines Wissens das einzige Instrument der Lebensstilforschung, für das explizite Messanweisungen vorliegen und das problemlos replizierbar ist.[13] Die Typologie folgt in ihren Dimensionen und Typen einer Vielzahl induktiv gewonnener Typologien und kann als Abbild zentraler Muster der Lebensführung in Deutschland gelten (Otte 2005b).

Die Typologie basiert auf der Kreuzung von zwei Hauptdimensionen (vgl. *Abbildung 1* weiter unten): Vertikal werden Unterschiede im Ausstattungsniveau abgestuft, die in Distinktionsneigungen (Wertorientierungskomponente) und in der Exklusivität des Konsums oder im Anspruchsniveau der Kulturpraktiken (Lebensstilkomponente) zum Ausdruck kommen. Da das Ausstattungsniveau durch Investitionen von Geld wie auch kognitiven Kapazitäten ausformbar ist, werden die ökonomische und kulturelle Route des Investitionsverhaltens als Subdimensionen unterschieden. Horizontal werden Unterschiede in der Zeitausrichtung der Lebensführung abgebildet. Auch diese Achse ist in zwei Subdimensionen untergliedert: Wertorientierungen wie Stilpraktiken variieren zum einen kohortenspezifisch in ihrer Modernität vs. Traditionalität, zum anderen lebenszeitlich in der Offenheit vs. Geschlossenheit der biographischen Perspektive.

Die analytische Trennung von Wertorientierungen und Lebensstil bleibt der Vereinfachung halber bei der Operationalisierung unberücksichtigt. Operationalisiert werden die vier Subdimensionen. Dazu werden zehn Indikatoren benötigt (vgl. zu Herleitung und Wortlaut Otte 2004: Kap. 7; 2005b). Die ökonomische Route des Ausstattungsniveaus wird über die Einschätzung des Lebensstandards und die Ausgaben bei Restaurantbesuchen erfasst; die kulturelle Route über die Lektürehäufigkeit von Büchern und überregionalen Tageszeitungen sowie die Besuchshäufigkeit von Kunstausstellungen und Galerien. Auf der Zeitdimension wird die Traditionalität durch die Orientierung

13 Im Prinzip sind die Konzepte alltagsästhetischer Schemata (Schulze 1992) und kulturellen Kapitals (Bourdieu 1982) verwendbar, doch haben ihre Urheber keine klaren Messempfehlungen gegeben. In beiden Fällen hat sich keine einheitliche Messung durchgesetzt. Andere Typologien unterliegen dem Problem induktiv arbeitender Clusteralgorithmen, die in Folgestudien abweichende Klassifikationen produzieren können (Spellerberg und Berger-Schmitt 1998). Marktforschungsinstrumente sind meist intransparent und nicht replizierbar.

an religiösen Prinzipien sowie Familientraditionen gemessen; die Offenheit der biographischen Perspektive durch die Ausgehhäufigkeit sowie durch Orientierungen an „Action" und Genuss. Pro Dimension gehen die fünf Items vierstufig skaliert in additive Indizes ein. Sie sind so gepolt, dass hohe Werte ein hohes Ausstattungsniveau oder eine hohe Modernität/offene biographische Perspektive anzeigen (Wertebereich 1 bis 4). Zur Typenkonstruktion werden auf den Indizes an festgelegten Punkten drei Segmente abgegrenzt. Durch die Kombination der zwei Indexwerte kann jede Person einem der neun resultierenden Typen zugeordnet werden.[14]

Das Instrument ist mehrfach zum Einsatz gekommen, und ich greife sekundäranalytisch auf möglichst viele Studien zurück, um die Erklärungskraft an einem breiten Spektrum abhängiger Variablen zu evaluieren. Neben den von mir 1999, 2000 und 2001 erhobenen Daten verwende ich die Daten der mir bekannten und verfügbar gemachten Folgestudien, die auf Zufallsauswahlen der deutschsprachigen Erwachsenenbevölkerung in lokalen oder regionalen Kontexten beruhen. Es handelt sich um die von Nina Baur und Siegfried Lamnek geleitete Umfrage zum Bild des Mannes in der Gesellschaft, die von Jörg Rössel und Simone Pape durchgeführte Studie zum Weinkonsum, eine Mehrthemenbefragung des Statistischen Amtes der Stadt Stuttgart und eine von mir begleitete Umfrage zur Mediennutzung in einer ostdeutschen Großstadtregion (vgl. *Tabelle 2*).[15] Die Konstruktion der Typologie erweist sich gegenüber den Kontextvariationen als weitgehend robust: Reliabilität und Validität der Indizes wurden anhand der internen Konsistenz, der Faktorenstruktur der Items in Hauptkomponentenanalysen und der Korrelationen mit den Strukturmerkmalen Alter, Bildung und Einkommen überprüft.[16]

Alle Studien enthalten vier Sozialstrukturvariablen, die ich einerseits zur Drittvariablenkontrolle, andererseits als Vergleichsmaßstab der Erklärungskraft einsetze: Alter, Bildung, Einkommen und Geschlecht. Die Drittvariablenkontrolle ist nötig, weil der Investitionstheorie zufolge Bildung, Einkommen und Alter systematisch mit den Lebensführungsdimensionen zusammenhängen; dies bestätigt sich empirisch.[17] Wegen der uneinheitlichen Erhebung verwende ich einfache Messungen. Zur Modellierung von *Lebensphasen* unterscheide ich sechs Altersgruppen (18-25, 26-35, 36-45, 46-55, 56-65, älter als 65 Jahre). Mit dem Alter verändern sich Familienform, Haushaltskomposition und Erwerbsstatus. Da die Übergangszeitpunkte variieren (Klein 2005: Kap. 3), wer-

14 Leicht abweichend wurde der Ausstattungsindex in der Mediennutzungsstudie konstruiert. Um tautologische Aussagen zu vermeiden, wurde das Item zur Lektüre überregionaler Tageszeitungen durch ein Item zur Besuchshäufigkeit von öffentlichen Vorträgen, Podiumsdiskussionen und Lesungen ersetzt.

15 Für die Bereitstellung der Daten danke ich den genannten Primärforschern und -forscherinnen sehr herzlich.

16 Eine umfassende Validierung der Originaltypologie findet sich bei Otte (2004: Kap. 7). Die Evaluation der Typologie in der Baur-Studie ist ebenfalls dokumentiert (Otte und Baur 2008: 104 ff.). Dort haben wir auf Divergenzen der Faktorenstruktur im ostdeutschen Subsample hingewiesen. Derartige Anomalien treten in der Studie zur Mediennutzung in einer ostdeutschen Großstadtregion nicht auf. Eine detaillierte Anwendung der Typologie auf den Weinkonsum findet sich bei Pape (in Vorbereitung).

17 In den Studien korreliert der Index des Ausstattungsniveaus zwischen 0,36 und 0,43 mit den Bildungsjahren sowie zwischen 0,36 und 0,40 mit dem Äquivalenzeinkommen. Der Index der Modernität/biographischen Perspektive korreliert zwischen –0,47 und –0,51 mit dem Alter.

Tabelle 2: Übersicht der verwendeten Studien zur Lebensführungstypologie

Primärforscher	Studie und Jahr	Stichprobe	Schwerpunkte
Gunnar Otte	Lebensstile in Mannheim (1999)	CATI-Befragung der deutschsprachigen Bevölkerung ab 18 J. in Mannheim; Stichprobe: Gabler-/Häder-Verfahren; Ausschöpfung: 35,2 %, n = 1020	Lebensführung, Einrichtungsnutzung, Wohnen
Gunnar Otte	Lebensführung in sozialen Netzwerken (2000)	CATI-Befragung der deutschsprachigen Bevölkerung ab 18 J. in Mannheim; Stichprobe: Gabler-/Häder-Verfahren; Ausschöpfung: 33,2 %, n = 764	Soziale Netzwerke, Urlaub
Gunnar Otte	Das Image der Stadt Mannheim aus der Sicht ihrer Einwohner (2001)	CATI-Befragung der deutschsprachigen Bevölkerung ab 18 J. in Mannheim; Stichprobe: Gabler-/Häder-Verfahren; Ausschöpfung: 42,0 %, n = 1028	Wohnen, Lokalidentität, Bewertung städtischer Infrastruktur
Nina Baur, Siegfried Lamnek	Das Bild des Mannes in der Gesellschaft (2006)	CATI-Befragung der dt. Bevölkerung ab 18 J. in den ländlichsten Gemeinden und größten Städten in Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Sachsen-Anhalt und Bremen; Einwohnermeldestichprobe mit telefonischer o. postalischer Kontaktierung; Ausschöpfung 39 %, n = 709	Einstellungen zu häuslicher Arbeitsteilung und zum Verhältnis von Familie und Beruf
Statistisches Amt der Landeshauptstadt Stuttgart	Lebensstile in Stuttgart (2008)	Postalische und Online-Befragung der deutschsprachigen Bevölkerung ab 18 J. in Stuttgart; Zufallsstichprobe aus Einwohnerregister; Ausschöpfung: 45,4 %, n = 3128	Wohnen, ethnische Einstellungen, politische Präferenzen, Museumsbesuch
Jörg Rössel, Simone Pape	Weinkonsum und Lebensstile (2009)	Postalische Befragung der deutschsprachigen Bevölkerung ab 18 J. in Wiesbaden, Mainz, Köln und Hamburg; Einwohnermeldestichprobe; Ausschöpfung 27 %, n = 1038	Weinkonsum
Gunnar Otte	Marktentwicklung eines regionalen Medienunternehmens (2010)	CATI-Befragung der deutschsprachigen Bevölkerung ab 14 J. in einer ostdeutschen Großstadt samt Umlandgemeinden; RDD-Stichprobe; Ausschöpfung 6,9 %, n = 1507; Gewichtung: Region, Alter, Haushaltsgröße, Geschlecht, Bildung	Mediennutzung

den Altersgruppen in gleichmäßigen Abständen abgegrenzt. Damit werden zugleich *generationale Prägungen* modelliert. Zur Erfassung vertikaler Ungleichheiten gibt es viele Vorschläge (Rössel 2009: Kap. 2.4). Über die Ressourcen Bildung und Einkommen lassen sich, bei Vernachlässigung des Berufs, *soziale Schichten* abbilden. Allerdings modelliere ich die Indikatoren getrennt, um ihre Effekte zu separieren. Bei der Bildung stufe ich das Hauptschul-, Realschul-, (Fach-)Abitur- und (Fach-)Hochschulniveau ab.[18] Das Einkommen wird als bedarfsgewichtetes, monatliches Haushaltsnettoeinkommen (Äquivalenzeinkommen) gemessen. Um nichtlinearen Effekten Rechnung zu tragen, arbeite ich mit Einkommensquintilen.[19] Das *Geschlecht* wird als binäre Variable mit den Ausprägungen männlich und weiblich operationalisiert.

Den Analysen liegen einheitliche Modellspezifikationen zugrunde. Damit ist der Anspruch verbunden, die Erklärungskraft der Lebensführung und der klassischen Globalvariablen über ein großes Spektrum von Erklärungsgegenständen vergleichend zu untersuchen. Von gegenstandsspezifischen Modellen wird abgesehen, obwohl sie bei der vertieften Auseinandersetzung mit einzelnen Explananda zu empfehlen sind (vgl. Otte 2004: Teil III). Da Werte-, Lebensstil- und Milieutypologien in der angewandten Forschung und Beratung meist ohne Drittvariablenkontrollen eingesetzt werden, schätze ich für jede abhängige Variable zunächst ein bivariates Modell mit der Lebensführungstypologie als unabhängiger Variable. Danach wird das Gesamtmodell mit den Haupteffekten von Lebensführung, Geschlecht, Alter, Bildung und Einkommen geschätzt. Schließlich wird in fünf reduzierten Modellen ermittelt, wie stark die Erklärungskraft sinkt, wenn je eine unabhängige Variable ausgeschlossen wird. Dies sind die um die Einflüsse der übrigen Variablen bereinigten Nettoeffekte.

Als abhängige Variablen fungieren 149 Einstellungen und Verhaltensweisen verschiedener Inhaltsbereiche: Wohnen, Familie, Urlaub, Konsum, Kultur, Musik, Medien, Organisationen und Politik. Der Status als abhängige Variablen wird ihnen unter der Annahme zugeschrieben, dass Sozialstruktur und Lebensführung sie über die postulierten Mechanismen kausal beeinflussen. Die Lebensführung gilt dabei als *bereichsübergreifender, allgemeiner* Rahmen, in den die Akteure *bereichsspezifische* Einstellungen und Verhaltensweisen einpassen.[20] Ferner gehe ich davon aus, dass in jedem Bereich diverse *Teileinstellungen* gebildet und *Teilentscheidungen* getroffen werden müssen. Beim Wohnen muss über Lage, Preis, Größe, Ausstattung und Einrichtung der Wohnung reflektiert werden, im Medienbereich über Medienarten, Nutzungshäufigkeiten und Inhalte. In jedem Bereich kann jede Globalvariable auf einige Teileinstellungen und -entscheidungen wirken, auf andere nicht. Bei der Prüfung der Erklärungskraft ist es daher

18 Den (volljährigen) Schülern wird das Erreichen des Abiturs unterstellt. Personen, die die Schule ohne Abschluss verlassen haben, werden den Hauptschulabsolventen zugerechnet. DDR-Abschlüsse und spezielle Bildungsabschlüsse werden gemäß der benötigten Schuljahre einem der vier Niveaus zugewiesen.

19 In den statistischen Modellen wird ein Dummy für Verweigerer der Einkommensangabe hinzugefügt. Das Äquivalenzeinkommen wird je nach Differenziertheit der Einkommensfrage und Angaben zur Haushaltskomposition variabel gebildet. Normalerweise geht der Haushaltsvorstand mit dem Gewicht 1, Haushaltsmitglieder ab 15 Jahren mit 0,7 und Kinder bis 14 Jahre mit 0,5 ein.

20 Umgekehrte Kausalitäten sind möglich, doch betrachte ich die unterstellte Kausalrichtung als dominant.

sinnvoll, in jedem Bereich *einen ganzen Satz* abhängiger Variablen zu untersuchen. Erst dann lässt sich sagen, wie erklärungsstark ein Konzept ist und welche Teilaspekte es zu erklären vermag. Auch Praktiker interessieren sich bei der Segmentierung eines Wohnungs- oder Medienmarktes für viele Teilaspekte gleichzeitig und suchen nach einem Ansatz, der möglichst viele davon übergreifend abbildet.

Je nach Messniveau der abhängigen Variablen kommen binäre logistische Regressionen (BL), ordinale Logitmodelle (OL), multinomiale Logitmodelle (ML) und lineare Regressionen (OLS) zum Einsatz. Da die meisten ordinal skaliert sind, stellen OL-Modelle den Normalfall dar. Als Maßzahl der statistischen Erklärungskraft ziehe ich, genauso wie in BL-Modellen, Pseudo-R^2 (P^2) nach McKelvey und Zavoina (1975) heran. Es variiert zwischen 0 und 1, beruht auf einer dem Anteil erklärter Varianz (R^2) nachempfundenen Logik der Varianzzerlegung der geschätzten Logits und approximiert dessen Größe Simulationsstudien zufolge besser als alternative Maße (Hagle und Mitchell 1992; DeMaris 2002). Diese Eigenschaften sind wichtig, weil einige abhängige Variablen in metrischer Form vorliegen und die Erklärungskraft in diesen Fällen über das R^2 in linearen Regressionen ermittelt wird. Die Vergleichbarkeit der Maßzahlen ist somit gewährleistet. Problematischer sind nominal skalierte, polytome abhängige Variablen, die den Einsatz multinomialer Logitmodelle erfordern. Dafür ist P^2 nach McKelvey und Zavoina nicht definiert. Ich weiche in diesen Fällen auf P^2 nach Nagelkerke aus, da es ebenso zwischen 0 und 1 variiert und – in OL-Modellen – eine ähnliche Größenordnung erreicht.[21] Die Signifikanz des Modellfits sowie dessen Veränderung beim Ausschluss einzelner Variablen wird mit Likelihood-Ratio-Tests (BL-, OL-, ML-Modelle) bzw. Wald-Tests (OLS-Modelle) geprüft.[22]

2. Hypothesen

Die Low-Cost-Hypothese bezieht sich auf GK1b, d. h. die eigenständige Varianzbindung durch die Lebensführung. Idealerweise müsste die situative Kostenträchtigkeit für jede der 149 abhängigen Variablen und für jeden in *Tabelle 1* dargestellten Sozialstrukturmechanismus begründet werden. Dies ist schwer überschaubar. Deshalb werden ganze Gruppen abhängiger Variablen betrachtet (vgl. *Tabelle 3*). Zudem wird der *ökonomische Ressourcenmechanismus* ($R_{ök}$) genauer ins Visier genommen, da die monetäre Kostenträchtigkeit des Verhaltens besser plausibilisiert werden kann als andere Kostenarten. Dazu trenne ich innerhalb einzelner Felder monetär kostenträchtige von weniger kostenträchtigen Teilentscheidungen. Möglich ist das für die Bereiche Wohnen und Weinkonsum; ergänzend können einzelne Items zum Luxuskonsum, Urlaub und Medienge-

21 Das Ausweichen auf ein Ersatzmaß ist suboptimal, fällt aber angesichts der wenigen Fälle (3 von 149) nicht ins Gewicht. Es betrifft die Modelle zur langfristigen Parteiidentifikation, zur aktuellen Parteipräferenz und zum Wohnstandort in einer Gebietstypologie.

22 Die Verwendung von Maßen der erklärten Varianz ist durchaus umstritten (vgl. King 1986). Ich nutze sie zur Bestimmung des Ausmaßes, in dem Lebensführungs- und Sozialstrukturvariablen die Variation in den abhängigen Variablen zu binden vermögen. Übertragen auf den Praxiskontext verweist diese Eigenschaft auf ihre Marktsegmentierungskapazität. Damit lässt sich, zunächst rein deskriptiv, ihre strukturierende Kraft als Globalvariablen feststellen (vgl. am Beispiel vertikaler Ungleichheitsvariablen Davis 1982).

Tabelle 3: Mechanismenbasierte Hypothesen zur Erklärungskraft von Globalvariablen

Gruppen abhängiger Variablen	Eink.	Bildung	Geschl.	Alter: Lebensphase	Alter: Generation	LF: Low-Cost	LF: Korrespondenz
Wohnen: Lage, Größe, Eigentum, Preis	$R_{ök}$			O			
Wohnen: Architektur- & Wohnpräferenz				O		+	
Weinkonsum: Mengen & Preise	$R_{ök}$					+	+
Weinkonsum: Geschmack & Information		R_{kul}				+	+
Luxuskonsum (bereichsübergreifend)	$R_{ök}$					+	+
Urlaubsmotive				O		+	+
Medieninteressen und -nutzung		R_{kul}	SI	O	SI	–	+
Musikpräferenzen					SI	+	+
Museumsbesuchshäufigkeiten		R_{kul}				+	+
Organisationsmitgliedschaften				O	SI	+	
Politische Einstellungen		SI			SI		
Einstellungen zu ethnischen Gruppen		SI			SI		
Einstellungen zu Familie und Hausarbeit		SI	SI		SI	–	

Anmerkungen: $R_{ök}$ bzw. R_{kul} = Mechanismus ökonomischer bzw. kultureller Ressourcen; O = Mechanismus lebenszeitlicher Opportunitäten; SI = Mechanismus der Sozialisation/sozialen Identität. + bzw. – = starker bzw. schwacher Lebensführungseffekt erwartet.

brauch studiert werden. Beim Wohnen unterliegen Eigentumserwerb, Miete, Haustyp, Gartenbesitz, Wohnfläche und Exklusivität der Lage einer starken Preisdifferenzierung; Entscheidungen für das gehobene Marktsegment implizieren hohe Kosten. Dagegen sind Präferenzen für Architektur und Wohnungszuschnitt weniger kostenabhängig realisierbar. Kostendifferenzen beim Weinkonsum ergeben sich durch die Menge des Verbrauchs und die Wahl gehobener Preissegmente, weniger durch die Geschmacksrichtung, die regionale Herkunft und die Priorität von Weinmerkmalen, über die man sich informiert. Beim Urlaub variieren die Kosten mit der Distanz der Destination, während Erwartungen an die Inhalte, z. B. Natur oder Kultur, weniger preisdifferenziert sind. Beim Medienkonsum ist die Lektürehäufigkeit von Tageszeitungen ein kostenträchtiges Merkmal, während unterschiedliche Themeninteressen kaum Kosten verursachen. Die Tragbarkeit monetärer Kosten variiert mit dem Einkommen (vgl. *Tabelle 1*), sodass bivariate Lebensführungseffekte bei dessen Kontrolle reduziert werden sollten.

Der *kulturelle Ressourcenmechanismus* (R_{kul}) lässt sich auf den kognitiven Aufwand beziehen, den Alternativen mit sich bringen. Die Kosten sollten mit der Komplexität der zu verarbeitenden Information variieren und je nach Bildungsniveau mehr oder weniger leicht zu bewältigen sein. Im Spektrum der Explananda treten derartige Kostendifferenzen vor allem beim Museumsbesuch, bei Inhalten des Medienkonsums und beim Informationsverhalten über Weinqualitäten auf.

Der *Opportunitätenmechanismus* (O) wird nur zeitbezogen untersucht. Er bezieht sich auf lebensphasentypische Kontexte und damit verbundene Gelegenheiten, Einschränkungen und Interessenlagen. Insbesondere die Stellung zum Erwerbssystem und die Familien- und Haushaltsform wirken „kostenregulierend", indem sie ein typisches Entscheidungsverhalten nahelegen. So induzieren lebenszeitlich variierende Familienformen, etwa die Präsenz von Kindern, unterschiedliche Wohnbedürfnisse und Urlaubsansprüche. Auch Medieninteressen und Organisationsmitgliedschaften strukturiert der lebenszeitliche Kontext vor, da Veränderungen in Erwerbsstatus und Familienform neue Interessen aktivieren.

Weil sich Lebenszyklus- und Kohorteneffekte mit Querschnittsdaten nicht trennen lassen, erfasst das Alter auch Wirkungen des *Sozialisations- und Identitätsmechanismus* (SI). Sie sollten auftreten, wenn die Einstellungsbildung in der primären und sekundären Sozialisation stark ausgeprägt ist und sich dadurch Wertorientierungen und Identitäten verfestigen. Einstellungs- und Verhaltensänderungen sind dann kognitiv kostenträchtig. Dies sollte für alltagsethische Einstellungen gelten. Dazu zählen Grundorientierungen zur Politik, zum ethnischen Zusammenleben und zum Geschlechterverhältnis. Auch organisierte Interessen sind zum Teil sozialisationsabhängig. Da die Sozialisation historischen Opportunitäten unterliegt, sollte der Mechanismus auch für alltagsästhetische Präferenzen greifen; hier ist an verfügbare Stilrepertoires bei der Entwicklung des Musikgeschmacks und den Verbreitungsgrad neuer Medien bei der Mediensozialisation zu denken. Er ist aber nicht nur an historische Opportunitäten gebunden, sondern auch an Sozialisationskontexte wie das Schulsystem. Sofern höhere Bildungsinstitutionen Werte wie Toleranz und Gleichberechtigung stärker betonen, sollten sie Alltagsethiken langfristig prägen. Nach Geschlechterkategorien sind Sozialisations- und Identitätsbildungsprozesse in Handlungsfeldern zu erwarten, in denen das Geschlechterverhältnis selbst tangiert ist oder in denen geschlechtsspezifische Anregungen gegeben werden; dies betrifft Einstellungen zu Familie und Hausarbeit sowie Interessen beim Medienkonsum.[23]

Nimmt man die postulierten Sozialstruktureinflüsse zusammen, so sind die Kosten einer Handlungs- oder Einstellungsalternative umso höher, je stärker sie den Ressourcen, Opportunitäten und Sozialisations-/Identitätsbildungsprozessen zuwiderläuft. Daraus ergibt sich die *Low-Cost-Hypothese der Lebensführung (H1):* Die statistische Erklärungskraft der Lebensführung ist hoch für Explananda E1, die geringe Kostendifferenzen implizieren; solche mit hoher Kostendifferenziertheit rufen schwache Nettoeffekte der Lebensführung hervor. Diese wirkt mit ihrem *Orientierungsmechanismus* umso eigenständiger, je weniger die Sozialstrukturmechanismen greifen. Ein starker Lebensführungseffekt ist in Bereichen zu erwarten, in denen *keine oder nur eine* Sozialstrukturva-

23 Der in *Tabelle 1* aufgeführte Mechanismus der Netzwerkhomogenität wird hier nicht einbezogen, weil er für alle Sozialstrukturmerkmale ähnliche Aussagen macht.

riable wirksam ist (in *Tabelle 3* gekennzeichnet durch ein Pluszeichen in der vorletzten Spalte); ein schwacher Effekt wird postuliert, wenn *drei oder mehr* Sozialstrukturmerkmale wirken (Minuszeichen); sind *zwei* Merkmale relevant, ist eine mittlere Erklärungskraft zu erwarten.[24]

Dem Korrespondenzprinzip zufolge variiert die Erklärungskraft mit der Operationalisierung einer Lebensführungstypologie. In unserem Fall stehen Kultur, Konsum und Freizeit im Vordergrund (Literatur- und Kunstinteresse, Restaurantausgaben, Lebensstandard, Ausgehhäufigkeit), wenngleich die Operationalisierung weiter ausgreift. Die *Hypothese des Korrespondenzprinzips (H2)* lautet: Die statistische Erklärungsleistung der Lebensführung ist für Explananda der Bereiche Kultur, Konsum und Freizeit besonders hoch. Dazu zählen Fragen des Musikgeschmacks, Museumsbesuchs, Luxus- und Weinkonsums, Urlaubsverhaltens und – mit Abstrichen – Mediengebrauchs. Die Erklärungskraft lässt sich, anders als in H1, nicht nur unter Drittvariablenkontrolle, sondern auch bivariat bewerten (GK1a, GK1b).

Da *beide* Hypothesen für den Wein- und Luxuskonsum, Urlaub, Musikgeschmack und Museumsbesuch starke Einflüsse der Lebensführung postulieren, sollte deren Erklärungskraft hier besonders hoch sein. Im Medienbereich widersprechen sich die Erwartungen, sodass dort eine mittlere Erklärungskraft resultieren dürfte. Eine etwas stärkere Relevanz wird für Architektur- und Wohnpräferenzen sowie Organisationsmitgliedschaften postuliert. Am schwierigsten erklärbar sollten Einstellungen zu Familie und Hausarbeit sein.

3. Empirische Befunde

Zunächst wenden wir uns dem ersten Kriterium zur Bewertung der Erklärungskraft zu, der statistischen Varianzbindung in E1 (GK1); danach geht es um die theoretische Erklärungskraft (GK2). Eine detaillierte Aufstellung der Varianzbindung der Globalvariablen für alle 149 abhängigen Variablen findet sich in den *Tabellen A1a-1d* im Anhang. Für die in *Tabelle 3* dargestellten Variablengruppen wurden arithmetische Mittelwerte der itemspezifischen P^2- bzw. R^2-Werte gebildet. Diese sind in *Tabelle 4* dargestellt. Die Ergebnisinterpretation bezieht sich primär auf diese Synopse, rekurriert aber ergänzend auf den Anhang.

In der ersten Zahlenspalte finden sich die gemittelten *bivariaten* Erklärungsbeiträge der Lebensführung. Am schwächsten ist die Erklärungskraft mit durchschnittlichen Anteilen gebundener Varianz von weniger als 5 Prozent für ethnische Einstellungen, familiale Einstellungen und kostenträchtige Wohnmerkmale. Am besten lässt sich mit über 10 Prozent die Varianz in den Musikpräferenzen, kostenträchtigen Aspekten des Weinkonsums, im Luxuskonsum sowie Museumsbesuch erklären. Für einzelne Items werden Werte von über 15 Prozent erreicht: bei zwei Arten der Organisationsmitglied-

24 Neben der Teststrategie, Handlungsfelder miteinander zu vergleichen, gibt es den Vorschlag, Personengruppen nach ihrem Kostendruck zu vergleichen: Wer geringem Kostendruck ausgesetzt ist und hohe Wahlfreiheiten hat, sollte beim Handeln eher seinen Einstellungen folgen können (Diekmann und Preisendörfer 1998; Mayerl 2010). Aus Kapazitätsgründen gehe ich dieser Strategie nicht nach.

Tabelle 4: Erklärungskraft von Sozialstruktur- und Lebensführungsvariablen in Logit- und OLS-Modellen (durchschnittliches Pseudo-R^2 bzw. R^2 in Prozent)

	bivariat	Erklärungsbeiträge im multivariaten Modell					
	LF	LF	Geschl.	Alter	Bildung	Eink.	Gesamt
Wohnen: Lage, Größe, Eigentum, Preis ∅ 8 Items	4,1	1,5	0,1	4,4	1,3	3,7	14,7
Wohnen: Architektur- & Wohnpräferenz ∅ 10 Items	5,2	2,2	0,1	3,4	0,5	0,5	11,1
Weinkonsum: Mengen & Preise ∅ 10 Items	11,8	6,2	0,6	2,3	0,9	1,5	18,8
Weinkonsum: Geschmack & Information ∅ 19 Items	9,0	5,4	0,2	2,5	0,6	0,7	13,8
Luxuskonsum (bereichsübergreifend) ∅ 4 Items	10,7	5,2	0,4	2,5	0,5	3,3	17,1
Urlaubsmotive ∅ 9 Items	5,1	4,2	0,1	3,6	1,4	1,1	12,1
Medieninteressen und -nutzung ∅ 36 Items	5,9	3,1	1,9	4,0	1,7	1,0	16,8
Musikpräferenzen ∅ 13 Items	13,3	4,3	0,9	11,5	0,9	0,5	29,7
Museumsbesuchshäufigkeiten ∅ 6 Items	10,5	8,1	0,3	3,7	0,6	0,9	16,2
Organisationsmitgliedschaften ∅ 9 Items	8,0	5,0	1,6	3,6	1,8	1,7	18,4
Politische Einstellungen ∅ 4 Items	7,4	3,3	1,6	4,7	2,5	1,7	19,4
Einstellungen zu ethnischen Gruppen ∅ 7 Items	3,2	1,2	0,2	1,1	2,4	0,3	8,7
Einstellungen zu Familie und Hausarbeit ∅ 14 Items	4,7	2,1	1,6	4,9	1,9	0,9	15,1

Anmerkung: Vgl. *Tabellen A1a-A1d* im Anhang zu den Items und Erklärungsbeiträgen, die den gemittelten Werten zugrunde liegen.

schaft, Preisaspekten des Weinkaufs, Internetnutzung, Lektürehäufigkeit einzelner Printmedienarten und mehreren Musikpräferenzen (vgl. *Tabellen A1a-1d*). In elf Fällen erweist sich die Lebensführungstypologie als nicht erklärungskräftig auf dem Zehn-Prozent-Signifikanzniveau: bei drei familialen Einstellungsvariablen, drei medialen Themeninteressen und zwei Mediennutzungsitems, bei der Kaltmiete pro Quadratmeter, der Wichtigkeit von Preisvergleichen beim Weinkauf und in einem Fall der Architek-

turpräferenzen. Bemerkenswert sind die Schwankungen *innerhalb* mancher Bereiche: So hängt die Mitgliedschaft in Parteien und kirchlichen Vereinigungen erheblich von der Lebensführung ab, während es im Hinblick auf Gewerkschaften, Brauchtumsvereine, Sportvereine und sozial-karitative Vereinigungen nur geringe Unterschiede gibt. Ähnliche Schwankungen zeigen sich innerhalb der Medieninteressen und -nutzung sowie der Architektur- und Wohnpräferenzen. Wenn an anderer Stelle resümiert wurde, dass die bivariate Erklärungskraft gängiger Lebensstil- und Milieutypologien zwischen 5 Prozent und 10 Prozent liegt (Otte 2005a: 13), so bestätigt sich diese Einschätzung in groben Zügen für die Lebensführungstypologie.

Setzt man diese Größenordnung in Relation zu den Gesamtmodellen (letzte Spalte in *Tabelle 4*), so zeigen sich klare Differenzen: Dort werden durchschnittlich zwischen 9 und 30 Prozent der Varianz gebunden. Die Berücksichtigung von Geschlecht, Alter, Bildung und Einkommen ist also oft mit einer massiven Steigerung der Erklärungsleistung verbunden. Sie würde zweifellos weiter verbessert, wenn bereichsspezifisch relevante Einflussfaktoren hinzugefügt würden. Dies bedeutet: Wer sich allein auf den bivariaten Einsatz einer Lebensführungstypologie verlässt, ignoriert normalerweise bedeutende Einstellungs- und Verhaltensvariationen, die systematisch durch klassische Sozialstrukturgrößen erklärbar sind.

Oben wurde argumentiert, dass Lebensführungseffekte kausal vorgängige Drittvariablen reflektieren und Sozialstruktureffekte durch die Lebensführung vermittelt sein können. Die verbleibenden fünf Zahlenspalten tragen diesem Umstand Rechnung und weisen die *eigenständige Varianzbindung* der Variablen unter wechselseitiger Kontrolle aus; sie zeigen die Reduktion der Erklärungskraft des Gesamtmodells bei Ausschluss einer Variable. Der Vergleich der ersten und zweiten Zahlenspalte zeigt, wie stark bivariate Einflüsse der Lebensführung geschlechts-, alters-, bildungs- und einkommensbezogenen Ungleichheiten unterliegen. Die Nettoerklärungskraft der Lebensführung liegt im Mittel bei 3 Prozent bis 5 Prozent und beläuft sich damit auf etwa die Hälfte ihres ursprünglichen Ausmaßes. Am wenigsten wird ihre Erklärungsleistung im Fall der Urlaubsmotive (von 5,1 auf 4,2 Prozent) und Museumsbesuche (von 10,5 auf 8,1 Prozent) gemindert; dort bleiben rund 80 Prozent ihres bivariaten Einflusses erhalten. Stark rückläufig sind die Anteile beim Musikgeschmack (von 13,3 auf 4,3 Prozent), kostenträchtigen Wohnmerkmalen (von 4,3 auf 1,6 Prozent) und ethnischen Einstellungen (von 3,2 auf 1,2 Prozent); hier bleiben nur rund 35 Prozent der Erklärungskraft erhalten. Betrachtet man die *absolute* Differenz der bivariaten und multivariaten Varianzbindung, ist der Einflussverlust bei den Musikpräferenzen (–9,0), kostenträchtigen Aspekten des Weinkonsums (–5,6) und beim Luxuskonsum (–5,5) sehr ausgeprägt. Ein Blick auf die Signifikanzen *(Tabellen A1a-1c)* zeigt, dass die Lebensführung für mehrere Organisationstypen, familiale Einstellungen und Wohnbedingungen keinen bedeutsamen Nettoeinfluss ausübt. Ihr Einflussrückgang ist oft plausibel erklärbar: Das Wohnen unterliegt Einkommens- und Alterseinflüssen, die über den Ressourcen- oder Opportunitätenmechanismus wirken; viele Musikvorlieben sind altersabhängig und folgen dem Sozialisationsmechanismus.

Als nächstes fragt sich, wie die Variationen der Erklärungskraft zu erklären sind. Die Hypothesen zur Kostenträchtigkeit und zum Korrespondenzprinzip sollen dazu beitragen. Mit dem *Korrespondenzprinzip* wurde postuliert, dass Explananda aus Kultur, Konsum und Freizeit wegen ihrer inhaltlichen Korrespondenz mit der operationalen

Definition der Lebensführung besonders gut erklärbar sind (H2). Wie gesehen ist das tendenziell der Fall: Explananda des Konsums (Wein- und Luxuskonsum) sowie der Kultur und Freizeit (Musikgeschmack, Museumsbesuch) weisen die höchste bivariate Varianzbindung auf. Allerdings waren für den Urlaubs- und Medienbereich ebenfalls hohe Werte erwartet worden (vgl. *Tabelle 3*). Realisiert wird aber nur eine moderate Erklärungskraft. Scheinbar besser erklären lassen sich Organisationsmitgliedschaften und politische Einstellungen. Während die mittlere Erklärungskraft für die Mitgliedschaften aber, wie angemerkt, an *einzelnen* Organisationen hängt, erweist sich die Lebensführung in Konsum- und Kulturfragen für *nahezu alle* E1 als einflussreich. Auch in multivariater Perspektive bleibt die Lebensführung in den postulierten Bereichen einflussreich – sieht man von der Einbuße beim Musikgeschmack ab. Für die Hypothese spricht ferner, dass die Nettobeiträge der Lebensführung für die inhaltlich *am wenigsten* korrespondierenden Explananda, Wohnen und Aspekte der Alltagsethik, am niedrigsten sind. Nicht zuletzt dominiert die Lebensführung in den Inhaltsdomänen Konsum, Kultur und Freizeit gegenüber den meisten *anderen* Globalvariablen deutlich; lediglich die Erklärungskraft des Alters ist für die Urlaubs-, Musik- und Medienpräferenzen ähnlich stark oder stärker. Das Korrespondenzprinzip scheint somit in gewinnbringender Weise Auskunft darüber zu geben, in welchen Feldern die Lebensführungstypologie effektiv einsetzbar ist.

Die *Low-Cost-Hypothese* erfordert die Betrachtung der Nettoerklärungsbeiträge (H1). Zudem ist zu prüfen, ob die Sozialstrukturkonzepte in den erwarteten Bereichen erklärungskräftig sind. Zur Untersuchung der *monetären Kosten* von Handlungsentscheidungen stehen kostenträchtige Aspekte des Wohnens, Weinkonsums und bereichsübergreifenden Luxuskonsums zur Verfügung. Die relativ hohen und meist signifikanten Einkommenseffekte belegen, dass monetäre Ressourcen wesentliche Determinanten des Konsums potenziell hochpreisiger Güter sind.[25] Jedoch gilt das nicht durchgängig: So ist die Wohnfläche extrem einkommensabhängig, während andere Aspekte des Wohnens nur mäßig danach variieren (vgl. *Tabelle A1c*). Im Sinne des Ressourcenmechanismus ist das Einkommen für materielle Aspekte des Wohnens und Weinkonsums wichtiger als für Geschmacksfragen in diesen Bereichen. Auch im Medienbereich ist es bedeutsamer, wenn kostenaufwändiger Konsum (regelmäßige Lokalzeitungslektüre) betrachtet wird, als wenn es um Medieninhalte oder eine eher pauschal zu entgeltende Mediennutzung (Internet) geht (vgl. *Tabelle A1d*). Anders als erwartet ist die Nettoerklärungskraft der Lebensführung *nur* für das Wohnen niedrig; und selbst hier bleiben ihre Effekte auf Mietzins, Eigentum und alleinstehendes Haus signifikant. Nicht hypothesenkonform ist vor allem, dass die Lebensführung beim Luxuskonsum und bei Menge und Preisniveau des Weins *mehr* Varianz bindet als das Einkommen (im Schnitt 5,2 vs. 3,3 Prozent und 6,2 vs. 1,5 Prozent). Erwartungswidrig ist zudem, dass sie kostenträchtige Aspekte des Weinkonsums leicht besser zu erklären vermag als weniger kostenträchtige. Ähnliches gilt im Medienbereich.

Der *kulturelle Ressourcenmechanismus* erweist sich als schwach ausgeprägt: Im Rahmen der postulierten Effekte ist die Bildung allein für mediale Themeninteressen und Lektürehäufigkeiten von Printmedien wichtig (vgl. *Tabelle A1d*), während sie für das

25 Die geschätzten Koeffizienten fallen meist so aus, dass im nächsthöheren Einkommensquintil kostenaufwändiger konsumiert wird.

Informationsverhalten beim Weinkauf und Museumsbesuch keine große Rolle spielt.[26] Bedeutsam ist sie für alle Arten alltagsethischer Einstellungen; dies steht im Einklang mit dem *Sozialisations- und Identitätsmechanismus*. Der mit dem Geschlecht assoziierte SI-Mechanismus zeigt sich ebenfalls, nämlich bezogen auf familiale Geschlechterarrangements und mediale Themeninteressen. In ähnlichem Maß geschlechterdifferenziert sind aber auch organisationale Bindungen und politische Einstellungen. Mit dem Alter wurden *Opportunitäten- und Sozialisationsmechanismen* verknüpft, und in der Tat bindet die Variable in allen erwarteten Bereichen im Schnitt mehr als 3 Prozent der Varianz; lediglich für ethnische Einstellungen fällt ihr Einfluss relativ schwach aus. Nicht durchgängig, aber doch größtenteils scheinen die erwarteten Mechanismen der Sozialstruktur zu greifen.

Gemäß der Low-Cost-Hypothese sollte die eigenständige Erklärungskraft der Lebensführung dort hoch sein, wo die Mechanismen der sozialstrukturellen Einbettung schwach wirken. Erwartet wurde dies für Wein- und Luxuskonsum, Urlaubsmotive, Museumsbesuche, Mitgliedschaften sowie Musik- und Architekturpräferenzen. Die Erwartungen bestätigen sich weitgehend, denn mit Ausnahme der Architekturpräferenzen (durchschnittlich 2,2 Prozent) lassen sich in diesen Bereichen die höchsten Nettoerklärungsbeiträge beobachten (4,2 bis 8,1 Prozent). Neben der *absoluten Höhe* der Varianzbindung lässt sich die *Reduktion* der Erklärungskraft beim Übergang vom bi- zum multivariaten Modell betrachten: Die Autonomie der Lebensführung kann als umso größer gelten, je weniger ihre Erklärungskraft bei Drittvariablenkontrolle sinkt. Wie schon erörtert, trifft das für die Inhaltsdomänen Urlaub (Erklärungskrafterhalt 82 Prozent [4,2 von 5,1]), Museen (77 Prozent), Organisationen (63 Prozent), Weinkonsum (60 bzw. 53 Prozent) und Medien (53 Prozent) zu, am wenigsten für ethnische Einstellungen (38 Prozent), Wohnbedingungen (37 Prozent) und Musik (32 Prozent). Höher als erwartet ist die Erklärungskraft im Medienbereich, unerwartet schwach für ästhetische Wohnaspekte und Musikpräferenzen. Auffällig ist die Sozialisationsverankerung des Musikgeschmacks, speziell populärer und volkstümlicher Genrepräferenzen (vgl. *Tabelle A1c*). Ein Problem *beider* Betrachtungsweisen besteht darin, dass die postulierten Wirkungen von Kostenträchtigkeit und Korrespondenzprinzip für viele Bereiche *gleichgerichtet* sind, sodass schwer abzuschätzen ist, welche Hypothese stichhaltiger ist.

Grosso modo zeichnen sich die Sozialstrukturmechanismen wie erwartet ab und decken die Low-Cost-Hypothese grundsätzlich. Aus der Lebensführungsperspektive gelingt dagegen *keine* konsistente Bestätigung, denn in Situationen mit hohen *monetären* Kosten erweisen sich Lebensführungswirkungen zum Teil als unerwartet stark. Für die mit den kulturellen Ressourcen- und Sozialisationsmechanismen assoziierten Kosten *kognitiver* Art ließ sich die Hypothese nicht ähnlich differenziert testen. Insgesamt zeigt sich die Lebensführung zwar größtenteils dort erklärungsstark, wo dies postuliert wurde, doch lässt sich das auch über das Korrespondenzprinzip begründen. Hinzu kommt ein weiteres Problem. Der der Lebensführung zugeschriebene *Orientierungsmechanismus* erlaubt nicht die Ableitung derart präziser Hypothesen wie die Mechanismen der Sozialstruktur. Folglich wurde der Einfluss der Lebensführung *ex negativo* begründet,

26 Sie ist wichtiger für den Besuch von *Kunst*museen, doch wurde dieses Explanandum ausgeschlossen, weil das Item „Kunstausstellungen/Galerien besuchen" Bestandteil des Lebensführungsinstruments ist.

nämlich als stark in den Bereichen, in denen die übrigen Mechanismen wenig greifen. Dies ist ein theoretischer Mangel des holistischen Konzepts.

Damit kommen wir im letzten Schritt zur *theoretischen Erklärbarkeit* der Zusammenhänge zwischen konkreten Typenzugehörigkeiten und Ausprägungen der Explananda E1. Diese Zusammenhänge konstituieren die Explananda E2, die es durch einen Mechanismus zu erklären gilt. Der Orientierungsmechanismus wurde so expliziert, dass Akteure unter *Anleitung bereichsübergreifender Grundorientierungen* Einstellungen bilden bzw. Handlungen vollziehen und symbolische Gehalte situativ auftretender Objekte auf ihre *Passung mit Mustern ihres eigenen Lebensstils* prüfen (vgl. *Abschnitt II.2*). Grundorientierung und Lebensstil eines Typus ergeben sich aus seiner Position im Raum der Lebensführung, d. h. aus der Nähe zum gehobenen vs. niedrigen Ausstattungsniveau sowie zum traditionalen, biographisch geschlossenen vs. modernen, biographisch offenen Pol. Die konservativ Gehobenen zeichnet beispielsweise eine Kombination aus Exklusivität und Elaboriertheit (ökonomisches oder kulturelles Ausstattungsniveau) sowie Bewahrung und Ordnung (Modernität bzw. biographische Perspektive) aus, während die Lebensführung der Unterhaltungssuchenden relativ einfachen Ansprüchen genügt, aber nach Innovation und Bewegung strebt (Otte 2004: 125). Bereichsspezifische Einstellungen und Verhaltensweisen werden in diesem Rahmen generiert.

Für eine Auswahl der untersuchten Bereiche sind typenspezifische Merkmalsausprägungen in *Abbildung 1* dargestellt. Für Konsum, Kultur und Wohnen sind Ausprägungen eines Lebensführungstypus eingetragen, wenn sie (a) stark überdurchschnittlich hoch sind und (b) sich in multivariaten Modellen (gemäß der letzten Spalte der *Tabellen A1a-1d*) vom Typus mit der niedrigsten Ausprägung auf dem Fünf-Prozent-Signifikanzniveau unterscheiden.

Die auf Exklusivität gerichtete Grundhaltung der *Konservativ Gehobenen* kommt darin zum Ausdruck, dass sie in großzügigen Wohnungen in gehobenen Lagen wohnen; Luxusobjekte (etwa Kunstwerke) besitzen; sich in exklusiven Boutiquen einkleiden; hochpreisige Weine in großer Menge kaufen, sich über Weincharakteristika genau informieren, ohne aber Preisvergleichen große Beachtung zu schenken. Ihre Kennerschaft klassischen Anstrichs zeigt sich im Kauf trockener Weine traditioneller Weinregionen, in Urlaubsreisen, die auf historische Sehenswürdigkeiten, fremde Kulturen und Naturlandschaften gerichtet sind, und in der Bevorzugung klassischer Musik (wenn auch mit volkstümlichen Nuancen). Die *Reflexiven*, die wegen des gleichen Ausstattungsniveaus viele Gemeinsamkeiten mit ihnen haben, unterscheiden sich aufgrund ihrer Modernität und offenen biographischen Perspektive dadurch, dass Fernreisen selbstverständlicher sind, Weine der „neuen Welt" zum Geschmacksrepertoire zählen und populäre Musikgenres Anklang finden. Ihre Aktivitätsneigung manifestiert sich in innenstädtischen Wohnstandorten und dem Wunsch, im Urlaub neue Leute kennenzulernen. Die Grundhaltung der Kreativität kommt in der Empfänglichkeit für experimentelles Wohnen (z. B. Lofts in Fabrikgebäuden) zum Ausdruck, das neben Gründerzeitbauten die Wohnträume dieses Typus markiert.[27] Die *Unterhaltungssuchenden* teilen aufgrund ihrer biographischen Offenheit und Modernität einige Merkmale mit den Re-

27 In der Stuttgarter Umfrage wurden Wohnwünsche erhoben, indem den Befragten je fünf Farbfotos von Architektur- und Wohnungstypen vorgelegt wurden. Da es sich um idealisierte Wohnformen handelt, sind Abweichungen zur eigenen Wohnsituation wahrscheinlich.

Abbildung 1: Ausgewählte Einstellungs- und Verhaltensmerkmale der Lebensführungstypen

	Konservativ Gehobene	**Liberal Gehobene**	**Reflexive**
gehobenes Ausstattungsniveau	Trinkhäufigkeit Rot-/Weißwein Rot-/Weißwein trocken Herkunft: F, I, E, D Kauf: große Mengen, hohe Preise Info: alle Informationskriterien abgesehen vom Preisvergleich	Trinkhäufigkeit Rot-/Weißwein Rot-/Weißwein trocken Hk.: F, I, E, D, Neue Welt Kauf: große Mengen, hohe Preise, Spitzenweine Info: alle Informationskriterien abgesehen vom Preisvergleich	Trinkhäufigkeit Rot-/Weißwein Rot-/Weißwein trocken Herkunft: F, I, E, Neue Welt Kauf: große Mengen, hohe Preise, Spitzenweine Info: alle Kriterien abgesehen vom Preisvergleich
	Urlaub: Deutschland kulturhist. Sehenswürdigkeiten, gehobener Komfort, sorgfältige Planung, Naturlandschaften, fremde Kulturen	Urlaub: Fernreise, Europa kulturhist. Sehenswürdigkeiten, aktiv sein, gehobener Komfort, sorgfältige Planung, fremde Kulturen	Urlaub: Fernreise, Europa kulturhist. Sehenswürdigkeiten, neue Leute, aktiv sein, fremde Kulturen
	Wohnen: innenstadtnah gehobene Lagen, Wunschstadtteil, 1-/2-Familienhaus, Garten, Eigentum, große Wohnfläche, hohe Miete Wohnpräferenz: klass. Aufteilung	Wohnen: innenstadtnah gehobene Lagen, neuere Wohngebiete, 1-/2-Familienhaus, Garten, Eigentum, große Wohnfläche, hohe Miete	Wohnen: innenstadtnah gehobene Lagen, Innenstadt, große Wohnfläche, hohe Miete
	Exklusive Boutiquen, Luxusobjekte	Architektur: experimentelle Umnutzung; Wohnpräferenz: Altbau, Loft Exklusive Boutiquen, Luxusobjekte	Architektur: Geschossbau Blockrand, mehrgeschoss. Stadtvilla, experim. Umnutzung; Wohnpräferenz: Altbau, Loft, Maisonette, variable Grundrisse Exklusive Boutiquen, Luxusobjekte, hohe Autoverfügbarkeit
	Musik: Klassik, Oper, Musical, Jazz, Folklore, Schlager, Volksmusik	Musik: Klassik, Oper, Musical, Jazz, Folklore, Rock	Musik: Klassik, Oper, Jazz, Pop, Rock, Reggae/Soul/Funk, Indie/Punk, Techno/House, Hip Hop
	Konventionalisten	**Aufstiegsorientierte**	**Hedonisten**
mittleres Ausstattungsniveau	Rot-/Weißwein halbtrocken Info: Preisvergleich u. a.	Trinkhäufigkeit Rotwein Info: Preisvergleich, Qualität, Herstellung, Herkunftsregion u. a.	Herkunft: F, E, Neue Welt Info: Preisvergleich
	Urlaub: Deutschland, Europa kulturhist. Sehenswürdigkeiten, sorgfältige Planung, Naturlandschaften, viel Ruhe	Urlaub: kulturhist. Sehenswürdigkeiten, gehobener Komfort, sorgfältige Planung	Urlaub: Europa, Fernreise in der Sonne liegen, neue Leute
	Wohnen: Großwohnsiedlungen, neuere Wohngebiete, 1-/2-Familienhaus, Garten, Eigentum, große Wohnfläche, hohe Miete	Wohnen: dörfliche Gebiete, neuere Wohngebiete; 1-/2-Familienhaus, Garten, Eigentum, hohe Miete	Wohnen: innenst.nah prekäre Lagen
	Architektur: Einzel-/Doppelhaus	Architektur: Einzel-/Doppelhaus; Wohnpräferenz: klass. Aufteilung Luxusobjekte	Architektur: Geschossbau Blockrand, mehrgeschoss. Stadtvilla, experim. Umnutzung; Wohnpräferenz: Altbau, Loft, Maisonette, variable Grundrisse Exklusive Boutiquen
	Musik: Klassik, Oper, Musical, Folklore, Schlager, Volksmusik	Musik: Musical, Folklore	Musik: Pop, Rock, Reggae/Soul/Funk, Indie/Punk, Techno/House, Hip Hop
	traditional/biogr. Schließung	*teilmodern/biogr. Konsolidierung*	*modern/biogr. Offenheit*

	Traditionelle Arbeiter	**Heimzentrierte**	**Unterhaltungssuchende**
niedriges Ausstattungsniveau	Rot-/Weißwein liebl./halbtrocken	Rot-/Weißwein lieblich	Rot-/Weißwein lieblich
	Urlaub: kein Urlaub Naturlandschaften, viel Ruhe	Urlaub: kein Urlaub; Deutschland sorgfältige Planung, viel Ruhe	Urlaub: kein Urlaub in der Sonne liegen, neue Leute, aktiv sein, sorgfältige Planung
	Wohnen: innenstadtnah prekäre Lagen, Wunschstadtteil, 1-/2-Familienhaus	Wohnen: innenstadtnah prekäre Lagen, Wunschstadtteil, Großwohnsiedlungen	Wohnen: innenst.nah prekäre Lagen, dörfl. Gebiete, Großwohnsiedlungen
	Architektur: Einzel-/Doppelhaus	Architektur: Einzel-/Doppelhaus; Wohnpräferenz: klass. Aufteilung	Architektur: mehrgeschossige Stadtvilla, Einzel-/Doppelhaus; Wohnpräferenz: Loft, Maisonette
	Musik: Folklore, Schlager, Volksmusik	Musik: Schlager, Volksmusik	Musik: Pop, Rock, Reggae/Soul/ Funk, Indie/Punk, Techno/ House, Hip Hop
	traditional/biogr. Schließung	*teilmodern/biogr. Konsolidierung*	*modern/biogr. Offenheit*

flexiven, etwa im Musikgeschmack, doch unterscheiden sie sich von ihnen im Lebensstandard, erkennbar am Wohnen in prekären Innenstadt- oder Stadtrandlagen. Fern von der Distinktion der Reflexiven ist eine Vorliebe für lieblichen Wein erkennbar, ohne dass beim Kauf Qualitätsattribute reflektiert werden. Anstelle der Explorationslust der gehobenen Typen wird in den Ferien Abwechslung vom Alltag in Strand- und Partydestinationen gesucht. Dass der gewisse Pragmatismus zum Teil durch monetäre Restriktionen erwirkt wird, zeigt sich neben den Wohnverhältnissen am Verzicht auf Urlaubsreisen.

Es ist nicht nötig, die Analyse für weitere Typen und Inhaltsbereiche fortzuführen. Bereits diese Beispiele machen die Erklärungslogik deutlich. Bei den dargestellten Merkmalsausprägungen handelt es sich um Nettoeffekte der Lebensführung und, obwohl bei der Interpretation Referenzen an die Sozialstrukturebene anklingen, etwa an monetäre Ressourcen beim Konsum- und Wohnverhalten, lassen sich bereichsspezifische Teilentscheidungen in Grundmuster der Lebensführung einordnen, *ohne* dass der Rückgriff auf Sozialstrukturmerkmale nötig ist. Insofern kann vom eigenständigen Informationsgehalt lebensführungsbasierter Aussagen gesprochen werden. Handelt es sich aber um *Kausalerklärungen*, die E2 über *soziale Mechanismen* stringent begründen? Zwar lässt sich Kausalität beanspruchen, wenn ein Akteur eine bereichsspezifische Entscheidung vor dem Hintergrund übergreifender Orientierungen trifft oder neue Objekte in etablierte Muster einpasst. Empirisch zeigt sich eine derartige Kohärenz von Elementen, etwa in der Qualitätsorientierung im oberen Segment oder in der Aufgeschlossenheit für Neues im biographisch offenen, modernen Segment. Doch gilt sie nicht durchgängig: Auf welches Grundprinzip lassen sich etwa die Vorlieben der Unterhaltungssuchenden für liebliche Weine und elektronische Tanzmusik und, um weitere Merkmale zu ergänzen, für ein Doppelverdiener-Partnerschaftsmodell und die SPD zurückführen? Hier wird deutlich, dass es ausgesprochen schwierig ist, einen einzigen Mechanismus anzugeben, der diverse Explananda E2 präzise zu erklären vermag. Der Orientierungsmechanismus fungiert zwar als Kohärenzgenerator (mit begrenzter Reichweite), ist aber weniger informativ als die übrigen Mechanismen. Während etwa der ökonomische Ressourcenmechanismus rational verstehbar macht, warum ein monetäres

Budget typische Konsequenzen nach sich zieht, verbleibt der Orientierungsmechanismus auf der Ebene assoziativer Mustererschließung.

Dies hat Implikationen für den Praxiskontext. Bei Kenntnis von Grundmustern der Lebensführung lassen sich über das Prinzip der Mustererschließung durchaus zu bestimmten Typen passende Produktangebote entwickeln und auch Prognosen zum Erfolg dieser Angebote machen. So können Medienprodukte und Wohnungsbauten für spezifische Zielgruppen entwickelt werden. Absichern lässt sich, dass die Angebote *grundsätzlich* deren Orientierungsrahmen treffen. Da aber der Orientierungsmechanismus die Entscheidungssituation der Akteure nicht hinreichend erfasst und bei der Entscheidungsfindung auch Mechanismen der Sozialstruktur sowie situative Faktoren wirksam werden, ist der Erfolg der Maßnahmen ungewiss und nur schwierig der Lebensführung zurechenbar.

IV. Schlussfolgerungen

In diesem Beitrag wurde die Erklärungskraft einer Lebensführungstypologie in einem breiten Anwendungsspektrum untersucht. Abschließend soll ihre Leistungsfähigkeit anhand der in *Abschnitt II.*3 formulierten Gütekriterien bewertet werden. Zunächst zur statistischen Erklärungskraft (GK1). In den meisten Bereichen lassen sich bivariat durchschnittlich zwischen 5 und 10 Prozent der Varianz in den abhängigen Variablen (E1) binden – mit einzelnen Ausschlägen ober- und unterhalb dieses Intervalls (GK1a). Diese Werte sind beachtlich, aber nicht überwältigend, besonders dann nicht, wenn man, wie dies oft geschieht, praktische Maßnahmen allein auf der Basis eines bivariaten Analyseansatzes ableitet. So erhöht sich die gebundene Varianz durch den Einschluss von Einkommen, Bildung, Alter und Geschlecht auf Durchschnittswerte zwischen 11 und 19 Prozent, d. h. auf etwa das Doppelte. Zentrale Erklärungsleistungen klassischer Sozialstrukturmerkmale werden vernachlässigt, wenn man sich allein auf die Lebensführungstypologie verlässt. Gänzlich ignoriert werden sie jedoch nicht, denn es zeigt sich, dass ungefähr die Hälfte des Ausmaßes der Lebensführungseffekte Ausdruck von Scheinkausalität ist: Da die Lebensführung einkommens-, bildungs-, alters- und geschlechtsspezifisch variiert, reflektiert sie partiell Wirkungen dieser Variablen. Zugleich lässt sich folgern, dass auch bei Kontrolle wichtiger Sozialstrukturmerkmale eine eigenständige Varianzbindung von der Lebensführung ausgeht (GK1b). Ihre Nettoeffekte liegen bei etwa 3 bis 6 Prozent. Das Konzept kann daher als relevante Ergänzung klassischer Sozialstrukturkonzepte betrachtet werden. Die Ausweitung der Datengrundlage führt somit zu ähnlichen Schlussfolgerungen, wie sie anhand der Originalstudien getroffen wurden (Otte 2004).

Auf breiterer Basis lässt sich nun bewerten, in welchen Inhaltsdomänen die statistische Erklärungskraft hoch ist (GK1d). Die Reichweite der Typologie ist insgesamt groß; in keinem Anwendungsgebiet erweist sie sich als wertlos.[28] Hohe Varianzbindungen ergeben sich für Phänomene der Bereiche Kultur und Konsum, moderate im Hinblick auf Urlaub und Mediennutzung. Auch Organisationsbindungen und politische

28 Über den räumlichen, zeitlichen und personalen Geltungsbereich können keine Aussagen gemacht werden, da diese Randbedingungen nicht stark genug variieren.

Einstellungen lassen sich passabel erklären, allerdings variiert die Erklärungskraft innerhalb der Bereiche stark. Da die Itemgrundlage schmal ist, müssen weitere Studien zu diesen Themen abgewartet werden. Relativ schwache Varianzbindungen werden für Phänomene des Wohnens wie auch für familiale und ethnische Einstellungen erzielt (letztere sind auch sozialstrukturell schwer erklärbar). Die Variationen der Erklärungskraft folgen grob den Erwartungen des adaptierten Korrespondenzprinzips: Die operationale Definition der Lebensführung beeinflusst, in welchen Bereichen sie erklärungsstark ist, nämlich in denen, die inhaltlich damit korrespondieren (hier: Kultur, Freizeit, Konsum). Daneben wurde eine modifizierte Low-Cost-Hypothese formuliert. Mit der monetären und kognitiven Kostenträchtigkeit von Entscheidungsalternativen sollten sozialstrukturelle Bindungen stärker greifen und die Einflussspielräume der Lebensführung abnehmen. Für Fragen des Wohnens bestätigte sich die Hypothese. Materielle Wohnbedingungen sind durch die Lebensführung schwach erklärbar und unterliegen primär Einkommens- und Alterseffekten; Architektur- und Wohnpräferenzen folgen Lebensführungsmustern etwas stärker. Für Aspekte des Weinkonsums ließ sich die Hypothese nicht bestätigen. Einschränkend ist anzumerken, dass es sich generell als schwierig erwies, adäquate Testbedingungen für die Low-Cost-Hypothese zu konstruieren. Idealerweise müssten die abhängigen Variablen so zusammengestellt werden, dass eine Trennung der Kostenträchtigkeit und des Korrespondenzprinzips sowie der Kostenarten untereinander möglich ist (vgl. Rössel 2008).

Vergleicht man die Relevanz der Globalvariablen untereinander, so erweist sich das Lebensalter als ähnlich wirkungsmächtig wie die Lebensführung. Viele Explananda unterliegen einer Lebenszyklus- oder Generationenstrukturierung (deren Effekte lassen sich hier nicht trennen). Nach dem Kriterium der Anwendungsbreite sind die Dimensionen der sozialen Schichtung, Einkommen und Bildung, sowie das Geschlecht von nachgeordneter Bedeutung, wenn auch situativ sehr bedeutsam. Die hohe Erklärungskraft der Lebensführung muss jedoch am Kriterium der kausalen Distanz (GK1c) relativiert werden. Zwar bindet sie relativ viel Varianz, hat aber keinen so grundlegenden Kausalstatus wie Merkmale der Sozialstruktur. Die Einflussstärke des Alters, aber auch der übrigen Sozialstrukturkonzepte ist also höher zu bewerten, als sie numerisch erscheint.

Von Globalvariablen kann man mit Blick auf ihre theoretischen Erklärungsleistungen (GK2) weder erwarten, dass ihre Wirkungsmechanismen in allen Anwendungsfeldern einheitlich sind, noch dass diese Mechanismen problemlos identifizierbar sind. Ich habe deshalb typische Mechanismen benannt, die den Konzepten oft zugeschrieben werden. Beim Test der Low-Cost-Hypothese hat sich gezeigt, dass die durch die Ressourcen-, Opportunitäten- und Sozialisationsmechanismen ausgelösten Effekte der Sozialstrukturvariablen oft in erwarteter Weise aufscheinen. Die Wirkungen klassischer Konzepte sind offenbar recht präzise, jedoch weder vollständig noch zweifelsfrei benennbar. Schwieriger ließ sich der Orientierungsmechanismus der Lebensführung handhaben; die Variabilität seiner Wirkmächtigkeit konnte nur *ex negativo* postuliert werden. Zwar zeigt sich, dass viele Zusammenhänge zwischen Lebensführung und bereichsspezifischen Einstellungen und Verhaltensweisen (E2) auf übergreifende Grundlogiken zurückführbar sind, die der Lebensführung ihre Kohärenz geben. Aussagen über Lebensführungswirkungen *können* demnach *eigenständigen* Informationsgehalt haben und sind nicht auf dahinter liegende Gesetzmäßigkeiten der Sozialstruktur redu-

zierbar, auch wenn E2 in manchen Studien so interpretiert wird (GK2a). Bei weitem nicht *alle* Zusammenhänge lassen sich allerdings unter solche Grundhaltungen subsumieren. Im Einklang mit dem Korrespondenzprinzip fällt es leichter zu erklären, warum spezifische Typen für spezifische Konsumangebote empfänglich sind als für spezifische Parteien; dies wäre leichter, wenn politische Grundorientierungen in die Operationalisierung eingingen. Die Anwendungsbreite der Lebensführungstypologie stößt also aus *theoretischer* Sicht an Grenzen.

Ein Schwachpunkt ist der Orientierungsmechanismus. Er leitet die Interpretation eines Lebensführungseffektes weniger an als der Ressourcenmechanismus die eines Einkommenseffektes oder der Sozialisationsmechanismus die eines Alterseffektes. Erklärungen mit Lebensführungstypologien basieren auf dem Prinzip der assoziativen Mustererschließung und der Projektion dieser Muster in den jeweiligen Inhaltsbereich. Durchaus lassen sich auf diese Weise aber praktische Maßnahmen ableiten und Erfolgsprognosen anstellen: Wenn eine Maßnahme zur Grundhaltung und Symbolwelt eines Lebensführungstypus passt, ist mit einer hohen Erfolgswahrscheinlichkeit zu rechnen. Derartige Aussagen haben insofern praktischen Informationsgehalt (GK2b).

Im Resümee zeichnet sich ab, dass die Lebensführungstypologie *empirisch* breit einsetzbar ist und beträchtliche Varianz in vielen Inhaltsbereichen bindet. Wenn es *nur* darum geht, schneidet sie im Vergleich mit einer Alterssegmentierung gleichwertig, gegenüber Ansätzen vertikaler Ungleichheit und der Geschlechterdifferenz besser ab. Das Hauptproblem besteht in der *theoretischen* Erklärbarkeit der gefundenen Zusammenhänge. Dies ist wohlgemerkt kein alleiniges Problem der Lebensstilforschung; die Literatur mit Mutmaßungen über „Klasseneffekte“ ist lang. Doch scheinen Wirkungsmechanismen der Lebensführung schwierig präzisierbar zu sein. Der Ansatz teilt damit Probleme der interpretativen Sozialforschung, deren zentraler Impetus ebenfalls auf Mustererschließung und Kohärenzherstellung gerichtet ist, die damit aber nur Erklärungsleistungen im schwachen Sinne erzielt und oft auf der Ebene von Beschreibungen verbleibt (Little 1991: 72 f.). Da die hier verwendete Typologie zentrale Dimensionen der Lebensführung in Deutschland abbildet und ihre statistische Erklärungskraft vergleichbar mit derjenigen anderer Typologien ist (Otte 2005a, 2005b), scheint mir diese Einschätzung auf allgemeine Typologien der Lebensstilforschung generalisierbar zu sein.

Anhang

Tabelle A1a: Erklärungskraft in Logit- und OLS-Modellen (Pseudo-R^2 bzw. R^2 in Prozent)

	bi-variat	Erklärungsbeiträge im multivariaten Modell					
	LF	LF	Geschl.	Alter	Bildung	Eink.	Gesamt
Erwartungen an gute Beziehung (4 Kat.)[1]							
gemeinsame Wochenenden	7,2***	2,5**	0,8**	3,8***	1,2**	1,4*	14,6***
identisches Denken und Fühlen	3,6***	2,0*	0,1	2,5***	0,8	0,4	7,9***
Mann sorgt für finanzielle Sicherheit	4,0***	2,2**	2,7***	5,1***	0,8	0,6	15,2***
gemeinsamer Kinderwunsch	7,5***	2,1**	1,5***	7,3***	1,9***	1,1*	21,3***
Frau hält Mann den Rücken frei	7,8***	1,0	1,1***	9,5***	4,1***	1,5**	26,3***
Einstellungen zu familiärer Arbeitsteilung[1]							
Frau trägt Verantwortung für Haushalt	5,9***	1,3	0,6**	9,6***	0,9*	0,4	19,6***
Männer bei Hausarbeit genauso gründlich	2,4	1,5	0,0	1,8*	0,8	1,2	7,0**
M. und F. sollten beide berufstätig sein	3,5***	3,4***	1,1***	0,9	1,3**	1,7**	8,3***
Kinder erst bei gutem Verdienst des M.	2,9**	1,6	0,0	1,5*	2,2***	1,0	8,1***
Karriere des M. hat Vorrang vor Familie	0,6	2,4*	0,4*	6,9***	1,0*	0,4	10,9***
Familie ist wichtigste Aufgabe der Frau	12,1***	3,4***	0,0	12,0***	3,5***	1,4**	30,7***
M. bei Kindererziehung genauso gut	0,7	0,7	8,3***	0,4	0,1	0,3	10,2***
Berufstätigkeit der Mutter ist gut für Kind	4,7***	3,6***	4,6***	1,7**	3,8***	0,8	16,1***
Mutter mit Kleinkind sollte nicht arbeiten	3,0***	1,0	1,2***	5,3***	4,3***	0,5	15,8***
∅ 14 Items	4,7	2,1	1,6	4,9	1,9	0,9	15,1
Politische Einstellungen							
politisches Interesse (5 Kat., OL)[2]	10,1***	4,4***	3,5***	5,4***	2,6***	0,1	21,3***
Links-Rechts-Skala (11 Kat., OLS)[3]	2,6***	0,6	0,2**	4,2***	0,9***	1,2***	11,3***
Parteiidentifikation (5 Kat.) (ML)[2,a]	7,2***	2,7***	0,8***	4,8***	3,2***	2,1***	20,4***
Parteiidentifikation (6 Kat.) (ML)[3,a]	6,7***	2,8***	1,0***	5,2***	2,5***	2,6***	20,6***
Parteipräferenz (Sonntagsfr.) (4) (ML)[1,b]	11,5***	7,4**	2,1***	4,5**	3,3**	3,5	26,0***
Parteipräferenz (Sonntagsfr.) (5) (ML)[3,b]	8,0***	3,5***	1,2***	4,1***	4,1***	2,7***	22,8***
∅ 4 Items	7,4	3,3	1,6	4,7	2,5	1,7	19,4
Ethnische Einstellungen (5 Kat.)[3]							
Integrationsförderung über Organisationen	2,1***	1,2***	0,1**	0,2	0,9***	0,2	3,2***
Arbeitseinschränkung für Osteuropäer	2,5***	0,9***	0,1*	1,1***	3,0***	0,2	9,0***
Arbeitseinschr. f. konfliktreiche Länder	3,4***	1,1***	0,4***	1,0***	3,0***	0,2	10,0***
andere ethnische Gruppen sind störend	4,9***	1,2***	0,5***	2,5***	3,3***	0,4**	14,1***
ethnische Vielfalt fördert Wirtschaftskraft	4,6***	2,2***	0,1	0,3*	1,4***	0,3	7,3***
Ausweisung arbeitsloser Nicht-EU-Ausl.	3,5***	1,4***	0,0	0,8***	3,9***	0,5***	11,0***
Integration durch Aufgabe ethnischer Wurzeln	1,2***	0,5	0,1*	1,6***	1,3***	0,5**	6,3***
∅ 7 Items	3,2	1,2	0,2	1,1	2,4	0,3	8,7

	bi-variat	Erklärungsbeiträge im multivariaten Modell					
	LF	**LF**	**Geschl.**	**Alter**	**Bildung**	**Eink.**	**Gesamt**
Organisationsmitgliedschaften (2 Kat.)[2]							
Parteien	20,7***	13,4***	3,7***	1,7	0,3	3,5**	30,5***
Gewerkschaften	1,3*	0,4	4,8***	3,5***	7,4***	2,3***	22,8***
sozial-karitative Vereinigungen	3,7*	1,6	0,1	5,0***	0,6	1,3	10,8***
Neue soziale Bewegungen	7,7**	5,1	0,7	1,2	3,6**	0,9	13,3***
Kirchliche Vereine	17,9***	14,8***	2,5***	2,8	0,6	0,9	24,1***
Gesang-/Musikvereine	9,5***	4,8	0,0	3,4**	0,5	1,4	15,4***
Brauchtumsvereine	2,0**	1,7	1,2*	1,9	1,3	3,2*	11,7***
Garten-/Tier-/Wandervereine	6,6***	1,2	1,2***	11,2***	1,6*	1,5*	30,3***
Sportvereine	2,8***	1,6**	0,6***	1,6***	0,7**	0,6*	6,7***
∅ 9 Items	8,0	5,0	1,6	3,6	1,8	1,7	18,4

Anmerkungen: Wenn nicht anders vermerkt, ist Pseudo-R^2 nach McKelvey und Zavoina in OL- (AV mit >2 Kat.) oder BL- (AV mit 2 Kat.) Modellen ausgewiesen. In ML-Modellen ist Pseudo-R^2 nach Nagelkerke dargestellt, in OLS-Modellen R^2. Signifikanz ermittelt über Likelihood Ratio-Tests (OLS-Modelle: Wald-Tests) mit *** Ein-Prozent-, ** Fünf-Prozent-, * Zehn-Prozent-Niveau. [a,b] Erklärungsbeiträge wurden vor Berechnung des Gesamtdurchschnitts gemittelt. Daten: [1] Studie von Baur 2006; [2] Kumulierte Daten von Otte 1999, 2000 und 2001; [3] Studie der Stadt Stuttgart 2008.

Tabelle A1b: Erklärungskraft in Logit- und OLS-Modellen (Pseudo-R^2 bzw. R^2 in Prozent)

	bi-variat	Erklärungsbeiträge im multivariaten Modell					
	LF	LF	Geschl.	Alter	Bildung	Eink.	Gesamt
Weinkonsum[1]							
Trinkhäufigkeit Rotwein (7 Kat.)	11,7***	5,4***	0,9***	1,4***	0,9**	1,4***	18,1***
Trinkhäufigkeit Weißwein (7)	12,8***	5,3***	0,2	2,8***	2,9***	1,0**	19,8***
Kaufhäufigkeit: große Mengen (7)	11,1***	4,1***	0,4**	4,7***	0,1	3,0***	23,7***
Kaufhäufigkeit: hohe Preise (7)	19,6***	13,7***	0,4*	2,0***	1,4***	0,2	24,9***
Kaufhäufigkeit: Spitzenweine (7)	9,3***	7,6***	0,6**	1,3**	0,3	0,4	11,6***
Weinkauf: Flaschenmenge/Jahr (OLS)	8,2***	3,8***	1,2***	3,5***	0,1	1,4**	16,3***
Weinkauf: Durchschnittspreis (4)	11,7***	6,3***	0,1	0,1	0,2	2,3***	15,3***
Weinkauf: Maximalpreis (7)	15,8***	7,9***	0,5**	2,2***	2,2***	2,5***	26,5***
Weinvorrat: Flaschenzahl (OLS)	5,6***	2,0**	1,2***	2,6***	0,1	1,7***	12,7***
∅ 10 Items	11,8	6,2	0,6	2,3	0,9	1,5	18,8
Geschmacksrichtung Rotwein (3 Kat.)	13,0***	6,3***	0,1	3,1***	2,0***	0,9	19,4***
Geschmacksrichtung Weißwein (3)	9,9***	4,1***	0,1	2,8***	1,4**	0,7	16,1***
Trinkhäufigkeit deutscher Wein (5)	1,7*	1,1	0,1	1,3**	0,3	0,2	3,9*
Trinkhäufigkeit französischer Wein (5)	8,3***	4,6***	0,9***	0,5	2,0***	0,6	13,8***
Trinkhäufigkeit italienischer Wein (5)	8,7***	4,4***	0,0	0,6	0,5	1,6**	12,1***
Trinkhäufigkeit spanischer Wein (5)	8,1***	4,5***	0,3*	2,2***	0,7	0,4	12,7***
Trinkhäufigkeit „Neue Welt“ (OLS)	8,4***	4,5***	0,6**	3,4***	0,5	0,5	14,8***
Informationskriterium: Preisvergleich (5)	1,3	2,0**	0,3*	3,0***	0,2	1,2*	6,9***
Information: Qualität (5)	8,4***	6,5***	0,0	2,1***	0,2	0,9	11,8***
Information: Herstellungsverfahren (5)	9,1***	7,1***	0,7**	2,3***	0,2	0,7	12,5***
Information: Herkunftsregion (5)	9,7***	5,6***	0,1	2,7***	0,7	0,3	13,6***
Information: Jahrgang (5)	10,7***	6,8***	0,0	4,7***	0,1	0,3	16,6***
Information: Lage (5)	13,7***	8,5***	0,1	3,1***	0,1	0,3	19,1***
Information: Weingut (5)	14,6***	9,0***	0,1	4,2***	0,4	0,7	22,4***
Information: Geschmacksrichtung (5)	10,1***	7,6***	0,0	0,3	0,5	1,7***	12,8***
Information: Auszeichnungen (5)	10,1***	6,5***	0,0	1,7***	0,2	0,3	13,2***
Information: Klassifikation (5)	8,6***	3,6***	0,0	4,6***	0,5	0,7	15,6***
Information: Qualitätssiegel (5)	9,6***	4,7***	0,3	3,4***	0,4	0,3	15,2***
Information: Weinkritik (5)	7,9***	5,2***	0,1	1,2	0,3	0,4	10,5***
∅ 19 Items	9,0	5,4	0,2	2,5	0,6	0,7	13,8
Luxuskonsum							
Autos pro Erwachsenen im HH (OLS)[2]	4,5***	0,7	0,1	4,5***	0,1	7,1***	16,8***
Besitz von Luxusobjekten (4 Kat,)[2]	13,4***	6,9***	0,7**	0,2	0,8	1,6***	17,2***
Einkauf in exklus. Boutiquen (4 Kat.)[2]	10,5***	7,1***	0,8***	3,4***	0,8**	3,0***	16,6***
Lieblingsurlaubsziel: Distanz (4 Kat.)[3]	14,2***	6,1***	0,0	1,9***	0,2	1,3*	17,7***
∅ 14 Items	10,7	5,2	0,4	2,5	0,5	3,3	17,1
Urlaubsmotive (4 Kat.)[3]							
Naturlandschaften erleben	3,1**	2,3	0,1	8,8***	0,3	0,6	14,7***
fremde Kulturen kennen lernen	6,5***	7,0***	0,5*	0,7	0,2	1,9**	9,8***
kulturhistorische Sehenswürdigkeiten	4,2***	4,7***	0,0	7,8***	0,5	1,4*	14,4***
viele Ruhe haben	2,4**	0,9	0,0	0,9	2,2***	1,3*	6,8***
neue Leute kennen lernen	8,6***	9,1***	0,0	1,7**	2,9***	0,2	14,0***
sorgfältige, kostenbewusste Planung	6,3***	2,6***	0,0	1,9**	3,0***	1,2	13,9***
richtig aktiv sein	4,6***	4,5***	0,2	1,8**	0,1	0,6	8,0***
in der Sonne liegen und relaxen	5,5***	1,9*	0,0	7,4***	0,7	0,7	14,6***
gehobener Komfort	5,0***	5,2***	0,5**	1,3*	2,6***	2,4***	12,3***
∅ 9 Items	5,1	4,2	0,1	3,6	1,4	1,1	12,1

Anmerkungen: Siehe *Tabelle A1a.* Datenquellen: [1] Studie von Rössel und Pape 2009; [2] Studie von Otte 1999; [3] Studie von Otte 2000.

Tabelle A1c: Erklärungskraft in Logit- und OLS-Modellen (Pseudo-R^2 bzw. R^2 in Prozent)

	bi-variat	Erklärungsbeiträge im multivariaten Modell					
	LF	LF	Geschl.	Alter	Bildung	Eink.	Gesamt
Wohnbedingungen							
Stadtgebietstypologie (6 Kat.) (ML)[1]	4,8***	1,9**	0,4**	1,5***	4,2***	1,6***	13,9***
freistehend. 1-/2-Familienhaus (2 Kat.)[1,a]	2,8***	1,8***	0,0	2,7***	0,2	1,1***	7,1***
freistehend. 1-/2-Familienhaus (2 Kat.)[4,a]	4,4***	1,8***	0,0	4,5***	0,6*	0,5	9,5***
eigener Garten am Haus (2 Kat.)[2]	2,9***	1,2	0,0	2,7***	0,4	3,9***	10,3***
Wohneigentum (2 Kat.)[2,b]	7,3***	2,2*	0,0	8,1***	1,3**	2,6***	20,2***
Wohneigentum (2 Kat.)[4,b]	3,3***	0,7**	0,0	8,0***	0,2	1,8***	14,6***
Wohnfläche pro Kopf in m² (OLS)[2]	6,2***	0,7	0,0	8,1***	0,7**	17,7***	39,6***
Kaltmiete in DM (OLS)[2]	5,8***	2,4**	0,1	3,3***	1,9**	1,7**	15,0***
Kaltmiete pro m² (OLS)[2]	1,7	1,0	0,0	1,9**	0,6	1,2	5,4**
Wohnung im Wunschstadtteil (2 Kat.)[2]	2,5**	1,2	0,0	3,5***	1,1**	0,7	8,0***
∅ 8 Items	4,1	1,5	0,1	4,4	1,3	3,7	14,7
Architektur-/Wohnungspräferenz (4 Kat.)[4]							
Architektur: Geschossbau im Blockrand	2,5***	1,3***	0,0	0,6***	1,2***	0,3	5,3***
Architektur: Mehrgeschoss, Stadtvilla	0,8**	0,5	0,0	1,2***	0,4**	0,2	2,7***
Architektur: freisteh. Mehrfamilienhaus	0,4	0,5	0,0	0,5**	0,6***	0,2	1,8***
Architektur: Einzel-/Doppelhaus, Garten	5,4***	3,4***	0,0	0,8***	0,4**	1,1***	7,9***
Architektur: experimentelle Umnutzung	11,5***	3,8***	0,2**	10,1***	0,6***	0,3	26,1***
Wohnung: Altbau, Durchwohngrundriss	10,2***	3,8***	0,1	6,6***	0,8***	0,1	20,7***
Wohnung: Whg. m. untersch. Grundrissen	2,9***	0,9***	0,1*	2,8***	0,1	0,8***	7,9***
Wohnung: Maisonette mit Panoramablick	4,5***	1,9***	0,2***	1,0***	0,4**	0,7***	7,1***
Wohnung: klassische Zimmeraufteilung	3,4***	2,3***	0,1	0,3	0,1	0,5**	4,7***
Wohnung: Loft mit offenem Grundriss	10,5***	3,3***	0,7***	10,4***	0,5***	0,6***	26,3***
∅ 10 Items	5,2	2,2	0,1	3,4	0,5	0,5	11,1
Museumsbesuchshäufigkeiten (4 Kat.)[4]							
Heimat-/Regionalmuseen	6,6***	7,4***	0,0	5,5***	0,8***	1,0***	16,3***
Schloss-/Burgmuseen	9,4***	7,5***	0,0	2,2***	0,3*	0,6***	12,3***
Naturkundliche Museen	8,9***	7,0***	0,0	5,1***	0,7***	1,6***	15,7***
Naturwissenschaftlich-technische Museen	10,1***	6,9***	1,7***	0,2	0,4**	0,5***	13,3***
Historische/archäologische Museen	15,0***	10,8***	0,0	3,5***	0,9***	0,7***	19,4***
Kulturgeschichtliche Museen	13,2***	9,2***	0,3***	5,7***	0,6***	0,8***	19,9***
∅ 6 Items	10,5	8,1	0,3	3,7	0,6	0,9	16,2
Musikpräferenzen (4 Kat.)[2]							
Deutsche Volksmusik	17,2***	3,7***	0,1	15,6***	1,5***	0,6	41,8***
Pop-Musik	14,7***	5,1***	0,0	22,4***	0,0	0,4	39,3***
Klassische Musik	16,9***	8,3***	0,8***	6,3***	1,5***	0,5	25,8***
Rock-Musik	10,4***	2,9***	1,9***	14,5***	0,4	0,4	30,2***
Musical	3,6***	2,9***	4,2***	0,1	0,6*	0,9	9,5***
Deutsche Schlager	9,0***	2,3***	0,4**	6,6***	2,4***	0,5	23,1***
Jazz	13,2***	7,2***	0,0	2,2***	1,2***	0,4	16,9***
Reggae, Soul, Funk	16,4***	4,8***	0,1	16,3***	0,3	0,4	35,9***
Internationale Folklore	8,7***	2,2***	0,0	8,9***	0,5	0,6	19,3***
Oper	15,5***	5,3***	1,5***	6,9***	2,0***	0,6	26,2***
Techno, House, Drum'n'Bass	13,2***	2,6***	0,9***	13,8***	0,2	0,2	32,1***
Hip Hop	16,7***	3,6***	0,2	22,3***	0,0	0,7	44,8***
Independent, Punk	17,6***	5,0***	1,2***	14,0***	1,7***	0,0	40,9***
∅ 13 Items	13,3	4,3	0,9	11,5	0,9	0,5	29,7

Anmerkungen: siehe *Tabelle A1a;* [a,b] Erklärungsbeiträge identischer Items wurden vor Berechnung des Gesamtdurchschnitts gemittelt. Datenquellen: [1] Kumulierte Daten der Studien von Otte 1999, 2000 und 2001; [2] Studie von Otte 1999; [4] Studie der Stadt Stuttgart 2008.

Tabelle A1d: Erklärungskraft in Logit- und OLS-Modellen (Pseudo-R^2 bzw. R^2 in Prozent)

	bivariat	Erklärungsbeiträge im multivariaten Modell					
	LF	LF	Geschl.	Alter	Bildung	Eink.	Gesamt
Alltagsbedeutung von Medien (4 Kat.)[1]							
Fernsehen	3,4***	2,2***	0,1	4,5***	0,3	0,7*	9,2***
Radio	0,9	0,9	0,2*	1,6***	0,5*	0,5	3,7***
Internet	14,9***	3,6***	2,6***	16,7***	2,2***	0,5*	49,3***
Tageszeitung	3,3***	3,5***	0,0	6,7***	0,3	2,3***	17,0***
∅ 4 Items	5,6	2,6	0,7	7,4	0,8	1,0	19,8
Mediale Themeninteressen (4 Kat.)[1]							
Politische Themen	10,4***	6,5***	2,3***	2,7***	3,9***	0,7**	19,3***
Wirtschaft	4,4***	2,3***	2,8***	1,2***	2,0***	0,9**	12,0***
Gesundheit und Ernährung	1,1*	0,4	10,9***	1,0**	1,3***	0,7*	16,5***
Regionales (Bundesland)	1,2**	1,1**	0,4**	2,2***	3,3***	0,9**	10,4***
Lokales	0,9	0,5	0,2*	0,9**	2,0***	1,7***	7,1***
Familie	3,0***	1,4***	4,2***	1,0***	4,8***	1,5***	15,3***
Auto und Verkehr	4,0***	2,7***	2,9***	0,6*	2,3***	2,1***	12,3***
Kunst und Kultur	11,9***	9,6***	3,0***	2,0***	1,0***	1,4***	20,3***
Haus und Garten	6,9***	1,1***	0,8***	5,8***	1,9***	0,9***	20,4***
Sport	0,6	0,8	4,1***	2,0***	0,8***	0,4	7,7***
Computer und Technik	6,1***	2,5***	8,8***	3,5***	0,5**	0,3	23,7***
Promis	1,6***	1,0	7,7***	1,8***	0,7**	0,7*	13,3***
Schule und Bildung	5,3***	4,0***	4,2***	4,6***	0,2	0,9**	16,2***
Wissenschaft und Forschung	6,7***	4,4***	2,8***	0,5	1,6***	0,3	12,4***
Reise	2,9***	3,8***	0,4**	4,2***	0,3	1,2***	9,9***
Kriminalität	2,3***	1,2**	1,3***	0,7*	3,1***	0,3	8,1***
Steuern und Recht	0,8	0,6	0,1	2,5***	0,5*	0,5	4,8***
Ethik und Religion	7,4***	6,9***	0,1	1,3***	0,4	1,0**	10,4***
∅ 18 Items	4,3	2,8	3,2	2,1	1,7	0,9	13,3
Nutzungshäufigkeit Internet (4 Kat.)[1]							
Nutzung allgemein	15,1***	2,6***	3,2***	16,1***	4,1***	0,9***	54,3***
Internetforen/Blogs[a]	6,2***	1,9**	0,5**	9,1***	1,7***	0,7	19,8***
Lesen überregionaler Nachrichten[a]	2,3***	1,7**	0,9***	1,4**	0,5	0,7	6,3***
Lesen regionaler/lokaler Nachrichten[a]	0,9	1,0	0,5**	1,1*	0,7	1,3**	4,9***
Information reg./lokale Veranstaltungen[a]	6,5***	3,8***	0,2	3,4***	1,0*	0,5	13,0***
Kauf/Verkauf von Dingen[a]	2,8***	1,7	0,2	8,0***	0,6	0,8	12,7***
∅ 6 Items	5,6	2,1	0,9	6,5	1,4	0,8	18,5
Lektürehäufigkeit Printmedien (4-5 Kat.)[1]							
Lokalzeitung	3,3***	2,3***	0,0	7,4***	0,2	3,8***	18,6***
Boulevardzeitung	2,8***	1,6***	0,1	0,5	2,7***	0,6	6,9***
überregionale Tageszeitung	21,7***	11,7***	0,2	2,3***	2,7***	0,3	29,4***
kostenlose Wochenblätter	3,7***	2,9***	1,2***	4,8***	1,1***	0,9**	14,0***
Wochenzeitungen	9,7***	6,1***	0,7***	2,3***	2,2***	1,8**	17,7***
politische Magazine	15,3***	7,6***	0,3**	2,7***	2,4***	1,6***	25,9***
Amtsblatt	5,4***	0,7	0,0	9,4***	2,2***	2,5***	24,8***
Stadtmagazine	17,4***	6,2***	0,1	8,2***	4,6***	0,7	35,5***
∅ 8 Items	9,9	4,9	0,3	4,7	2,3	1,5	21,6
∅ 36 Medienitems insgesamt	5,9	3,1	1,9	4,0	1,7	1,0	16,8

Anmerkungen: Siehe *Tabelle A1a*. Datenquellen: [1] Medienstudie von Otte 2010. [a] Subsample von Befragten, die täglich oder mehrmals wöchentlich das Internet nutzen.

Literatur

Abel, Theodore. 1948. The Operation called Verstehen. *American Journal of Sociology* 54: 211-218.

Ajzen, Icek. 1985. From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. In *Action Control. From Cognition to Behavior*, Hrsg. Julius Kuhl, Jürgen Beckmann, 11-39. Heidelberg: Springer.

Ajzen, Icek, und Martin Fishbein. 1980. *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior.* Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Balog, Andreas. 2008. Verstehen und Erklären bei Max Weber. In *Verstehen und Erklären. Sozial- und kulturwissenschaftliche Perspektiven*, Hrsg. Rainer Greshoff, Georg Kneer, Wolfgang Ludwig Schneider, 73-93. München: Fink.

Bartelborth, Thomas. 2007. *Erklären.* Berlin: de Gruyter.

Bourdieu, Pierre. 1982. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Braun, Norman. 2008. Theorie in der Soziologie. *Soziale Welt* 59: 373-395.

Coleman, James S. 1996. Social Theory, Social Research, and a Theory of Action. *American Journal of Sociology* 91: 1309-1335.

Davis, James A. 1982. Achievement Variables and Class Cultures: Family, Schooling, Job, and forty-nine Dependent Variables in the Cumulative GSS. *American Sociological Review* 47: 569-586.

DeMaris, Alfred. 2002. Explained Variance in Logistic Regression. A Monte Carlo Study of Proposed Measures. *Sociological Methods & Research* 31: 27-74.

Diekmann, Andreas, und Peter Preisendörfer. 1998. Umweltbewußtsein und Umweltverhalten in Low- und High-Cost-Situationen. Eine empirische Überprüfung der Low-Cost-Hypothese. *Zeitschrift für Soziologie* 27: 438-453.

Drieseberg, Thomas. 1992. Lebensstile in der Marktforschung – eine empirische Bestandsaufnahme. *Planung & Analyse* 5/92: 18-26.

Esser, Hartmut. 1993. *Soziologie. Allgemeine Grundlagen.* Frankfurt a. M.: Campus.

Esser, Hartmut. 1996. What is Wrong with „Variable Sociology"? *European Sociological Review* 12: 159-166.

Friedman, Michael. 1974. Explanation and Scientific Understanding. *Journal of Philosophy* 71: 5-19.

Gerring, John. 2005. Causation. A Unified Framework for the Social Sciences. *Journal of Theoretical Politics* 17: 163-198.

Götz, Konrad, Willi Loose, Martin Schmied und Steffi Schubert. 2003. *Mobilitätsstile in der Freizeit. Minderung der Umweltbelastungen des Freizeit- und Tourismusverkehrs.* Berlin: Erich Schmidt Verlag.

Häder, Michael. 2006. *Empirische Sozialforschung. Eine Einführung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Hagle, Timothy M., und Glenn E. Mitchell II. 1992. Goodness-of-Fit Measures for Probit and Logit. *American Journal of Political Science* 36: 762-784.

Hartmann, Peter H. 1999. *Lebensstilforschung. Darstellung, Kritik und Weiterentwicklung.* Opladen: Leske + Budrich.

Hedström, Peter. 2005. *Dissecting the Social. On the Principles of Analytical Sociology.* Cambridge: Cambridge University Press.

Kaplan, Abraham. 1964. *The Conduct of Inquiry. Methodology for Behavioral Science.* San Francisco: Chandler.

King, Gary. 1986. How not to lie with Statistics: Avoiding Common Mistakes in Quantitative Political Science. *American Journal of Political Science* 30: 666-687.

Kitcher, Philip. 1981. Explanatory Unification. *Philosophy of Science* 48: 507-531.

Klein, Thomas. 2005. *Sozialstrukturanalyse. Eine Einführung.* Reinbek: Rowohlt.

Kohli, Martin. 1985. Die Institutionalisierung des Lebenslaufs. Historische Befunde und theoretische Argumente. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 37: 1-29.

Landeshauptstadt Wiesbaden. 2009. *Soziale Milieus in Wiesbaden.* Wiesbaden: Amt für Strategische Steuerung, Stadtforschung und Statistik.

Lazarsfeld, Paul F., und Robert K. Merton. 1954. Friendship as Social Process: A Substantive and Methodological Analysis. In *Freedom and Control in Modern Society*, eds. Morroe Berger, Theodore Abel, Charles H. Page, 18-66. New York: Octagon.

Little, Daniel. 1991. *Varieties of Social Explanation. An Introduction to the Philosophy of Social Science.* Boulder: Westview.

Mahoney, James. 2001. Beyond Correlational Analysis. Recent Innovations in Theory and Method. *Sociological Forum* 16: 575-593.

Mannheim, Karl. 1964. Das Problem der Generationen. In *Karl Mannheim: Wissenssoziologie. Auswahl aus dem Werk,* Hrsg. Kurt H. Wolff, 509-565. Berlin: Luchterhand.

Mayerl, Jochen. 2010. Die Low-Cost-Hypothese ist nicht genug. Eine empirische Überprüfung von Varianten des Modells der Frame-Selektion zur besseren Vorhersage der Einflussstärke von Einstellungen auf Verhalten. *Zeitschrift für Soziologie* 39: 38-59.

Mayntz, Renate. 2009. *Sozialwissenschaftliches Erklären. Probleme der Theoriebildung und Methodologie.* Frankfurt a. M.: Campus.

McKelvey, Richard D., und William Zavoina. 1975. A Statistical Model for the Analysis of Ordinal Level Dependent Variables. *Journal of Mathematical Sociology* 4: 103-120.

Opp, Karl-Dieter. 1999. *Methodologie der Sozialwissenschaften. Einführung in Probleme ihrer Theorienbildung und praktischen Anwendung.* 4., durchgesehene Auflage. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Otte, Gunnar. 2004. *Sozialstrukturanalysen mit Lebensstilen. Eine Studie zur theoretischen und methodischen Neuorientierung der Lebensstilforschung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Otte, Gunnar. 2005a. Hat die Lebensstilforschung eine Zukunft? Eine Auseinandersetzung mit aktuellen Bilanzierungsversuchen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 1-31.

Otte, Gunnar. 2005b. Entwicklung und Test einer integrativen Typologie der Lebensführung für die Bundesrepublik Deutschland. *Zeitschrift für Soziologie* 34: 442-467.

Otte, Gunnar. 2010. Fans und Sozialstruktur. In *Fans. Soziologische Perspektiven*, Hrsg. Jochen Roose, Mike S. Schäfer, Thomas Schmidt-Lux, 69-107. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Otte, Gunnar, und Nina Baur. 2008. Urbanism as a Way of Life? Räumliche Variationen der Lebensführung in Deutschland. *Zeitschrift für Soziologie* 37: 93-116.

Pape, Simone. In Vorbereitung. *Sozialstrukturelle Determinanten des Weinkonsums.* Zürich: Universität Zürich, Soziologisches Institut (Dissertation).

Quandt, Markus, und Dieter Ohr. 2004. Worum geht es, wenn es um nichts geht? Zum Stellenwert von Niedrigkostensituationen in der Rational Choice-Modellierung normkonformen Handelns. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56: 683-707.

Rössel, Jörg. 2008. Conditions for the Explanatory Power of Life Styles. *European Sociological Review* 24: 231-241.

Rössel, Jörg. 2009. *Sozialstrukturanalyse. Eine kompakte Einführung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Salmon, Wesley C. 1998. *Causality and Explanation.* Oxford: Oxford University Press.

Schelling, Thomas C. 1978. *Micromotives and Macrobehavior.* New York: Norton.

Schnell, Rainer, Paul B. Hill und Elke Esser. 1999. *Methoden der empirischen Sozialforschung.* 6., völlig überarbeitete und erweiterte Auflage. München: Oldenbourg.

Schulze, Gerhard. 1992. *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart.* Frankfurt a. M.: Campus.

Schurz, Gerhard. 2004. Erklären und Verstehen: Tradition, Transformation und Aktualität einer klassischen Kontroverse. In *Handbuch der Kulturwissenschaften. Bd. 2: Paradigmen und Disziplinen*, Hrsg. Friedrich Jaeger, Jürgen Straub, 156-174. Stuttgart: Metzler.

Schurz, Gerhard. 2007. Wissenschaftliche Erklärung. In *Wissenschaftstheorie. Ein Studienbuch,* Hrsg. Andreas Bartels, Manfred Stöckler, 69-88. Paderborn: Mentis.

Schütz, Alfred. 1974. *Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt. Eine Einleitung in die verstehende Soziologie* (1932). Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Spellerberg, Annette, und Regina Berger-Schmitt. 1998. *Lebensstile im Zeitvergleich. Typologien für West- und Ostdeutschland 1993 und 1996.* Arbeitspapier FS III 98-403. Berlin: WZB.

Weber, Max. 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie* (1922). 5., revidierte Auflage. Tübingen: Mohr.

Korrespondenzanschrift: PD Dr. Gunnar Otte, Universität Zürich, Soziologisches Institut, Andreasstrasse 15, 8050 Zürich, Schweiz
E-Mail: otte@soziologie.uzh.ch

DIE BEDEUTUNG VON LEBENSSTILEN FÜR DIE ERKLÄRUNG VON SOZIAL-RÄUMLICHEN PROZESSEN

Jörg Blasius und Jürgen Friedrichs

Zusammenfassung: Das Konzept der Lebensstile wird in unterschiedlichen Bereichen verwendet, z. B. in den Sozialwissenschaften, der Marktforschung und in Studien zum Gesundheitsverhalten. Wir untersuchen für den ersten Bereich anhand empirischer Befunde, welche Erklärungskraft Typologien von Lebensstilen für sozial-räumliche Prozesse haben, als Beispiele verwenden wir Gentrification, Suburbanisierung und Segregation. Im ersten Teil erörtern wir generelle Probleme der Messung von Lebensstilen. Im Anschluss daran analysieren wir, inwieweit Lebensstile fruchtbar sind, um die drei Prozesse zu beschreiben und zu erklären. Im dritten Teil entwickeln wir eine Theorie der Wohnstandortwahl und untersuchen, welchen Beitrag Lebensstile zu dieser Theorie leisten können. Wir finden nur einen begrenzten Nutzen des Konzepts für die genannten sozial-räumlichen Prozesse; während der Ansatz relativ gut zur Erklärung von Prozessen der Gentrification verwendet werden kann, können Suburbanisierungsprozesse besser mit Hilfe des Lebenszyklusmodells erklärt werden, zur Erklärung von Segregation eignen sie sich nicht. Diese Ergebnisse weiterführend, skizzieren wir, wie sich das Konzept der Lebensstile von Bourdieu für eine Theorie der Wohnstandortwahl nutzen ließe.

I. Einleitung

Lebensstile werden in sehr unterschiedlichen Bereichen zur Erklärung von sozialen Sachverhalten eingesetzt, sei es in der Marktforschung, in der Medizin und insbesondere in den Sozialwissenschaften. In diesem Beitrag untersuchen wir, welche Erklärungskraft Typologien von Lebensstilen für sozial-räumliche Prozesse zukommt, speziell für die der Gentrification, Segregation und Suburbanisierung. Wir erörtern empirische Forschungsbefunde unter zwei Aspekten: den Messproblemen von Lebensstilen und ihrem Nutzen für die Stadtforschung. Dazu behandeln wir zunächst allgemeine Probleme der Messung von Lebensstilen *(Abschnitt II)*. Anschließend untersuchen wir für die drei Prozesse, in welchem Maße Lebensstile dazu geeignet sind, sie besser zu beschreiben und zu erklären als soziodemografische Merkmale *(Abschnitt III)*. Der vierte Abschnitt richtet sich auf eine Theorie der Wohnstandortwahl und auf einschlägige empirische Studien, in denen Lebensstile für die Analyse von sozial-räumlichen Prozessen verwendet wurden. Auf der Basis dieser Befunde diskutieren wir, welchen Erkenntnisgewinn Analysen sozial-räumlicher Prozesse mithilfe von Lebensstiltypologien haben können. Im *Abschnitt V* fassen wir die Ergebnisse knapp zusammen und zeigen weiteren Forschungsbedarf auf.

II. Die Messung von Lebensstilen

Bei allen empirischen Analysen von Lebensstilen gibt es ein grundsätzliches methodologisches Problem: Es ist nicht eindeutig definiert, was beschrieben werden soll und welche Vorgehensweise dazu geeignet ist. In der Regel ist das Vorgehen empiristisch: Zur Ermittlung von distinkten Gruppen werden lange Listen mit bis zu 150 meist ordinal skalierten Variablen als Eingabeinformationen verwendet, mit denen Einstellungen und Verhaltensweisen gemessen werden. Das Vorgehen ist vergleichbar einer großen Anzahl von Schrotkugeln im Gewehr, mit denen man sicherstellen möchte, eine Form von „Beute/Wild" zu treffen. In der empirischen Forschung werden dementsprechend viele Variablen gleichzeitig berücksichtigt, um sicherzugehen, zumindest irgendeinen Lebensstil zu finden. Weil man nicht genau weiß, was es ist, kann auch nicht gesagt werden, wo die „Beute", die soziale Gruppe, zu treffen ist. Im Prinzip überlassen die meisten quantitativen Analysen von Lebensstilen die Definition der Beute einem statistischen Verfahren, meist einem skalierungs- oder clusteranalytischen. Bezogen auf die clusteranalytischen Verfahren dürften die Ansätze am bekanntesten sein, die im internationalen Bereich unter VALS (Values and Life Styles) und AIO (Activities, Interests, Opinions) subsumiert werden (Fraj und Martinez 2006; López Sintas und Gracía Álvarez 2005; Mitchell 1984; Todd und Lawson 2001); im deutschsprachigen Raum ist dazu der Ansatz der SINUS-Milieus zu zählen (Becker und Nowak 1982; Küppers 2003; Vester et al. 2001).

Auf der Basis einer derartigen Typologisierung wird dann ein Name für das jeweilige Cluster gewählt; SINUS unterscheidet bei seinen zehn Milieus, die für Deutschland im Jahr 2010 gelten, u. a. ein „konservativ-etabliertes", ein „liberal-intellektuelles", ein „hedonistisches Milieu" sowie eine „Bürgerliche Mitte" (SINUS 2011). Diese Milieus werden u. a. vom vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e. V. zur Klassifikation der Stadtbevölkerung verwendet. Die Namen der Milieus unterscheiden sich dabei leicht von der für Gesamtdeutschland gültigen Klassifikation. So werden z. B. die Mitglieder des „liberal-intellektuellen" Milieus vom vhw als „Kosmopoliten" bezeichnet (Schipperges 2010: 285). Das Problem bei diesen Analysen ist, dass immer irgendwelche Lebensstilgruppen gefunden werden, unabhängig davon, wie groß ihr Realitätsgehalt ist und ob sie reproduzierbar sind oder nicht (vgl. auch Otte 2005: 3). Des Weiteren können schon geringfügige Änderungen bei den Items dazu führen, dass neue Cluster gefunden werden, die auch beschrieben und interpretiert werden können, die aber nicht auf einen Wandel der Sozialstruktur, sondern auf methodische Effekte zurückgeführt werden sollten (Blasius 1994).

Eine andere Gruppe von Verfahren richtet sich auf latente Räume, die mit Hilfe von Skalierungstechniken bestimmt werden. Hierzu gehören insbesondere die Arbeiten, die eng mit dem Namen Pierre Bourdieu verbunden sind und die unter dem Begriff „soziale Räume" („social spaces") subsumiert werden (Blasius und Friedrichs 2008; Blasius und Mühlichen 2010; Gerhards und Anheier 1989; Hjellbrekke und Korsnes 2009; Kirchberg 1994; Le Roux et al. 2008; Lebaron 2009; Rosenlund 1996; Veenstra 2009). Als multivariates Verfahren wird meist die Korrespondenzanalyse (Blasius 2001; Greenacre 1984, 2007) verwendet, und die Ergebnisse werden in der Regel in einem zweidimensionalen Raum dargestellt. Als Eingabeinformationen der Korrespondenzanalyse werden Indikatoren des Lebensstils verwendet, die im Fall von Bourdieu Indikato-

ren des ökonomischen und des kulturellen Kapitals sind. Die so konstruierten sozialen Räume sind relativ stabil, einmal gefundene Zusammenhänge bleiben auch dann bestehen, wenn weitere Variablen eingeführt werden, die mit den zuvor aufgenommenen unkorreliert sind (Blasius 2001: 133-138).

Bourdieu und seine Anhänger verwenden meist multi-response-Fragen zur Ermittlung von Lebensstilen. Den Befragten werden dabei Listen von etwa 10 bis 15 Items vorgelegt, aus denen sie die drei oder fünf wählen sollen, die für sie am stärksten zutreffen. Bourdieu (1982) verwendet z. B. Fragen zu den Eigenschaften der Wohnungseinrichtung, den Quellen des Möbelerwerbs und Präferenzen beim Servieren von Speisen für Gäste. Die beiden ersten Dimensionen eines mit Hilfe der Korrespondenzanalyse konstruierten sozialen Raumes werden in der Regel entweder als „kulturelles Kapital" und „ökonomisches Kapital" oder als „Kapitalvolumen" und „Zusammensetzung von kulturellem und ökonomischem Kapital" beschrieben. Auch wenn die Achsenbezeichnungen unterschiedlich sind, so sind beide Darstellungen äquivalent und können ineinander überführt werden (vgl. Blasius und Friedrichs 2008). In seiner Theorie beschreibt Bourdieu (1983) auch das soziale Kapital, es wird aber aufgrund der aufwendigen empirischen Erhebung (mit Hilfe sozialer Netzwerke) nur selten verwendet.

Ohne an dieser Stelle die Vor- und Nachteile von clusteranalytischen Verfahren und Skalierungstechniken zu diskutieren (vgl. dazu Hartmann, in diesem Band), ist zu fragen, ob mit Hilfe von Lebensstilen erklärt werden kann, welche Wohngebiete von welcher Gruppe bevorzugt werden. Wenn ja, gelten die für Köln gefundenen Ergebnisse auch für Hamburg, München, Duisburg und Dresden? Die Frage nach der Erklärungskraft von Lebensstilen führt bei der Analyse von Wohnstandortwahlen zu einem weiteren Problem: Lebensstile sind Merkmale von Personen. Wenn jedoch die Wohnstandortwahl untersucht wird, dann handelt es sich um Entscheidungen von Haushalten. Wie aber lassen sich die Lebensstile von Haushalten bestimmen, und inwieweit können bestehende Typologien von Personen auf Haushalte übertragen werden? Die Frage lautet demnach, wie mit Hilfe von individuellen Lebensstilmerkmalen Entscheidungen von Haushalten erklärt werden können. Im Fall von Ein-Personen-Haushalten ist die Antwort einfach: Die Lebensstile der Personen sind gleich jenen der Haushalte. Bei Haushalten mit zwei oder mehr Personen müssten die Lebensstile all der Personen einbezogen werden, die auf die Wohnortentscheidungen des Haushaltes einen Einfluss haben. Verwendet man, wie es bei vielen Studien zur Wahl des Wohnstandortes der Fall ist, den sozio-ökonomischen Status (SES), dann ist die Frage relativ einfach zu beantworten: In der Regel wird der SES des Haushaltsvorstandes (oder der höchste SES, den ein Mitglied des betreffenden Haushaltes hat) dem gesamten Haushalt zugeschrieben; alternativ kann das Äquivalenzeinkommen verwendet werden. Würde analog der Lebensstil der statushöchsten Person im Haushalt verwendet, so müsste unterstellt werden, dass die Lebensstile aller Haushaltsmitglieder gleich oder zumindest sehr ähnlich sind. Das dürfte schon bei Haushaltsmitgliedern unterschiedlichen Alters nicht zutreffen, z. B. bei Eltern und Jugendlichen.

Bevor wir in *Abschnitt IV* mit Hilfe des Konzeptes des sozialen Raumes die Zuordnung von Wohnraum auf unterschiedlichen sozial-räumlichen Ebenen erklären, beschreiben wir im folgenden Abschnitt unterschiedliche sozial-räumliche Prozesse: Suburbanisierung, Gentrification und Segregation. Allen drei Prozessen liegt eine Wohnstandortwahl von Haushalten zugrunde. Sie ist *direkt* im Falle der Suburbanisierung

(Wohnstandort in einer Umlandgemeinde) und der Gentrification (Wohnstandort in einem innenstädtischen Aufwertungsgebiet), hingegen *indirekt* im Falle der Segregation, da diese das unbeabsichtigte Ergebnis individueller Wohnstandortentscheidungen – seien sie auch durch Restriktionen eingeschränkt – auf der Makroebene der Stadt ist (Schelling 1978). Um zu prüfen, für welche sozial-räumlichen Sachverhalte Erklärungen mit Hilfe des Lebensstils bedeutsam sind, diskutieren wir die Ergebnisse entsprechender empirischer Studien.

III. Sozial-räumliche Prozesse in der Stadt

Im Folgenden unterscheiden wir drei sozial-räumliche Prozesse, für deren Erklärung Lebensstilmerkmale verwendet werden können: Suburbanisierung, Gentrification und Segregation. Die Erklärungskraft der Lebensstile ist dabei unterschiedlich – und sie unterscheidet sich auch in Abhängigkeit von der sozialen Position der Haushalte. Wie noch zu zeigen ist, kann die Wohnstandortwahl für die Mitglieder der oberen Klassen relativ gut und für die Mitglieder der mittleren Klassen zumindest einigermaßen gut prognostiziert werden; für die Mitglieder der unteren Klassen gelingt dies nur sehr eingeschränkt oder gar nicht.

1. Suburbanisierung

Unter Suburbanisierung ist das Bevölkerungswachstum von Umlandgemeinden zu verstehen, das auf (positive) Wanderungssalden zurückgeht. Die Zuzüge können aus der Kernstadt (der Stadt in ihren administrativen Grenzen) oder aus anderen Orten erfolgen. Uns interessiert hier insbesondere die Stadt-Umland-Wanderung.

In den USA setzte dieser Prozess in den späten 1950er Jahren ein (Friedrichs und von Rohr 1975). Zuerst verlagerten Firmen ihre Produktionsbetriebe ins Umland, weil sie nur zu hohen Kosten am innenstädtischen Standort hätten expandieren können und weil sie im Umland preiswertere Grundstücke erwerben und deshalb eine eingeschossige Bauweise verwirklichen konnten. Es folgte die Bevölkerung, wobei die Oberschicht z. T. schon vor den Fabriken in das Umland gezogen war. Es waren vor allem junge, verheiratete Personen der weißen Mittelschicht (Müller und Rohr-Zänker 2001: 31), die aus den Kernstädten fortzogen, um Eigentum zu erwerben, aber auch, um sich von der Minorität der Schwarzen nicht nur sozial, sondern auch räumlich zu distanzieren („white flight"). So nahm die Bevölkerung der USA in den Suburbs zwischen 1950 und 1960 um 49 Prozent, von 1960 bis 1970 um 26 Prozent, die der Kernstädte aber nur um 11 Prozent bzw. 5 Prozent zu (Friedrichs 1983: 170).

In der nächsten Phase zogen Unternehmen des tertiären Sektors nach. Darunter waren Technologiezentren, die im Grünen, oft in parkähnlichen Anlagen, errichtet wurden und die hochqualifizierte Arbeitskräfte anzogen, von denen viele bereits in den Suburbs wohnten. Zuletzt kamen die flächenextensiven Supermärkte und Shopping-Center, die ebenso wie die Produktionsstätten eingeschossig bauten und die für ihre Kunden große Parkflächen vorhalten konnten. Die Standortvorteile waren die räumlich nahen und gut verdienenden suburbanen Haushalte, die für den hohen Flächenbedarf

der Märkte und ihrer Parkplätze relativ niedrigen Bodenpreise sowie eine gute Anbindung an die Highways.

Die Suburbs unterschieden sich nach ihrer Funktion. Es gab solche, die überwiegend dem Wohnen dienten, und solche, die sich als „Arbeits-Suburbs" kennzeichnen ließen. Zusätzlich bildeten sich in einer noch weiteren Entfernung von der Kernstadt Städte heraus, die sowohl ein Wachstum der Bevölkerung als auch der Arbeitsplätze aufwiesen: Edge Cities (Gareau 1991).

In Westdeutschland entsprach der Verlauf der Suburbanisierung im Wesentlichen demjenigen in den USA. Hier zeigte sich die gleiche Abfolge der Zuwanderung: sekundärer Sektor, Bevölkerungswachstum, tertiärer Sektor (Friedrichs und von Rohr 1975). Die Suburbanisierung der Bevölkerung hatte sowohl in den westdeutschen Städten als auch in den Städten anderer westlicher Länder ähnliche Gründe wie in den nordamerikanischen: Die Mittelschicht-Haushalte standen bei der Geburt des ersten oder zweiten Kindes vor der Wahl, entweder eine größere Wohnung in der Kernstadt oder ein Haus im Umland zu suchen. Da die Wohnungen in der Kernstadt im Vergleich zur Wohnfläche teurer waren als diejenigen im Umland und da man dort Eigentum steuerbegünstigt erwerben konnte, das überdies einen Garten für die Kinder beinhaltete, sprach der trade-off für den suburbanen Standort. Diese Wanderungen haben in der Periode 1970 bis 1987 zu einem starken Bevölkerungswachstum der Umlandgemeinden (und zu Verlusten in den Kernstädten) geführt: München +32,3 Prozent (Kernstadt: –8,4 Prozent), Hamburg: +18,9 Prozent (–11,2 Prozent), Köln: +16,5 Prozent (–6,5 Prozent) (Friedrichs 1995: 107).

Haushalte zogen nicht nur aus der Kernstadt, sondern auch aus anderen Städten in das benachbarte Umland der Stadt. So belegen Aring und Herfert (2001: 47) am Beispiel von Stuttgart, dass von 1988 bis 1995 insgesamt 144 800 Personen in die Stadtregion gezogen sind. Davon zogen 57 900 in die Kernstadt, aber 86 900 in die Umlandgemeinden; zusätzlich zogen 27 200 Personen von der Kernstadt in die Umlandgemeinden. In Motivstudien wurde als das entscheidende Kriterium für den Umzug in das Umland die Stellung im Lebenszyklus ermittelt, Lebensstile wurden nur begrenzt zur Erklärung verwendet (siehe *Abschnitt IV.2*).

Während das Muster der Suburbanisierung in den westdeutschen Stadtregionen weitgehend dem nordamerikanischen entsprach, unterscheidet es sich davon in den ostdeutschen Städten. Die Suburbanisierung hat hier erst nach 1990 eingesetzt und kann insofern als „nachholend" bezeichnet werden. Sie unterscheidet sich von der westdeutschen in mehrfacher Hinsicht:

1. Die Suburbanisierung ist eng mit einem steigenden Wohlstand und als Teil dessen mit einer steigenden Anzahl privater PKW verbunden; dieser stieg in Ostdeutschland erst nach der Wende erheblich.
2. Die Wohnungen in den Innenstädten waren vielfach in einem schlechten baulichen Zustand, zu Zeiten der DDR wurde in diesen Bestand kaum investiert. Hinzu kommt, dass nach der Wende die Eigentumsverhältnisse oft unklar waren, sodass durch Restitutionsprozesse das Angebot weiter verknappt wurde.
3. Insbesondere aufgrund der unklaren Rechtsverhältnisse konnte der enorme Flächenbedarf der Einkaufszentren und Fachmärkte schneller und leichter im Umland verwirklicht werden, mithin stand die Suburbanisierung des tertiären Sektors am An-

fang (Karsten und Usbeck 2001). Es entstanden riesige Verbrauchermärkte, so z. B. das Dreieck Leipzig-Halle-Merseburg, in dem schon 1993 auf 864 990 Quadratmetern die größte Konzentration von Verkaufsflächen in Europa entstand (vgl. Friedrichs 1996: 385; Karsten und Usbeck 2001; Kulke 2001).

4. Die ostdeutsche Suburbanisierung der Bevölkerung war zunächst von dem neuen Angebot an Gütern aller Art getrieben, welches mit der Wiedervereinigung kam (Aring und Herfert 2001). Westdeutsche Investoren boten Einfamilienhäuser und Wohnungen in Mehrfamilienhäusern an, die als Abschreibungsobjekte (GbR) konzipiert und vom Bund mit Sonderabschreibungen von 50 Prozent der Baukosten belohnt wurden. Nicht zuletzt deshalb richteten sie sich zum Teil an die falschen Zielgruppen (Aring und Herfert 2001: 46, 48). Das Angebot umfasste nicht nur Eigentumsobjekte, sondern auch Mietwohnungen, sodass im Gegensatz zu Westdeutschland der Eigentümeranteil in den ostdeutschen Vororten niedriger ist (Aring und Herfert 2001: 50).
5. Das zum Teil nicht der Nachfrage entsprechende Angebot beruhte wahrscheinlich darauf, dass die Haushaltstypen, die in Westdeutschland typischerweise in das Umland zogen, auch für Ostdeutschland als potenzielle Nachfrager angesehen wurden. Das war jedoch nicht zutreffend, denn die Suburbanisierung in Ostdeutschland fand zu einem Zeitpunkt statt, zu dem sich die Anteile der einzelnen Haushaltstypen geändert hatten; insbesondere gab es einen zunehmenden Anteil von Haushalten ohne Kinder (Aring und Herfert 2001: 51 f.).
6. Die Motive der Haushalte in West- und Ostdeutschland für die Wahl eines Wohnstandortes scheinen sich zu unterscheiden. In Ostdeutschland ist es seltener der Erwerb von Eigentum, sondern der Wunsch nach einer möglichst großen Wohnfläche für „individuelle Entfaltungsmöglichkeiten“ (Aring und Herfert 2001: 52) sowie der Wunsch nach einer kinderfreundlichen Umwelt (Herlyn et al. 1994).

2. Gentrification[1]

Seit den 1980er Jahren ist in den innenstadtnahen Wohngebieten deutscher Großstädte ein deutlicher Wandel zu beobachten. Äußerlich sichtbar wird er durch aufwendige Arbeiten an den Fassaden von alten Wohngebäuden und die Eröffnung neuer Geschäfte in der Nachbarschaft, die auf anspruchsvolle und gut verdienende Käufer warten. So wird aus dem Spirituosengeschäft der gehobene Weinladen, in dem überwiegend „edle Tropfen“ für die neuen Bewohner angeboten werden, aus dem „Frisörsalon Else“ wird „Hairways“. Mit der Renovierung der Gebäude und der Modernisierung der Wohnungen gehen entweder deutlich steigende Mieten oder die Umwandlung in Wohneigentum einher. Die von den Investoren und durchaus auch von der Stadtverwaltung (Wingenfeld 1990) erwarteten neuen Bewohner der Viertel bringen ihren Lebensstil

1 Der englische Begriff „Gentrification“ bezeichnet sowohl einen Zustand als auch einen Prozess, im deutschsprachigen Raum wird z. T. nach „Gentrification“ (Zustand) und „Gentrifizierung“ (Prozess) unterschieden. Im Einklang mit der internationalen Fachliteratur verzichten wir auf diese Unterscheidung.

mit, der dem neuen Angebot an Geschäften, Restaurants und anderen Orten des Genusses entspricht.

Die neuen Bewohner, die in ein derart aufgewertetes Gebiet ziehen, werden als „Pioniere" und „Gentrifier" bezeichnet. Bei den Pionieren handelt es sich um relativ risikofreudige und relativ junge Personen – als obere Altersgrenze werden meistens Werte um 35 Jahre genannt (Blasius 1993; Dangschat und Friedrichs 1988) –, die als erste in ein Viertel ziehen, um dort preisgünstigen Wohnraum zu finden, der ihren Bedürfnissen entspricht. Die Pioniere sind aber nicht nur jung, sie sind auch überdurchschnittlich gut gebildet, meistens kinderlos, haben ein relativ geringes Einkommen und sind bereit, in unterschiedlichen Wohnformen zu leben. Typische Pioniere sind Studierende, Designer, Fotografen und Musiker, die beruflich (noch) nicht etabliert sind. Durch ihren Zuzug verändert sich das Angebot im Wohnviertel. Es kommen Geschäfte und Betriebe, die in den Pionieren ihre Kunden suchen, z. B. Szenekneipen, „Alternativläden", aber auch relativ preisgünstige Restaurants mit ethnischer Küche.

Durch diesen Wandel der Bewohnerschaft und des Viertels wird das Gebiet auch für weniger risikofreudige Personen wie die Gentrifier attraktiv. Sie sind die neuen Bewohner, die gemäß dem „doppelten Invasions-Sukzessionszyklus" (Clay 1979; Dangschat 1988) nach den Pionieren in das Gebiet ziehen und ihrerseits die Pioniere sowie die verbliebenden Alteingesessenen verdrängen. Bei den Gentrifiern handelt es sich um Personen, die im Schnitt etwas älter als die Pioniere sind; als Altersgrenze werden Werte um die 45 Jahre angegeben. Im Gegensatz zu den Pionieren verfügen Gentrifier über ein relativ hohes Einkommen und leben meistens nur in Ein- bis Zweipersonenhaushalten, selten ist ein Kind dabei, aber nie mehrere. Bei Gentrifiern kann es sich auch um ehemalige Pioniere handeln, z. B. um ehemalige Studierende, die nach dem Examen eine Stelle gefunden haben und die Wohnung behalten (zur Gruppeneinteilung bei der Analyse von Gentrification in ostdeutschen Städten siehe Glatter und Killisch 2004: 51).

Der Prozess der Gentrification kann exemplarisch anhand der Arbeit von Zukin (1982) beschrieben werden, die die Veränderung der Nutzung und das Leben in ehemaligen Fabrikgebäuden (Loft-Living) in New York beschreibt. Zukin zufolge waren die ursprünglichen Mieter die Inhaber kleiner Manufakturen und Händler, die in den relativ großen, innenstadtnahen Gebäuden ihre Waren herstellten und verkauften. Die Händler nutzten die großen Gebäude ausschließlich als Arbeits-, Lager- und Verkaufsräume. Zu Beginn der 1970er Jahre wurden diese Gebäude von Künstlern entdeckt, mit ihrem Einzug wurden die Gebäude gleichzeitig Wohn- und Arbeitsraum. Durch diese neue Nachfrage stiegen die Mieten, in deren Folge die Inhaber der kleinen Manufakturen und die Händler weichen mussten, da sie die neuen Mieten nicht finanzieren konnten. Angeregt durch die ersten Loft-Bewohner entdeckten in der Folgezeit immer mehr Personen die Vorzüge des Loft-Living. Es kam zu weitergehenden (Luxus-) Modernisierungen und damit zu weiteren Mietpreissteigerungen. Die Hauptbetroffenen dieser zweiten Modernisierungswelle waren die ehemaligen Verdränger der kleinen Händler, also insbesondere die Künstler.

Loft-Living ist keinesfalls auf New York beschränkt, auch in anderen Großstädten ist diese Art des Wohnens populär (Podmore 1998). In Deutschland haben Büttner und Mühmer (2004) diesen Prozess am Beispiel eines Lofts in Berlin und zweier in Leipzig untersucht. Die von ihnen als „neue Lebensstilgruppen" bezeichneten Bewoh-

ner sind 26 bis 35 Jahre alt, ledig, Single und als Angestellte, Freiberufler oder Künstler tätig. Was sie an dieser Wohn- und Lebensform reizt, sind ein „positives Raumgefühl", der „Flair des Industriebaus", die „Helligkeit" und „offene Grundrisse" (Büttner und Mühmer 2004: 67).

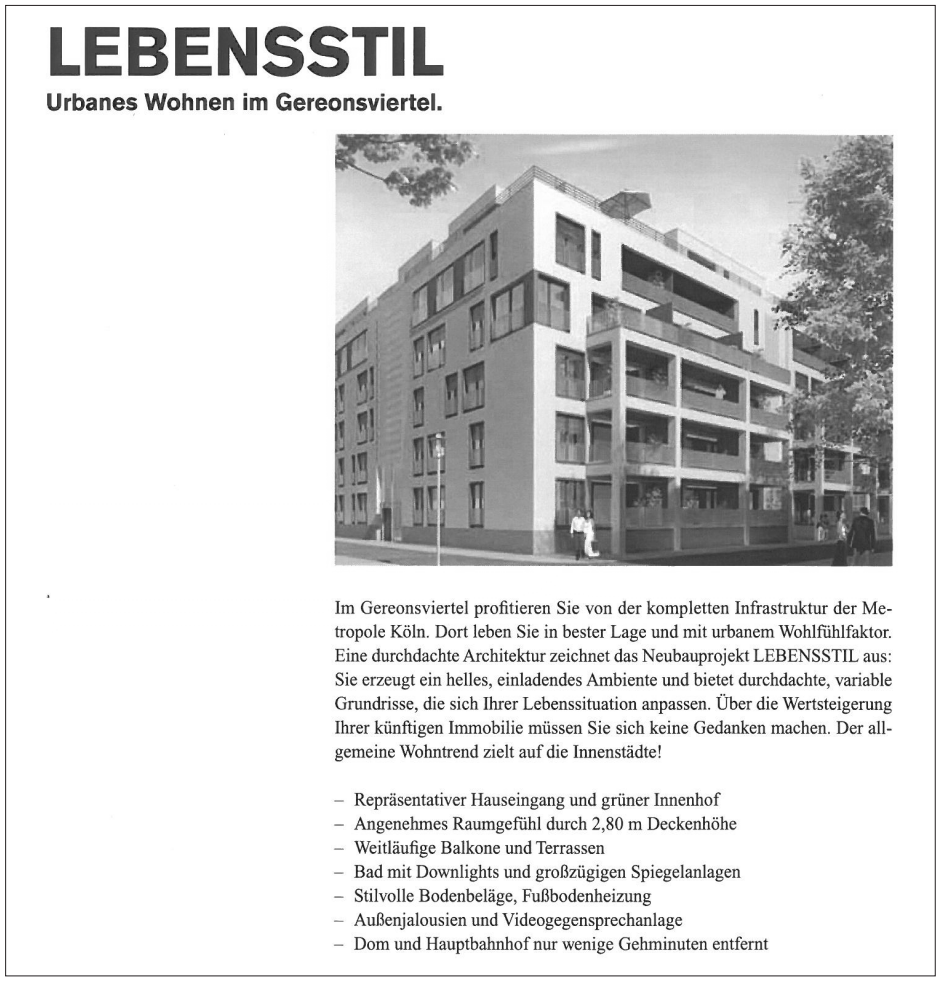
Die Nachfrage nach großem und innenstadtnahem Wohnraum fiel zeitlich mit dem kulturellen und sozialen Wandel der 1970er Jahre zusammen. Diesem Wandel liegt für Zukin (2010: 234) eine Sehnsucht nach „Authentizität" zugrunde: „Reinventing authenticity begins with creating an image to connect an aesthetic view of origins and a social view of new beginnings. The new Harlem Renaissance connects the upscaling of an impoverished area of the city, long stigmatized by poverty and racial segregation, to a glorious cultural legacy." Sie dokumentiert dies an den sozialen und physischen Veränderungen von Wohngebieten in Manhattan und Brooklyn in New York. „Brooklyns's urban imagery today combines hipsters and new immigrants, lifestyle media and blogs, and both desire to become the next cultural destination and yearning for an urban village that disappeared after World War II. For each generation, though, the idea of Brooklyn's authenticity shows an aspiration to connect the place where people live to a timeless urban experience" (Zukin 2010: 60). Es ist ein Lebens- und Konsumstil, der von unterschiedlichen Gruppen gelebt wird.

Zusätzlich zu der Vorliebe für viktorianische Gebäude und eine symmetrische Aufteilung der Räume haben die „neuen" Bewohner auch außerhalb des Wohnens „neue" Wertvorstellungen. So bezeichnet Beauregard (1986: 44) Kleidung, Schmuck, Möbel, Stereoanlagen, Urlaub, Sportausrüstung, Kameras und Autos als Teile einer sichtbaren und funktionalen Identität des Gentrifiers. Statt zu Hause zu kochen, wird im Restaurant gegessen, statt zu Hause zu bleiben (TV, Video), wird ins Kino, ins Theater oder in die Szenekneipe gegangen. Diese neuen Lebensstile sind auch Zeichen des sichtbaren Konsums, sie sind ein Ausdruck vom „Sehen" und „Gesehen werden". Blasius (1993) zeigt anhand einer empirischen Untersuchung in Köln-Nippes, dass unterschiedliche Bewohnergruppen von gentrifizierten Gebieten unterschiedliche Lebensstile haben und anhand dieser differenziert werden können; die von ihm als Gentrifier bezeichneten Personen leben z. B. überdurchschnittlich oft in Altbauwohnungen, die vor 1918 gebaut wurden, und sie bevorzugen polierte Parkettfußböden und Stuck an Wänden und Decken.

Mit dem Zuzug von risikoscheuen Gentrifiern verbleibt nur noch ein geringes Risiko zu investieren. Spätestens jetzt werden Investoren auf das Gebiet aufmerksam, kaufen Gebäude und Grundstücke, um Wohnungen in Eigentumswohnungen umzuwandeln oder Gebäude mit Eigentumswohnungen („Residenzen") zu errichten. Ein Beispiel für ein entsprechendes Angebot, das mit dem Label „Lebensstil" beworben wird, ist in *Abbildung 1* wiedergegeben.

Der Prozess der Gentrification ist nachgerade zwangsläufig in einem neoliberalen Wirtschaftssystem (wo es nur zu geringen Eingriffen in den Wohnungsmarkt kommt) und bei entsprechender Nachfrage nach Wohnraum von Pionieren und Gentrifiern. Eine unbeabsichtigte Konsequenz ihres Verhaltens ist, dass sie das Gebiet In-Wert setzen. Nicht intendierte Folgen dieser In-Wert-Setzung sind derzeit in vielen innenstadtnahen Quartieren zu beobachten, z. B. bei den Konflikten in Hamburg um das Gängeviertel (2009-2010; vgl. Breckner 2010: 31) und in Köln um das Helios-Gelände in Ehrenfeld (seit 2010). Aber auch in anderen Städten ist eine oft massive Steigerung

Abbildung 1: „Lebensstil" im Gereonsviertel



Quelle: Corpus Sireo (2010: 6).

von Mieten und Grundstückspreisen (oft um 100 Prozent) zu beobachten: so im Frankfurter Ostend (u. a. Neubau für die Europäische Zentralbank), im Münchener Westend (u. a. ein Neubau-Block, in den das Europäische Patentamt gezogen ist) und in Berlin Prenzlauer Berg/Schönhauser Allee (vgl. Häußermann und Kapphan 2000).

In einer noch weiter fortgeschrittenen Phase der Gentrification zieht eine andere Gruppe mit nochmals höheren Einkommen und noch luxuriöseren Lebensstilen in das Wohngebiet ein: die „Ultra-Gentrifier" (Alisch und Dangschat 1996: 103) oder „Super-Gentrifier", auch „super rich financifiers" (Lees 2003). Viele dieser Ultra-Gentrifier haben ihr Geld in Unternehmen der globalen Finanzdienstleistung oder Unternehmensdienstleistung verdient, der Preis eines Objektes scheint nahezu irrelevant, wenn es um seinen Besitz geht. Es ist der Griff des globalen Kapitals nach der lokalen Ebene der Nachbarschaft (Smith 2002: 441). Der Prozess wird von Lees (2003: 2487) be-

schrieben als „transformation of already gentrified, prosperous and solidly upper-middle class neighbourhoods into much more exclusive and expansive enclaves". Sie demonstriert dies am Stadtteil Brooklyn Heights in New York, wo zwischen 1970 und 2000 die Bruttomieten von 148 Dollar auf 946 Dollar (New York: 148 auf 766) und die Grundstückswerte von Eigenheimen von 54 268 auf 999 213 US-Dollar gestiegen sind (New York: 28 194 auf 250 307); das Durchschnittseinkommen der Haushalte betrug 200 000 US-Dollar im Vergleich zu 50 000 in New York (Lees 2003: 2497, 2499). Hier treffen nun unterschiedliche Lebensstile, Lebensentwürfe und vor allem materielle Interessen aufeinander. Zugespitzt formuliert: Investoren und Spekulanten ernten erfolgreich die Früchte, welche die Pioniere gesät haben. Die Folge ist, dass sich Pioniere neue Gebiete suchen und erschließen müssen.

Eine wichtige Position in diesem Prozess haben die Makler. Bridge (2001) betrachtet Wohnungsmakler als Bindeglied zwischen dem Geschmack der potenziellen Nachfrager und dem Preis des Objektes für die Wahl eines Wohnstandortes. Im Mittelpunkt seiner Betrachtung steht die Nachfrage der potenziellen Bewohner. Die zu modellierenden Faktoren basieren auf der Attraktivität der Produkte „Wohnung" und „Nachbarschaft" sowie auf dem Geschmack der zukünftigen Bewohner. Die Präferenzen der gut situierten Nachfrager verwenden die Wohnungsmakler, um gezielt Veränderungen in Richtung einer Aufwertung vorzunehmen, oder wie Bridge (2001: 93) es ausdrückt: „‚taste' has converted into ‚price'".

3. Segregation

Unter Segregation wird die disproportionale Verteilung von Elementen, hier von sozialen Gruppen, über die Teilgebiete einer Stadt verstanden (Friedrichs 1983: 217). Der Begriff der Segregation wurde in den 1920er Jahren von der Chicagoer Schule geprägt (Park et al. 1925). Ähnlich wie es in der Ökologie Verteilungskämpfe um das „beste Jagdrevier" gibt, in denen sich gewöhnlich der Stärkere durchsetzt, gibt es bei der Verteilung von Wohnraum Kämpfe um die besten Standorte und Wohnungen. Daher gibt es in der Stadt Teilräume, in denen bestimmte Bevölkerungsgruppen überdurchschnittlich oft, andere aber nur relativ selten vertreten sind.

Der qualitative Unterschied der „Reviere", in der Stadt sind es Wohnviertel, besteht in der Qualität des Wohnstandortes, z. B. in der Reinheit der Luft, der Nähe zu Grünanlagen, einer niedrigen Lärmbelastung durch Industrie und Verkehr, der Qualität der Wohnung/des Hauses (von der Villa im Park bis zur kleinen Wohnung in der Plattensiedlung) und der Ausstattung mit Infrastruktureinrichtungen. Die Qualität der Wohnquartiere spiegelt sich auch in den sozialen Merkmalen der Bewohner wider. Als grober Indikator kann der SES verwendet werden: Personen (oder Haushalte) mit hohem SES wohnen in Vierteln mit hoher Qualität, solche mit niedrigem SES in denen mit niedriger Qualität. Die Skalenbreite der Qualität ist sehr groß. In den Randlagen von Hamburg können so gegensätzliche Gebiete wie die Villenviertel in Blankenese mit Blick auf die Elbe und die Hochhaussiedlungen in Kirchwerder mit Blick auf die Autobahn unterschieden werden, mit allen Zwischenstufen zwischen diesen Extremen. Auch im innenstadtnahen Bereich gibt es deutliche Unterschiede in der Qualität des

Wohnens. Hier reichen sie von der großen Loftwohnung oder der Stadtvilla bis hin zur klassischen Arbeiterwohnung der 1950er Jahre.

Maßstäbe für die „Kraft" der Wettbewerber sind zwar in erster Linie Merkmale des ökonomischen Kapitals, insbesondere die Höhe und Sicherheit des Einkommens, aber auch spezielle Kenntnisse über den Wohnungsmarkt. Häufig sind direkte oder indirekte (z. B. über die Eltern) soziale Kontakte zu Personen wie Wohnungsmaklern und Hausbesitzern wichtige Indikatoren für die „Kraft" des Nachfragers. Beim „Kampf um bevorzugten Wohnraum" kann auch die ethnische Zugehörigkeit für den Erhalt einer Wohnung oder die Ablehnung durch den Vermieter ausschlaggebend sein, wie das Feldexperiment von Turner und Ross (2005) belegt.

Segregation wird in der Literatur zumeist durch Merkmale einzelner Personen beschrieben. Einkommen, Schulbildung, Alter, Religion und ethnische Zugehörigkeit werden am häufigsten verwendet. Es sind aber die Merkmale der Haushalte (genauer: die Summe der Merkmale der Haushaltsmitglieder), die für die Wohnstandortwahl entscheidend sind. Problematisch kann die Entscheidung werden, wenn aufgrund eines Merkmals der Haushaltsmitglieder unterschiedliche Wohnstandorte gewählt würden. So verlaufen in Belfast die Grenzen der Segregation fast ausschließlich entlang der religiösen Zugehörigkeit: Protestanten und Katholiken leben in den Gebieten, die den jeweiligen Gruppen zugeschrieben sind. Das gilt vor allem für Haushalte der Unterschicht; diejenigen der oberen Mittelschicht und Oberschicht leben (meistens) nicht religiös segregiert. Nun ist es in der Regel nicht nur ein Merkmal, anhand dessen die Segregation verläuft, was schon aufgrund der hohen Interkorrelation zentraler Merkmale wie „Einkommen", „Bildung" und „ethnischer Zugehörigkeit" zu erwarten ist; es ist die (gewichtete) Summe von Merkmalen. Von einer Analyse mit Hilfe von Lebensstilen kann demzufolge eine differenziertere Darstellung erwartet werden, als sie mit Hilfe von sozio-demografischen Merkmalen möglich ist, zumal Lebensstiltypologien oft auch eine Kombination derartiger Indikatoren beinhalten.

IV. Der Wohnstandort als Element des Lebensstils

Das gemeinsame Kennzeichen der drei geschilderten sozial-räumlichen Prozesse ist, dass sie davon bestimmt werden, in welchem Viertel der Stadt oder in welcher Umlandgemeinde Haushalte ihre Wohnung wählen (müssen). Um diese Entscheidungen zu erklären, formulieren wir eine Theorie der Wohnstandortwahl, in die Annahmen von Bourdieu einfließen. Auf der Basis dieser Theorie untersuchen wir empirische Befunde, in denen Lebensstile als erklärendes Konzept verwendet wurden.

1. Eine Theorie der Wohnstandortwahl

Der Ausgangspunkt der folgenden Überlegungen ist, dass es eine Vielzahl von Kriterien für die Wahl einer Wohnung gibt, z. B. die Lage der Wohnung, die Nähe zu Grünanlagen, die Nähe zur Innenstadt, die Nähe zum Arbeitsplatz und die (vermutete) „Qualität" der Nachbarn. Im Rahmen der Rational-Choice-Theorie (RCT) werden diese Kriterien als Nutzen (oder Kosten) bezeichnet, und es wird gefragt, wie wichtig die

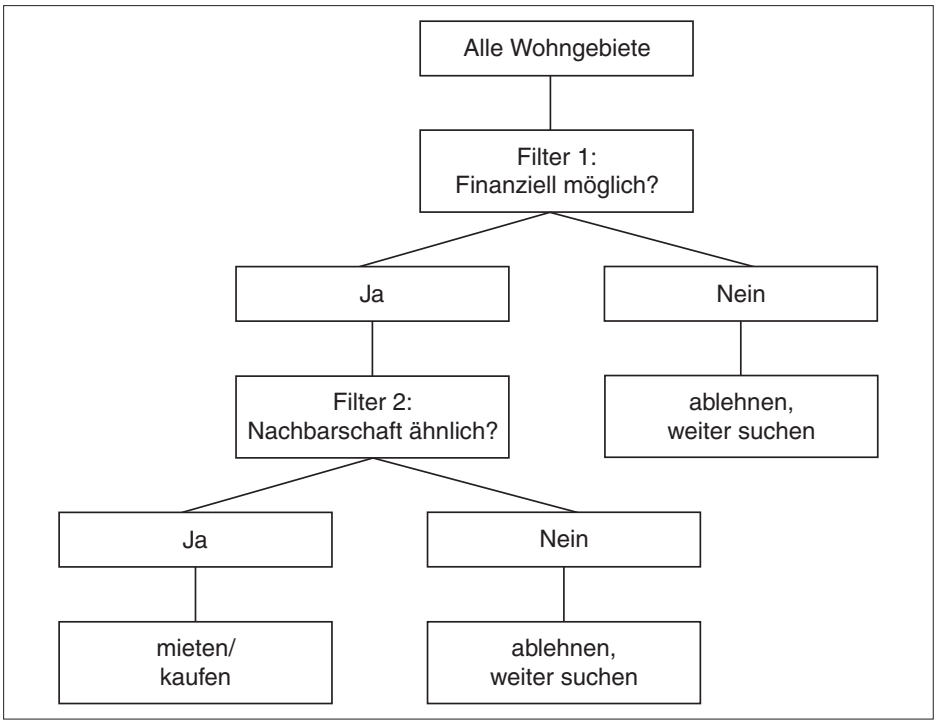
einzelnen Kriterien den Befragten sind und für wie wahrscheinlich (p) sie es halten, dass dieser Nutzen/diese Kosten (U) auftreten. Die Summe der einzelnen Nutzen (von der „Nähe zum Arbeitsplatz" bis zur „Qualität der Nachbarn"), multipliziert mit ihren jeweiligen Auftrittswahrscheinlichkeiten (die Summe der p_iU_i), ergibt für jede Handlungsalternative – in diesem Fall für jede Wohnung, die der Haushalt wählen kann – den Nettonutzen (Nutzen minus Kosten). Wird als Entscheidungsregel angenommen, dass der Haushalt die Wohnung mit dem höchsten Nettonutzen wählt, dann ist zumindest theoretisch eine Vorhersage der Wohnungswahl möglich. Die Annahme, dass der Haushalt die Wohnung entsprechend seines maximalen Nutzens wählt, ist realistisch, da es sich um eine schwerwiegende Entscheidung handelt; in der Terminologie der RCT kann von einer Hochkostensituation gesprochen werden. Unklar ist aber, ob die Haushalte die einzelnen Nutzen/Kosten und die jeweiligen Wahrscheinlichkeiten ihres Eintretens quantitativ bewerten können.

Des Weiteren sind die unterschiedlichen Nutzen keinesfalls gleichwertig für alle Befragten; so kann für den einen die Miethöhe (oder der Kaufpreis) einen höheren Nutzen aufweisen als die Nähe zum Arbeitsplatz, ein anderer sieht dies genau umgekehrt. Dabei wird es Nutzen geben, die für den einen sehr hoch sein können, für den anderen irrelevant oder sogar negativ, z. B. die Nähe zur Schule. Aufgrund dieser vielfältigen Probleme ist es bereits sehr schwer, für einzelne Haushalte die Wahl ihres Wohnstandortes zu erklären, für die Summe der Haushalte dürfte aufgrund der Heterogenität bei den Entscheidungen kein allgemein gültiges Modell gefunden werden.

Vereinfachend führen wir daher eine Entscheidungsheuristik ein, in welcher der Haushalt nicht alle Alternativen gleichzeitig beurteilt, sondern sequenziell entscheidet. Er zieht erst das wichtigste Kriterium heran, scheidet damit alle Alternativen (Wohnungen) aus, die dieses nicht erfüllen, und wendet dann sukzessiv die nachfolgenden Kriterien an (vgl. für Beispiele Friedrichs und Opp 2002). Wird das sequenzielle Entscheidungsmodell weiter vereinfacht, dann führt dies auf die Theorie der zwei Filter (Friedrichs 1988); diese ist in *Abbildung 2* grafisch dargestellt. Unseren Annahmen zufolge besteht der *erste Filter* in der Mietzahlungsfähigkeit und -bereitschaft, die zumeist über das Einkommen und die Sicherheit desselben gemessen wird. Es ist der wichtigste Indikator für die sozial-räumliche Differenzierung, der zudem hoch mit der ethnischen Zugehörigkeit korreliert ist. Das Einkommen entscheidet darüber, ob eine Miete gezahlt oder ein Haus oder eine Wohnung gekauft werden kann. So wird ein Haushalt nicht alle in der Lokalzeitung oder im Internet angebotenen Wohnungen näher prüfen, sondern die zu teuren (oder zu preiswerten) sofort ausschließen.

Insbesondere für die Haushalte der unteren Klassen dürfte die Miethöhe das entscheidende Kriterium sein. Auf der Basis des Einkommens werden von Anfang an bestimmte Gebiete (Wohnungen) ausgeschlossen, weil sie viel zu teuer sind. Wohnungen (Gebiete) am unteren Ende der Skala werden von den Mitgliedern der oberen Klassen von vornherein ausgeschlossen, hier aber nicht aufgrund finanzieller Restriktionen, sondern weil sie den eigenen Ansprüchen nicht entsprechen. In diesen Fällen sind es die Lebensstile, die entscheidend für die Wahl des Wohnstandortes sind. Reiche Haushalte können wählen, ob sie lieber im eigenen Haus am Standrand oder in einer großen Altbauwohnung innenstadtnah leben wollen. Für arme Haushalte bleibt, sofern es für sie überhaupt eine Wahlmöglichkeit gibt, gegebenenfalls nur die Wahl zwischen der Plat-

Abbildung 2: Zweistufiger Entscheidungsprozess des Haushalts zur Wahl des Wohnstandorts



tenbausiedlung am Stadtrand oder der klassischen Arbeiterwohnung aus den frühen 1950er Jahren.

Für unsere Diskussion ist der *zweite Filter* entscheidend, der in diesem Modell, dieser Entscheidungsheuristik, unterschiedliche Kriterien beinhaltet, die mit unterschiedlichen Nutzen (Kosten) verbunden sind, die gegeneinander abgewogen werden. Hier bewertet der Haushalt Merkmale der Wohnumgebung und der angebotenen Wohnung oder dem angebotenen Haus sowie der Nachbarschaft. Sind aufgrund der ökonomischen Restriktion einige Wohnstandorte ausgewählt, kann man mit einer einfachen Annahme weiterkommen. Gewählt wird der Wohnstandort, an dem die dort bereits lebenden Bewohner/innen dem wählenden Haushalt weitgehend ähnlich sind. Diese Ähnlichkeit bezieht sich zum einen auf die Phase des Lebenszyklus, das Vorhandensein von Kindern (oder deren Abwesenheit), zum anderen auf gemeinsame Elemente des Lebensstils, so auf die Ausstattung der Wohnung (Größe, Schnitt) sowie auf deren Lage (Stadtrand, innenstadtnah) und die damit verbundenen Freizeitmöglichkeiten (kulturelle Aktivitäten in der Innenstadt oder Spaziergänge im Grünen am Stadtrand). Nun könnte eingewendet werden, dass auch auf der ersten Ebene die Lebensstile bedeutsam sind, da das Einkommen ein Bestandteil davon ist oder diese mit generiert. Das widerspricht jedoch dem Modell eines sequenziellen Entscheidungsprozesses. „Können wir uns das leisten?“ ist zudem (meistens) die erste Frage, die sich viele umzugswillige Haushalte stellen.

2. Empirische Befunde

Die für die Diskussion der Lebensstile wichtigste Frage ist, welche Kriterien Haushalte verwenden, wenn sie einen Wohnstandort wählen. Eine erste Antwort lautet: Der Lebensstil ist ein Bündel von Merkmalsausprägungen, und dieses Bündel führt zur Wahl einer bestimmten Wohnung an einem bestimmten Typ von Wohnstandort. Damit wird nicht nur eine Typologie der Lebensstile, sondern auch eine der Wohnstandorte (oder zumindest Wohnungstypen) vorausgesetzt. Des Weiteren wird angenommen, dass Haushalte einschätzen können, ob sie ihren Lebensstil in dem Gebiet ihrer Wahl verwirklichen können, in dem sie eine finanziell mögliche Wohnung besichtigen. Somit stellt sich die Frage, wie Lebensstile erkannt und anhand welcher Indikatoren sie beobachtet werden können. Ist es die Zahl der Geschosse, die Gepflegtheit der Vorgärten, das Prestige der Automarken vor den Häusern, die Sauberkeit der Straßen, oder sind es die Preise in den Geschäften?

Eine erste Antwort auf diese Fragen gibt Otte (2004: 125, 259ff.) mit seinem Modell der Wohnstandortwahl. Er geht davon aus, dass die Handlungsorientierungen im Raum der Lebensführung die Standortpräferenzen bestimmen; dafür führt er vier Kriterien an: Lebensstilähnlichkeit, lebensstilspezifisch geprägte Infrastruktur, Distinktion sowie weitere Kriterien, die nicht auf die vorhandene Infrastruktur zurückgehen, z. B. die Präferenz von jungen Familien, am Stadtrand zu wohnen. Auf der Basis seiner in Mannheim durchgeführten Untersuchung folgert er mit Hilfe seiner bivariaten Ergebnisse, dass die größte Ungleichheit bei der räumlichen Verteilung der Bevölkerung nach Bildungsgruppen besteht, gefolgt von Lebensformen (einer erweiterten Klassifikation von Lebenszyklustypen) und Klassenlagen (nach Goldthorpe), dann der Lebensführung und dem Einkommen und am Ende der Nationalität. Auf der Basis seines multivariaten Modells gelangt er zu der Folgerung, „dass der überwiegende Teil der Segregationsmuster unter Berücksichtigung ‚etablierter' Segregationsdimensionen – sozioökonomischer Status, Lebensform (als Erweiterung eines simplen Familienzyklusmodells) und ethnische Zugehörigkeit – statistisch erklärt und soziologisch verstanden werden kann und dass die Lebensführung darüber hinaus nur geringe Zusatzerkenntnisse liefert" (Otte 2004: 282 f.). Hier ist der Lebensstil kein hinreichendes Konzept, um die Wahl des Wohnstandorttyps zu beschreiben, geschweige denn zu erklären.

Schneider und Spellerberg (1999) untersuchen ebenfalls die Beziehung zwischen Lebensstil- und Lebenszyklusgruppen. Ein wichtiges Ergebnis ist die hohe Bedeutung der Lebenszyklusgruppen und die Folgerung: „Standorte differieren in erster Linie nach dem Vorhandensein von Kindern." Sie finden aber auch andere Unterschiede: So wohnen die „hochkulturell Interessierten, sozial Engagierten" zu 71 Prozent im Eigentum, die „Hedonistisch-Freizeitorientierten" hingegen nur zu 20 Prozent (Schneider und Spellerberg: 132). In den innerstädtischen Mehrfamilienhäusern leben überproportional häufig die „Arbeits- und Erlebnisorientierten, vielseitig Aktiven" sowie die „Hedonistisch-Freizeitorientierten", viele davon in Mehrfamilienhäusern mit schlechter Ausstattung (Schneider und Spellerberg: 158). Des Weiteren wohnen in Gebieten mit Altbauten sowohl Hochkulturelle als auch Hedonisten, aber auch „Sicherheitsorientierte" und „Soziale mit volkstümlichen Vorlieben" (Schneider und Spellerberg: 199). Wir haben es also mit einer Mischung sehr heterogener Lebensstiltypen zu tun. Damit ist es den Autorinnen nicht möglich, mit Hilfe der clusteranalytisch generierten Typologie eine

relativ eindeutige Zuordnung von Lebensstiltypen zu Wohnorten im ländlichen Raum versus der Stadt einerseits sowie in den Gebieten innerhalb der Stadt andererseits vorzunehmen (Schneider und Spellerberg: 222-225, 257).

Auch Otte und Baur (2008) untersuchen die räumliche Verteilung einzelner Lebensstilgruppen. Sie versuchen, die Typologie von Otte (2004; nachfolgend: O) mit derjenigen von Schneider und Spellerberg (1999; nachfolgend: S&S) zu verknüpfen. Demnach gilt für die „Arbeits- und Erlebnisorientierten, vielseitig Aktiven" (S&S), die den „Reflexiven" (O) entsprechen, dass sie häufig in der inneren Stadt wohnen. Das gilt auch für die „Hedonistisch-Freizeitorientierten" (S&S) oder die „Unterhaltungssuchenden" (O), diese wohnen aber auch am Stadtrand. Die „hochkulturell Interessierten, sozial Engagierten" (S&S) oder „Konservativ Gehobenen" (O) wohnen eher im Umland von Groß- oder Mittelstädten. Schließlich wohnen die „Traditionellen, zurückgezogen Lebenden", die „Sicherheitsorientierten, sozial Eingebunden" und die „einfach lebenden, arbeitsorientierten Häuslichen" (S&S) oder die „Traditionellen Arbeiter", „Konventionalisten" und „Heimzentrierten" (O) eher auf dem Land. In den Großstädten mit über einer halben Million Einwohner gibt es überdurchschnittlich hohe Anteile von „Hedonisten", „Reflexiven" und „Liberal-Gehobenen" (O), die durch ein „unkonventionelles Verhalten und eine subkulturelle Bindung" beschrieben werden können (Otte und Baur 2008: 113).

Hallenberg (2010: 294) kommt zu dem Ergebnis, dass von der Gruppe der „Traditionellen" relativ viele in den letzten fünf Jahren nicht umgezogen, von den „Performern" aber relativ wenige in ihren Wohnungen verblieben sind. Noch deutlicher sind die Unterschiede zwischen den Milieus bei den geplanten Umzügen: Insgesamt 6 Prozent der Befragten (N = 2 016; vhs-Trendstudie 2010) planten einen Umzug, doch nur etwa jeder hundertste der „gehobenen Konservativen", aber etwa jeder achte der „Kritisch-Kreativen". Bezogen auf die Identifikation mit der Nachbarschaft haben die „Hedonisten" und „Experimentalisten" sehr niedrige Werte, die „Konservativen" und „Etablierten" sehr hohe (Beck 2010: 301). Auf der Basis von „Migrantenmilieus", die 2008 in ausgewählten Städten erhoben wurden, kommt Kunz (2010: 310) zu dem Ergebnis, dass das „traditionelle Arbeitermilieu" und das „entwurzelte Milieu" in München relativ selten vertreten sind, das „intellektuell-kosmopolitische" und das „multikulturelle Performermilieu" jedoch relativ oft (bei dieser Studie wurden acht Milieus unterschieden).

Spellerberg (2007) untersucht den Zusammenhang von sechs Lebensstil-Typen[2] und der Quartierstypologie mit fünf Quartierstypen. Sie findet, dass die „Engagierten" zu 30 Prozent in der inneren Stadt von Großstädten wohnen und die „Erlebnisorientierten"/der „Unterhaltungstyp" zu 29 Prozent; diese Personen wohnen relativ oft in Kleinstädten oder dörflichen Gebieten. Demgegenüber wohnen die „Hochkulturellen, Etablierten" nur zu 16 Prozent in solchen Gebieten (Spellerberg 2007: 192; vgl. auch Schneider und Spellerberg 1999: 192-207), sie wohnen eher am Rand von Großstädten (Spellerberg 2007: 200). Die Autorin untersucht anschließend, welches der Merkmale Schicht, Einkommen, Haushaltsform und Lebensstil den Wohnstandort am bes-

2 Ihre Typologie beruht auf den Daten des SoWi-Bus von 1996 mit insgesamt 3 000 Befragten. Sie gelangt zu neun Typen, wobei sie sich in der hier zitierten Analyse auf sechs Typen beschränkt.

ten erklären kann. Dabei vergleicht sie jeweils den Standort Dorf mit den Standorten Stadt, städtisches Mischgebiet und Umland. Für alle drei abhängigen Variablen erbringen die logistischen Regressionen den höchsten Effekt für die Haushaltsform, mit Abstand gefolgt vom Lebensstil; Schicht und Einkommen haben praktisch keinen Effekt (Spellerberg 2007: 195). Um die Wahl des Wohnstandortes zu erklären, ist demnach die Haushaltsform, die eng mit dem Lebenszyklus zusammenhängt, wichtiger als der Lebensstil.

Die Bedeutung des Lebenszyklus belegt auch die Studie von Spiegel (2000). Sie betrachtet fünf Lebenszyklusgruppen und deren Wohnstandorte und verbindet diese Gruppen mit den Lebensstilgruppen nach der Typologie von SINUS aus dem Jahr 1998. Die erste Gruppe sind die jüngeren Alleinlebenden, sie entsprechen in etwa den Lebensstiltypen der „Hedonistisch-Freizeitorientierten" und der „Arbeits- und Erlebnisorientierten". Von der ersten Gruppe konnten 54 Prozent, von der zweiten 79 Prozent den jüngeren Alleinlebenden zugeordnet werden. Sie wohnen in citynahen Lagen, ethnisch und sozial gemischten Vierteln und überwiegend in Geschossbauten mit mehr als fünf Wohnungen. Die nächste Gruppe besteht aus den jüngeren bis mittel-alten Paaren ohne Kinder. Sie sind in allen Lebensstiltypen zu finden und weisen nur wenige spezifische Bindungen an einzelne Viertel der Stadt auf. Die dritte Gruppe sind Paare mit Kindern. Auch sie weisen keinen typischen Lebensstil auf: Von den „Expressiv-Vielseitigen" gehören 61 Prozent und von den „einfach lebenden, arbeitsorientierten Häuslichen" gehören 50 Prozent zu dieser Gruppe. Die vierte Gruppe sind ältere Paare, ihnen entsprechen mehrere Lebensstiltypen: am ehesten die „überwiegend häuslich Zurückgezogenen", aber auch die „Häuslichen, mit Interesse für leichte Unterhaltung und Mode", die „Traditionellen, zurückgezogen Lebenden" sowie die „hochkulturell Interessierten, sozial Engagierten". Diesen Typen ist gemein, dass sie eine geringe Umzugsneigung haben. Der letzten Gruppe, den älteren Alleinlebenden, entsprechen mehrere Lebensstiltypen, am ehesten die „Häuslichen" und „Traditionellen, zurückgezogen Lebenden". Sie haben eine geringe Neigung umzuziehen, relativ oft leben sie noch in der elterlichen Wohnung.

Spiegel (2000: 214) gelangt zu dem Ergebnis, dass die Lebensstilforschung wenig erbringt und sich am ehesten noch dazu eignet, mit alltagsästhetischen Mustern Unterschiede in der Wohnungseinrichtung zu erklären. Des Weiteren belegt sie, dass Lebenszyklusgruppen und Lebensstilgruppen sich nur in geringem Maße entsprechen, dass einzelnen Lebenszyklusgruppen mehrere Lebensstilgruppen zuzuordnen sind und dass beide Konzepte deshalb getrennt verwendet werden sollten. Schließlich führt ihre Studie auf das schon angesprochene Problem der Vergleichbarkeit von Lebensstiltypologien. Die damals von SINUS definierten Typen entsprechen nicht mehr den gegenwärtig verwendeten, weshalb eine kumulative wissenschaftliche Forschung auch auf der Basis derartig langfristig erhobener Daten nur sehr begrenzt möglich ist. Die Ergebnisse von Spiegel stehen im Einklang mit unserem Eingangsstatement, dass es wenig sinnvoll ist, mit einer Vielzahl von Items „irgendwelche Lebensstile" statistisch zu ermitteln. Wichtig ist vielmehr ein klar durchdachtes Konzept, bei dem auch berücksichtigt wird, dass Haushalte unterschiedliche Restriktionen haben und dass Lebensstile nicht für alle Befragten einheitlich analysiert werden sollten.

Für die Phänomene der Segregation und Suburbanisierung erscheint uns das Konzept der Lebensstile demnach nur bedingt erklärungskräftig. Gilt das auch für die Gen-

trification? Hier werden soziale Gruppen wie „Pioniere“ und „Gentrifier“ betrachtet, die auch als Lebensstilgruppen bezeichnet werden können, obgleich sie keinem Cluster oder Milieu entsprechen. Dieser Sachverhalt sei an wenigen Studien demonstriert.

Die Bedeutung des kulturellen Kapitals für die Wohnstandortwahl wird von Ley (2003) belegt. Er stellt fest, dass 1991 in Kanada die Hälfte der Künstler, von denen die meisten nur über ein relativ geringes ökonomisches Kapital verfügen, in den teuersten Städten lebten: Toronto, Montreal und Vancouver. Um zu ermitteln, wo genau sie in der Stadt leben, verwendet Ley Zensusdaten aus Montreal aus dem Jahr 1981. Dabei vergleicht er Gebiete, in denen in den 1970er Jahren die Gentrification einsetzte, mit jenen, in denen sie erst während der Volkszählung begann. In beiden Gebieten sind die Künstler stärker überrepräsentiert als alle anderen seiner Vergleichsgruppen (Sozialwissenschaftler, Lehrer, Mediziner, Naturwissenschaftler und Manager), die letzten drei Gruppen waren 1981 gegenüber der gesamten Bevölkerung sogar noch unterrepräsentiert (Ley 2003: 2541). Die Befunde können als Beleg für den doppelten Invasions-Sukzessionszyklus angesehen werden: Zuerst kommen die Künstler, die zwar ein hohes kulturelles Kapital, aber meistens ein niedriges ökonomisches Kapital haben, dann mit den Managern und Medizinern die (Super-)Gentrifier.

Thomas, Fuhrer und Quaiser-Pohl (2008) untersuchen ein städtisches Sanierungsgebiet in Magdeburg-Buckau. Sie zeigen, dass die Wohnpräferenzen von Pionieren und Gentrifiern in Bezug auf die Ästhetik der Gebäude, die Park- und Grünanlagen und die soziale Kohäsion sehr ähnlich sind. Es sind jene Kriterien, die in unserem Modell der Wohnstandortentscheidung für den zweiten Filter bedeutsam sind. Die Autoren stellen ferner fest, dass die Bevölkerungsgewinne in ostdeutschen Städten seit 1997 vor allem auf Präferenzen für die innenstädtischen Altbaugebiete zurückgehen (Thomas et al. 2008: 344). Ein ähnliches Ergebnis berichten Glatter und Killisch (2004) für die Dresdener Neustadt. Auch Friedrich (2000: 37) zeigt für das Paulusviertel in Halle einen erheblich höheren Anteil an Pionieren (16,8 Prozent) und Gentrifiern (11,9 Prozent) als in Halle insgesamt (6,9 Prozent bzw. 5,7 Prozent).

Hill und Wiest (2004) weisen in ihrer Studie der Gentrification in Leipzig, Dresden und Chemnitz ebenfalls eine solche Präferenz für innenstadtnahe Lagen nach. Im Unterschied zu dem Verlauf in westdeutschen Städten ist der Anteil neuer Haushaltstypen jedoch geringer und damit auch die entsprechende Nachfrage, worauf schon Harth et al. (1996) hinwiesen. Bei dem in ostdeutschen Städten insgesamt relativ entspannten Wohnungsmarkt unterliegt die Wahl des Wohnstandortes relativ wenigen Restriktionen, sodass es den Haushalten möglich ist, Entscheidungen eher aufgrund „subjektiver Geschmackspräferenzen“ zu treffen (Hill und Wiest 2004: 33).

Durch den Prozess der Gentrification ändern sich die Stereotype oder Images von Wohnvierteln (Glatter und Killisch 2004: 52; Hill und Wiest 2004: 36): Es werden nun „Werte des sozialen Lebens wie Toleranz, kulturelle Vielfalt und Lebendigkeit wahrgenommen“ (Hill und Wiest 2004: 37), und diese Merkmale gehen in die Entscheidung für einen Wohnstandort ein. Ein gemeinsames Kennzeichen der Suburbanisierung und der Gentrification in ostdeutschen Städten ist, dass beide Prozesse zunächst angebotsgesteuert waren und erst anschließend aus dem Vermieter- ein Mietermarkt wurde (Aring und Herfert 2001: 46, 48; Friedrich 2000: 38; Glatter und Wiest 2008). Hier besteht also durchaus die Chance, mit einer an der Theorie der Gentrifi-

cation orientierten Lebensstiltypologie die Phasen des Prozesses beschreiben und den Wandel der Wohngebiete erklären zu können.

3. Lebensstile und Wohnstandortwahlen: Weitere Überlegungen

Wir haben in *Abschnitt IV.*1 *eine* Möglichkeit erörtert, mit Hilfe von Lebensstilen eine Theorie der Wahl des Wohnstandortes zu formulieren. Diese Möglichkeit erwies sich als nur bedingt vielversprechend. Während Prozesse der Gentrification damit relativ gut erklärt werden können, kann die Suburbanisierung anscheinend besser mit Hilfe des Modells des Lebenszyklus beschrieben werden. Eine *zweite* Möglichkeit besteht darin, die einzelnen Entscheidungskriterien der Haushalte zu erheben und – ähnlich wie bei der Erhebung von Wanderungsmotiven – mit Hilfe der RCT zu modellieren. In einem Modell, in dem die einzelnen Elemente des erwarteten Nutzens multipliziert mit seiner Auftrittswahrscheinlichkeit additiv verknüpft werden, können die Elemente des Lebensstils nicht angemessen berücksichtigt werden. Wo also ist die Chance, mit Lebensstilen die Wahl des Wohnstandortes zu erklären? Sie besteht unseres Erachtens nur darin, eine theoriegeleitete Auswahl von Kriterien zu bestimmen. Das ist die *dritte* Antwort. Dazu erscheint uns die Theorie von Bourdieu am ehesten geeignet. Sie stellt mit den Lebensstilgruppen und Kapitalsorten zumindest ein Instrumentarium bereit, das sich verwenden und spezifizieren lässt.

Im Fall der Wohnstandortwahl hängt die Modellierung auch von der Klassenzugehörigkeit des Haushaltes ab, und hier verwenden wir das Modell des sozialen Raums, den Bourdieu (1982) mit Hilfe der Korrespondenzanalyse konstruiert. In ihm sind sowohl Berufe als auch kulturelle Präferenzen und Güter lokalisiert. Der Raum ist auf der Abszisse durch die Zusammensetzung der Kapitalien (hohes kulturelles und niedriges ökonomisches Kapital vs. niedriges kulturelles und hohes ökonomisches Kapital) und auf der Ordinate durch die Höhe des Kapitalvolumens gekennzeichnet. Diesen sozialen Raum überträgt Bourdieu (1991: 28, 29) auf den physischen Raum; das Ergebnis ist der „realistische" oder „reifizierte" soziale Raum. Bourdieu unterstellt, dass der physische Raum ebenfalls eine Form des sozialen Raumes und seiner Felder ist. Da der durch Kapitalbesitz und -formen gekennzeichnete soziale Raum Subräume oder „Felder", d. h. ähnliche soziale Positionen und eine ähnliche gesellschaftliche Praxis (Krais 1989: 56), aufweist, müssen sich diese Felder auch im angeeigneten Raum wiederfinden. Dazu führt Bourdieu (1991: 29) aus: „Die den verschiedenen Feldern korrespondierenden Verteilungen von Gütern und Dienstleistungen im physischen Raum oder, wenn man will: die verschiedenen physisch objektivierten sozialen Räume überlappen sich tendenziell, zumindest in einem groben Sinne. Daraus ergeben sich Konzentrationen der seltensten Güter und ihrer Besitzer an bestimmten Orten des physischen Raumes (Fifth Avenue, Faubourg Saint-Honoré und so weiter), die unter allen Aspekten zu den Orten im Gegensatz stehen, an denen hauptsächlich und manchmal auch ausschließlich die Mittellosesten zentriert sind (Ghetto)".

Für eine genaue Analyse, wie wir sie hier erreichen wollen, fehlt bei Bourdieu die gesamte Mitte, d. h. etwa 70 Prozent der Positionen im sozialen Raum. Wohnen diese alle in den gleichen Wohnvierteln? Auch sagt Bourdieu nichts über die Mechanismen, die von dem sozialen in den physischen Raum führen, damit man von einem angeeig-

neten physischen Raum sprechen kann. Bourdieu (1991: 28, 30) deutet nur an, dass die Möglichkeit, den Raum zu dominieren, vom Kapitalbesitz und der Mischung der Kapitalsorten abhängt. Wir müssen demnach einen Weg finden, von den Positionen im sozialen Raum zu den Verteilungen im physischen Raum zu gelangen. Dabei reicht es nicht aus zu bestimmen, wer wo wohnt. Vielmehr geht es darum zu erklären, *warum* jemand wo wohnt. Dies führen wir im Folgenden anhand des zuvor beschriebenen Filtermodells aus.

Für die Mitglieder der herrschenden Klassen hat der erste Filter nur eine geringe Bedeutung. Zwar sind auch für die meisten Mitglieder dieser Gruppe die absoluten Hochpreissegmente, wie die Villa in Hamburg Blankenese oder die 300 Quadratmeter große Loftwohnung in bevorzugter innenstadtnaher Lage, nicht finanzierbar, aber dieser Wohnraum mit Kaufpreisen von einer halben oder einer Million Euro (und weit darüber) macht nur einen geringen Teil des Angebotes aus – rein theoretisch steht der gesamte andere freie Wohnraum zur Auswahl. Des Weiteren werden die Mitglieder der herrschenden Klassen vermutlich auch preisgünstige Wohnungen in benachteiligten Wohngegenden ausschließen, aber dies ist keine Folge einer Restriktion, es ist der freie Wunsch des Haushaltes. Wo der Haushalt hinzieht, hängt demzufolge von seinen Präferenzen bezüglich des gewünschten Wohnstandortes und der (erwarteten) Nachbarschaft ab (Filter 2), die mit Hilfe von Lebensstilen gut erhoben werden können. Der eine mag die große Altbauwohnung in innenstadtnaher Lage bevorzugen, der andere kauft ein Haus am Stadtrand mit großem Garten. Werden die herrschenden Klassen so beschrieben, so dürfte die Gruppe relativ klein sein und in Deutschland knapp fünf Prozent ausmachen.

Für die Mitglieder der unteren Klassen ist der erste Filter der entscheidende. Die meisten auf dem freien Markt angebotenen Wohnungen sind für sie nicht finanzierbar. Bei den relativ wenigen preisgünstigen Wohnungen stehen sie in Konkurrenz zu anderen Bewerbern, häufig auch solchen aus den mittleren Klassen. In diesen Fällen entscheidet der Vermieter, wer in die Wohnung ziehen darf – und die Wahl dürfte meistens auf den Haushalt fallen, dessen Einkommenssicherheit die größte ist. Wenn ein Haushalt, der eine Wohnung braucht (z. B. arbeitsbedingt oder familienbedingt durch Heirat, Kinder oder Scheidung), endlich eine Zusage bekommt, dann hat er keine richtige Wahl, sondern muss das Angebot annehmen. Es ist der „Geschmack der Notwendigkeit" (Bourdieu 1982), kein echter Lebensstil. Zu dieser Gruppe gehören in Deutschland vielleicht 20 Prozent der Bevölkerung.

Zwischen diesen beiden Klassen befindet sich der große Rest der Bevölkerung: die Mitglieder der mittleren Klassen; für diese gelten beide Filter. Im ersten Schritt muss der Haushalt überlegen, ob er sich die Wohnung leisten kann und möchte oder ob er das vorhandene Geld lieber anders investiert, z. B. in ein neues Auto. Hat er sich entschieden, wie viel Geld er für das Wohnen auszugeben bereit ist, dann kann er sich unter der Restriktion seiner vorhandenen finanziellen Mittel eine Wohnung suchen, die seinem Geschmack am nächsten kommt. In der Konkurrenzsituation zu den unteren Klassen dürfte er sich meistens durchsetzen, in Konkurrenz zu den oberen Klassen sollte er meistens verlieren. Da die Mitglieder der mittleren Klassen beide Kapitalarten verwenden (können), ist eine Modellierung mit Hilfe von Lebensstilen möglich, die Indikatoren unterscheiden sich aber von jenen der oberen Klassen (die große Altbau-

wohnung in der Innenstadt oder die Villa im Grünen können z. B. nicht als Präferenz angegeben werden).

Besonders benachteiligt dürften bei der Vergabe von Wohnraum Ausländer mit geringer Bildung sein, sie haben überdurchschnittlich oft weder die benötigten kulturellen Fähigkeiten, so dürfte ihr „Verhandlungsgeschick" schon oft an mangelnden Sprachkenntnissen scheitern, noch haben sie die nötigen sozialen Kontakte, die ihnen bei der Anmietung einer Wohnung behilflich sein könnten, oder, um mit Granovetter (1973) zu argumentieren, sie haben keine oder zu wenige „weak ties". „Sie können sich als Nachfrager auf dem Wohnungsmarkt oft nur durch Bündelung mehrerer kleiner Einkommen von Familienmitgliedern behaupten. Zudem sind sie häufig von Diskriminierung betroffen und ziehen sich zum Schutz davor in kleinräumige Enklaven zurück", wie Breckner (2010: 30) schreibt.

Unter der Annahme, dass das Wohnumfeld (die Wohnung) hoch mit dem Kapitalvolumen korreliert, wählen Haushalte mit einem sehr hohen Kapitalvolumen, also Mitglieder der oberen Klassen, die besten Gegenden als Wohnstandort; sie sind in der Lage, eine große Wohnung oder ein Haus mit einer luxuriösen Ausstattung zu finanzieren. Haushalte mit einem sehr niedrigen Kapitalvolumen, also die Mitglieder der unteren Klassen, wohnen in den am stärksten benachteiligten Wohngebieten, denn nur dort haben sie eine Chance, eine für sie finanzierbare Wohnung zu erhalten.

Werden diese Ergebnisse zusammengefasst, dann ist bei den herrschenden Klassen das kulturelle Kapital ausschlaggebend für die Wahl der Wohnung und des Wohnstandortes, bei den mittleren Klassen ist es eine Mischung von kulturellem und ökonomischem Kapital. Für die unteren Klassen können die Merkmale des Lebensstils allenfalls sehr eingeschränkt zur Erklärung des Wohnstandortes verwendet werden, sie haben den Geschmack der Notwendigkeit und in der Regel keine echte Wahlmöglichkeit. Sollen Lebensstile als Indikatoren für die Wohnstandortwahl verwendet werden, dann sollte dies nur für die mittleren und oberen Klassen erfolgen. Des Weiteren müssten die Analysen getrennt und mit z. T. unterschiedlichen Indikatoren durchgeführt werden: Ein Haushalt der Mittelschicht kann sich zwar die Villa in Hamburg Blankenese wünschen, aber er wird dort genauso wenig einziehen wie ein Haushalt der unteren Klassen in eine geräumige und sanierte Altbauwohnung in innenstadtnaher Lage. Werden die Mitglieder der drei Gruppen im Rahmen einer repräsentativen Umfrage befragt und im multivariaten Modell zusammen analysiert, dann geschieht genau das, was wir eingangs ausgeführt haben: Man trifft etwas, was sich vermutlich auch irgendwie als Lebensstil interpretieren lässt, es gibt aber (so gut wie) keine theoretische Fundierung – und die Ergebnisse können in der Regel auch nicht repliziert werden.

V. Diskussion

Unsere Analyse richtete sich auf die Frage, ob Lebensstile geeignet sind, sozial-räumliche Prozesse zu erklären. Wir fassen die Ergebnisse unserer Analyse in wenigen Punkten zusammen.

1. Die Diskussion über soziale Ungleichheit, Schichtindikatoren und Lebensstile ist fruchtbar, weil das Konzept des Lebensstils ebenso wie jenes der Lebensführung

eine detaillierte Beschreibung horizontaler sozialer Differenzierung ermöglicht. Das bedeutet jedoch nicht, dass das Konzept in allen Lebensbereichen die gleiche Erklärungskraft hat oder dass es überhaupt angewendet werden sollte, wie aus unseren Analysen für den Bereich sozial-räumlicher Prozesse ersichtlich wird. Lebensstilanalysen können vermutlich am besten eingesetzt werden, wenn es um die Wahl der konkreten Wohnung und der Wohnungseinrichtung geht, in einem etwas geringeren Maß, um die Wohnstandortwahl zu erklären.

2. Die Erklärungskraft von Lebensstilen ist abhängig von dem jeweils untersuchten Sachverhalt (vgl. dazu Otte, in diesem Band). Auch für einzelne sozial-räumliche Prozesse ist das Konzept unterschiedlich erklärungskräftig. So ist es für die Erklärung von Gentrification besser geeignet als für die Erklärung von Suburbanisierung, welche stark durch die Stellung im Lebenszyklus geprägt ist. Segregation als unbeabsichtigte Folge individuellen Handelns kann nur sehr bedingt durch Lebensstile erklärt werden, selbst wenn der Nachweis gelingt, dass einzelne Stadtteile Cluster von bestimmten Lebensstilen aufweisen. In der Gentrification-Forschung lassen sich angebots- und nachfrageorientierte Theorien unterscheiden (Hamnett 1991). Dabei richten sich die Angebotstheorien auf den Wohnraum in einem Haus oder Gebäude. Hier lassen sich zwei Theorien unterscheiden: die des „rent gap" (Smith 1979, 1987) und die des „value gap" (Hamnett und Randolph 1986). In beiden Fällen geht es um eine Lücke zwischen gegenwärtigem und potenziellem Wert des Grundstücks oder Gebäudes. Um die Nachfrageseite, also die Haushalte oder Nachfrager-Gruppen, angemessen zu berücksichtigen, könnten Lebensstile verwendet werden, um so zu einer kohärenten Angebots-Nachfrage-Theorie zu kommen.
3. Mit Hilfe der Theorie von Bourdieu kann für die herrschenden und zumindest partiell für die mittleren Klassen die Wahl des Wohnstandortes im Rahmen sozial-räumlicher Prozesse beschrieben werden. Wird diese Theorie zur Erklärung verwendet, so sollte mittels des Kapitalvolumens und der Kapitalzusammensetzung sowohl die Wahl der Wohnung (z. B. Altbau vs. Neubau, Aufteilung der Zimmer, Raumgrößen) als auch, zumindest ansatzweise, die Wahl des Wohnstandortes prognostiziert werden können.
4. Insbesondere homogene Gruppen, die den oberen Mittelklassen bzw. herrschenden Klassen zugeordnet werden können, wie die „Super-Gentrifier", haben Lebensstile, die sich einer Typologie der Gesamtbevölkerung aufgrund der nicht vorhandenen Repräsentativität entziehen, die aber dennoch bedeutsam sind. Für diese Gruppen kann mit Hilfe des Ansatzes von Bourdieu ein sozialer Raum konstruiert werden, in dem z. B. Manager von erfolgreichen Künstlern unterschieden werden können. Wir raten davon ab, Lebensstile undifferenziert für die gesamte Bevölkerung zu erheben und auszuwerten. Die zu erwartenden Ergebnisse sind sehr heterogen, kaum aussagekräftig, nicht reproduzierbar und deshalb in der planerischen Praxis kaum verwendbar (vgl. auch Heijs et al. 2009).
5. Wenn Lebensstile erhoben werden sollen, dann sollte dies mit Hilfe der Indikatoren der drei Kapitalsorten von Bourdieu (1982) erfolgen. Bei der Analyse sollten zudem, analog zu Bourdieu, die Bevölkerungsgruppen separat beschrieben werden. Des Weiteren müssen die Art und das Stadium des sozial-räumlichen Prozesses einbezogen werden: So geht es zu Beginn eines Gentrification-Prozesses um innenstadtnahe Wohngebiete, die preiswerte Mieten aufweisen, z. B. weil sie zur Sanie-

rung anstehen. Hierbei wäre empirisch zu klären, welcher der Gründe, innenstadtnahe Lage oder preiswerte Miete, der wichtigste Grund für die Pioniere ist, dort hinzuziehen. Und was sind die Gründe der Gentrifier, ein derartiges Gebiet als Wohnstandort zu wählen?

6. Die Stellung im Lebenszyklus ist eine zentrale Variable für die Vorhersage des Wohnstandortes. Sie ist für die Erklärung der Suburbanisierung wichtiger als für die Erklärung von Gentrification. Die Erklärung von Segregation erfolgt bis dato vorwiegend über sozio-demografische Merkmale, die im Aggregat betrachtet werden, z. B. über Anteile ethnischer Gruppen. Hier ist empirisch zu klären, welche Erklärungskraft Lebensstile im Aggregat haben (vgl. hierzu Otte 2004: 280 ff.).

Wir verwenden die Theorie von Bourdieu, um sowohl die zwei Filter der Wohnstandortwahl zu beschreiben als auch eine modifizierte Lebensstiltypologie zu entwickeln. Aus dieser Position ergibt sich unseres Erachtens eine Reihe von Folgerungen für die Stadtforschung: Optimal wäre es, zumindest einen teilweisen Konsens über eine auf Bourdieu basierende Typologie der Lebensstile zu schaffen, die entsprechend der spezifischen Fragestellung modifiziert werden kann. Mit diesem Instrument, welches auf den drei Kapitalsorten basiert, können weitere empirische Studien zu der Frage durchgeführt werden, für welche sozial-räumlichen Prozesse die Erklärung mit Hilfe von Lebensstilen wie gut geeignet ist. Des Weiteren wird ein Test von Modellen der Wohnstandortwahl benötigt, insbesondere des hier vorgeschlagenen sequenziellen Modells.

Literatur

Alisch, Monika, und Jens S. Dangschat. 1996. Die Akteure der Gentrifizierung und ihre „Karrieren". In *Gentrification. Theorie und Forschungsergebnisse,* Hrsg. Jürgen Friedrichs, Robert Kecskes, 95-129. Opladen: Leske + Budrich.

Aring, Jürgen, und Günter Herfert. 2001. Neue Muster der Wohnsuburbanisierung. In *Suburbanisierung in Deutschland,* Hrsg. Klaus Brake, Jens S. Dangschat, Jürgen Herfert, 43-56. Opladen: Leske + Budrich.

Beauregard, Robert A. 1986. The chaos and complexity of gentrification. In *Gentrification of the city,* Hrsg. Neil Smith, Peter Williams, 35-55. London: Allen & Unwin.

Beck, Sebastian. 2010. Die soziale Kohäsion braucht neue Arrangements. *Forum Wohnen und Stadtentwicklung* 6: 298-302.

Becker, Ulrich, und Horst Nowak. 1982. Lebensweltanalyse als neue Perspektive der Meinungs- und Marktforschung. *E.S.O.M.A.R. Kongress* 2: 247-267.

Blasius, Jörg. 1993. *Gentrification und Lebensstile. Eine empirische Untersuchung.* Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.

Blasius, Jörg. 1994. Empirische Lebensstilforschung. In *Lebensstile in den Städten,* Hrsg. Jens S. Dangschat, Jörg Blasius, 237-254. Opladen: Leske + Budrich.

Blasius, Jörg. 2001. *Korrespondenzanalyse.* München: Oldenbourg.

Blasius, Jörg, und Jürgen Friedrichs. 2008. Lifestyles in distressed neighborhoods. A test of Bourdieu's „Taste of Necessity" hypothesis. *Poetics* 36: 24-44.

Blasius, Jörg, und Andreas Mühlichen. 2010. Identifying audience segments applying the „Social Space" approach. *Poetics* 38: 69-89.

Bourdieu, Pierre. 1982. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Bourdieu, Pierre. 1983. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital und soziales Kapital. In *Soziale Ungleichheiten,* Hrsg. Reinhard Kreckel, 183-198. Göttingen: Schwartz.

Bourdieu, Pierre. 1984. *Homo academicus.* Stanford: Stanford University Press.
Bourdieu, Pierre. 1991. Physischer, sozialer und angeeigneter physischer Raum. In *Stadt-Räume,* Hrsg. Martin Wentz, 25-33. Frankfurt a. M.: Campus.
Breckner, Ingrid. 2010. Gentrifizierung im 21. Jahrhundert. *Aus Politik und Zeitgeschichte* 17: 27-32.
Bridge, Gary. 2001. Estate agents as interpreters of economic and cultural capital: The gentrification premium in the Sydney housing market. *International Journal of Urban and Regional Research* 25: 87-101.
Büttner, Kerstin, und Karsten Mühmer. 2004. Revitalisierung ehemals industriell genutzter Bausubstanz durch Lofts – Beispiele aus Berlin und Leipzig. *Berichte zur deutschen Landeskunde* 78: 55-71.
Clay, Philip L. 1979. *Neighborhood renewal. Middle-class resettlement and incumbent upgrading in American neighbourhoods.* Lexington, MA: Lexington Books.
Corpus Sireo. 2010. *City Report Wohnen.* Köln: Corpus Sireo Makler GmbH.
Dangschat, Jens S. 1988. Gentrification. Der Wandel innenstadtnaher Wohnviertel. In *Soziologische Stadtforschung,* Hrsg. Jürgen Friedrichs, 272-292. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
Dangschat, Jens, und Jürgen Friedrichs. 1988. *Gentrification in der inneren Stadt von Hamburg. Eine empirische Untersuchung des Wandels von drei Wohnvierteln.* Hamburg: Gesellschaft für Sozialwissenschaftliche Stadtforschung.
Fraj, Elena, und Eva Martinez. 2006. Environmental values and lifestyles as determining factors of ecological consumer behaviour: An empirical analysis. *Journal of Consumer Marketing* 23: 133-144.
Friedrich, Klaus. 2000. Gentrifizierung. Theoretische Ansätze und Anwendung auf Städte in den neuen Ländern. *Geographische Rundschau* 52: 34-39.
Friedrichs, Jürgen. 1983. *Stadtanalyse.* 3. Aufl. Opladen: Westdeutscher Verlag.
Friedrichs, Jürgen. 1988. Makro- und mikrosoziologische Theorien der Segregation. In *Soziologische Stadtforschung,* Hrsg. Jürgen Friedrichs, 56-77. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
Friedrichs, Jürgen. 1995. *Stadtsoziologie.* Opladen: Leske + Budrich.
Friedrichs, Jürgen. 1996. Die Entwicklung der Innenstädte: Chemnitz, Erfurt und Leipzig. In *Städte und Regionen,* Hrsg. Wendelin Strubelt, Joachim Genosko, Hans Bertram, 357-408. Opladen: Leske + Budrich.
Friedrichs, Jürgen. 2008. Ethnische Segregation. In *Migration und Integration,* Hrsg. Frank Kalter, 380-411. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Friedrichs, Jürgen, und Karl-Dieter Opp. 2002. Rational behaviour in everyday situations. *European Sociological Review* 18: 401-415.
Friedrichs, Jürgen, und Götz von Rohr. 1975. Ein Konzept der Suburbanisierung. In *Beiträge zum Problem der Suburbanisierung,* Hrsg. Akademie für Raumforschung und Landesplanung, 25-37. Hannover: Schroedel.
Gareau, Joel. 1991. *Edge city: Life on the new frontier.* New York: Doubleday.
Gerhards, Jürgen, und Helmut K. Anheier. 1989. The literary field: An empirical investigation of Bourdieu's sociology of art. *International Sociology* 4: 131-146.
Glatter, Jan, und Winfried Killisch. 2004. Gentrification in innenstadtnahen Wohnquartieren ostdeutscher Städte – das Beispiel der Dresdner Äußeren Neustadt. *Berichte zur deutschen Landeskunde* 78: 41-54.
Glatter, Jan, und Karin Wiest. 2008. Gentrifizierungstendenzen unter den Bedingungen des Mietermarktes? Zum Wandel innenstadtnaher Quartiere in ostdeutschen Städten seit der Wiedervereinigung. In *Jahrbuch StadtRegion 2008/09. Arme reiche Stadt,* Hrsg. Norbert Gestring, Herbert Glasauer, Christine Hannemann, Jörg Pohlan, Werner Petrowski, 55-72. Opladen: Barbara Budrich.
Granovetter, Mark. 1973. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology* 78: 1360-1380.
Greenacre, Michael. 1984. *Theory and applications of correspondence analysis.* London, Academic Press.
Greenacre, Michael. 2007. *Correspondence analysis in practice.* London: Academic Press.
Häußermann, Hartmut, und Andreas Kapphan. 2000. *Berlin – Von der geteilten zur gespaltenen Stadt.* Opladen: Leske + Budrich.

Hallenberg, Bernd. 2010. „Wohnen" in der vhw-Trendbefragung. *Forum Stadtentwicklung* 6: 292-297.

Hamnett, Chris. 1991. The blind man and the elephant: The explanation of gentrification. In *Urban housing for the better-off: Gentrification in Europe*, Hrsg. Jan van Weesep, Sako Musterd, 30-51. Utrecht: Stedelijke Netwerken.

Hamnett, Chris, und Bill Randolph. 1986. Tenurial transformation and the flat breakup market in London: The British condo experience. In *Gentrification and the city,* Hrsg. Neil Smith, Peter Williams, 121-152. London: Allen & Unwin.

Harth, Annette, Ulfert Herlyn und Gitta Scheller. 1996. Ostdeutsche Städte auf Gentrificationkurs? Empirische Befunde zur „gespaltenen" Gentrification in Magdeburg. In *Gentrification. Theorie und Forschungsergebnisse,* Hrsg. Jürgen Friedrichs, Robert Kecskes, 167-192. Opladen: Leske + Budrich.

Heijs, Wim, Marleen Carton, Jos Smeets und Angelique van Gemert. 2009. The labyrinth of life-styles. *Journal of Housing and the Built Environment* 24: 347-456.

Herlyn, Ulfert, Gitta Scheller, und Wulf Tessin. 1994. *Neue Lebensstile in der Arbeiterschaft? Eine empirische Untersuchung in zwei Industriestädten.* Opladen: Leske + Budrich.

Hill, André, und Karin Wiest. 2004: Gentrification in ostdeutschen Cityrandgebieten? Theoretische Überlegungen zum empirischen Forschungsstand. *Berichte zur deutschen Landeskunde* 78: 25-39.

Hjellbrekke, John, und Olav Korsnes. 2009. Quantifying the field of power in Norway. In *Quantifying theory: Pierre Bourdieu,* Hrsg. Karen Robson, Chris Sanders, 31-45. New York: Springer.

Karsten, Martin, und Hartmut Usbeck. 2001. Gewerbesuburbanisierung – Die Tertiärisierung der suburbanen Standorte. In *Suburbanisierung in Deutschland,* Hrsg. Klaus Brake, Jens S. Dangschat, Günter Herfert, 71-80. Opladen: Leske + Budrich.

Kirchberg, Volker. 1994. Kulturkonsum als Merkmal von Lebensstilen. Eine Überprüfung der Typologien von Mitchell, Gans und Bourdieu. In *Lebensstile in Städten,* Hrsg. Jens S. Dangschat, Jörg Blasius, 286-300. Opladen: Leske + Budrich.

Krais, Beate. 1989. Soziales Feld, Macht und kulturelle Praxis. Die Untersuchungen Bourdieus über die verschiedenen Fraktionen der herrschenden Klasse in Frankreich. In *Klassenlage, Lebensstil und kulturelle Praxis,* Hrsg. Klaus Eder, 47-70. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

Küppers, Rolf. 2003. Die MOSAIC-Milieus als raumbezogenes Zielgruppenkonzept. *Forum Wohnen und Stadtentwicklung* 1: 34-41.

Kulke, Elmar. 2001. Entwicklungstendenzen suburbaner Einzelhandelslandschaften. In *Suburbanisierung in Deutschland,* Hrsg. Klaus Brake, Jens S. Dangschat, Günter Herfert, 57-69. Opladen: Leske + Budrich.

Kunz, Thomas. 2010. Von Hui-Milieus und Pfui-Milieus?! *Forum Wohnen und Stadtentwicklung* 6: 309-313.

Le Roux, Brigitte, Henry Rouanet, Mike Savage, und Alan Warde. 2008. Class and cultural division in the UK, in: Sociology 42, 1049-1071.

Lebaron, Frédéric. 2009. How Bourdieu „Quantified" Bourdieu: The geometric modelling of data. In *Quantifying theory: Pierre Bourdieu,* Hrsg. Karen Robson, Chris Sanders, 11-29. New York: Springer.

Lees, Loretta. 2003. Super-gentrification: The case of Brooklyn Heights, New York. *Urban Studies* 40: 2487-2509.

Ley, David. 2003. Artists, aestheticisation and the field of gentrification. *Urban Studies* 40: 2527-2544.

López Sintas, Jori, und Ercilia García Álvarez. 2002. The consumption of cultural products: An analysis of the Spanish social space. *Journal of Cultural Economics* 26: 115-138.

López Sintas, Jori, und Ercilia García Álvarez. 2005. Four characteristics on the stage playing three games: Performing arts consumption in Spain. *Journal of Business Research* 58: 1446-1455.

Mitchell, Arnold. 1984. Nine American lifestyles. Values and societal change. *The Futurist* 18: 4-14.

Müller, Wolfgang, und Ruth Rohr-Zänker. 2001. Amerikanisierung der „Peripherie" in Deutschland? In *Suburbanisierung in Deutschland*, Hrsg. Klaus Brake, Jens S. Dangschat, Günter Herfert, 27-39. Opladen: Leske und Budrich.

Otte, Gunnar. 2004. *Sozialstrukturanalysen mit Lebensstilen.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Otte, Gunnar. 2005. Hat die Lebensstilforschung eine Zukunft? *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 1-31.
Otte, Gunnar, und Nina Baur. 2008. Urbanism as a Way of Life? Räumliche Variationen der Lebensführung in Deutschland. *Zeitschrift für Soziologie* 37: 93-116.
Park, Robert E., Ernest W. Burgess und Roderick McKenzie. 1925. *The city.* Chicago: Chicago University Press.
Podmore, Julie. 1998. Re-reading the „loft living" habitus in Montreal's inner city. *International Journal of Urban and Regional Research* 22: 283-302.
Rosenlund, Lennart. 1996. Cultural changes in a Norwegian urban community: Applying Pierre Bourdieu's approach and analytical framework. *International Journal of Contemporary Sociology* 33: 211-236.
Schelling, Thomas C. 1978. *Micromotives and macrobehavior.* New York: Norton.
Schipperges, Michael. 2010. Vhw-Milieus 2010. *Forum Wohnen und Stadtentwicklung* 6: 283-291.
Schneider, Nicole, und Annette Spellerberg. 1999. *Lebensstile, Wohnbedürfnisse und räumliche Mobilität.* Opladen: Leske + Budrich.
SINUS. 2011. Sinus-Milieus. http://www.sinus-institut.de/loesungen/sinus-milieus.html (Zugegriffen: 18.1.2011).
Smith, Neil. 1979. Toward a theory of gentrification: A back to the city movement of capital, not people. *Journal of the American Planning Association* 45: 583-548.
Smith, Neil. 1987. Gentrification and the rent gap. *Annals of the American Association of American Geographers* 77: 462-478.
Smith, Neil. 2002. New globalism, new urbanism: Gentrification as global urban strategy. *Antipode* 34: 427-450.
Spellerberg, Annette. 2007. Lebensstile im sozialräumlichen Kontext: Wohnlagen und Wunschlagen. In *Lebensstile, soziale Lagen und Siedlungsstrukturen*, Hrsg. Jens S. Dangschat, Alexander Hamedinger, 182-204. Hannover: Akademie für Raumforschung und Landesplanung.
Spiegel, Erika. 2000. Haushaltsformen und Lebensstile im Lebensverlauf – Wohn- und Standortbedürfnisse und -präferenzen. In *Stadt und soziale Ungleichheit,* Hrsg. Annette Harth, Gitta Scheller, Wulf Tessin, 174-196. Opladen: Leske + Budrich.
Thomas, Dirk, Urs Fuhrer und Claudia Quaiser-Pohl. 2008. Akteure der Gentrification und ihre Ortsbindung: Eine Studie in einem städtischen Sanierungsgebiet in Ostdeutschland. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 60: 339-366.
Todd, Sarah, und Rob Lawson. 2001. Lifestyle segmentation and museum/gallery visiting behaviour. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing* 6: 267-277.
Turner, Margery Austin, und Stephen L. Ross. 2005. How racial discrimination affects the search for housing. In *The geography of opportunity,* Hrsg. Xavier de Souza Briggs, 81-100. Washington, DC: Brookings Institution Press.
Veenstra, Gerry. 2009. Transmutations of capitals in Canada: A ‚Social Space' approach. In *Quantifying Theory: Pierre Bourdieu,* Hrsg. Karen Robson, Chris Sanders, 61-73. New York: Springer.
Vester, Michael, Peter von Oertzen, Heiko Geiling, Thomas Hermann und Dagmar Müller. 2001. *Soziale Milieus im gesellschaftlichen Strukturwandel.* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
Wingenfeld, Werner. 1990. Stadterneuerung und Gentrification am Beispiel Frankfurts. In *Gentrification – die Aufwertung innenstadtnaher Wohnviertel,* Hrsg. Jörg Blasius, Jens S. Dangschat, 95-113. Frankfurt a. M.: Campus.
Zukin, Sharon. 1982. *Loft-living. Culture and capital in urban change.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.
Zukin, Sharon. 2010. *Naked city. Death and life of authentic urban places.* New York: Oxford University Press.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Jürgen Friedrichs, Universität zu Köln, Forschungsinstitut für Soziologie, Greinstr. 2, 50939 Köln
E-Mail: friedrichs@wiso.uni-koeln.de

BOURDIEU IN THE NETWORK: THE INFLUENCE OF HIGH AND POPULAR CULTURE ON NETWORK FORMATION IN SECONDARY SCHOOL

Ineke Nagel, Harry B.G. Ganzeboom and Matthijs Kalmijn

Abstract: In this paper we test the notion fundamental to Bourdieu's theories on distinction that people use cultural preferences to identify similar others to establish social ties with, and to avoid people with dissimilar tastes. We study social network formation among adolescents using a set of data on 1409 secondary school students (age 14-17) in the Netherlands (Ganzeboom et al. 2005-2006). In this data set students named their best friends in their classroom and were also asked to report on their cultural preferences, highbrow and popular, both their own and those of their parents. The results indicate that students are more likely to choose each other as friends when they have similar tastes in culture. Both highbrow and popular culture turn out to affect the formation of ties among adolescents and the two are about equally important. The effect of similarity in cultural taste is partly due to similarity in parents' education and parents' cultural participation, but adolescents' own similarity in highbrow and popular culture lead to friendship formation as well. A remarkable finding is that on top of adolescents' own cultural tastes, similarity in parents' education and culture increase the likelihood of social ties among adolescents.

I. Introduction

Much of Bourdieu's (1984) work is implicitly based on the idea that lifestyles and distinction determine the formation of social networks. People use cultural preferences to present themselves in social life and to evaluate others. Moreover, people avoid contact with persons who have different cultural tastes and they are attracted to persons with whom they share cultural preferences and practices. In the literature on social network formation this principle is known as homophily (McPherson et al. 2001). Although these social mechanisms in Bourdieu's work have long been acknowledged as important parts of his sociological theory (e. g. DiMaggio 1987; Lamont and Lareau 1988), only a few studies have examined these explicitly (Lizardo 2006; Otte 2004: chap. 9).

While there are many empirical studies on the formation and composition of social networks, only few of these have considered the lifestyle dimensions that are central in Bourdieu's work: how members of different layers of society relate to 'legitimate' or 'highbrow' culture, in particular the world of visual art, classical music, theater and *belletrie*. The typical study that analyzes social network composition in a general population (e. g. Laumann 1966; Marsden 1987) considers the more basic stratification positions of network members, such as occupation and education, and not the lifestyles that represent such positions in everyday interaction. Lifestyle studies of social networks are confined to networks of adolescents. However, these latter studies are typi-

cally occupied with dimensions of 'popular' or 'lowbrow' youth culture. For example, such studies examine the homogeneity of student networks in terms of taste in pop music, taste in clothing, and language usage (e. g. Vermeij 2006). The implicit assumption in this line of work is that the elements of highbrow culture which are at the heart of Bourdieu's work, are not so relevant at an early age. Although this seems plausible at face value, it is in fact at odds with educational research that shows that students' cultural capital (in terms of high culture) is an important factor for academic success in school (e. g. Aschaffenburg and Maas 1997; De Graaf 1986; De Graaf et al. 2000; DiMaggio 1982) – a finding which also spins off from Bourdieu's work (Bourdieu and Passeron 2000).

In this paper we seek to test directly the ideas of Bourdieu that high social status groups tend to form friendship interaction networks using highbrow cultural taste as a selection mechanism. We examine social networks among secondary school students in the age range between 14 and 17. This is an interesting period because in advanced modern societies in this stage of the life cycle, peer-groups have become an important reference group, independent of the parents, and the process of attaining one's (own) future social status takes crucial turns. According to Bourdieu it is through highbrow culture that higher social status groups select each other for social network formation, while youth culture researchers typically would maintain that popular culture is the prime factor in the formation of such social networks.

We try to combine these two lines of research by examining the role of both highbrow and popular culture in the networks of adolescents. Our first question is whether both highbrow culture and popular culture affect the formation of ties among young adults. How much taste similarity arises in the networks of young adults? Our second question is which of the two types of lifestyles is more important in network formation. Are differences with respect to popular culture a more important dividing line in young adults' networks, or are differences with respect to high culture more important? Thirdly, we are interested in the degree to which highbrow and popular culture mediate between parental status positions and offspring's social network formation and thus contribute to social reproduction. We want to learn to what extent highbrow and popular culture function as a way to reproduce social inequalities with respect to social background, which is the case when lifestyles operate as a mediator to bring together students of similar social backgrounds.

To answer these questions, we use a unique set of data collected in 2005 in secondary schools in the Netherlands (Ganzeboom et al. 2005-2006). These data were collected in classrooms and asked students to report on a wide range of lifestyle issues. These include participation in popular culture (e. g., attending pop concerts, cinema, dj-/vj-events, *genres* in popular music) and participation in highbrow culture (e. g., visiting museums, attending classical concerts, going to the theatre, liking and knowledge of paintings). Moreover, students were asked to report on the cultural practices of their parents so that we can also examine lifestyle socialization and more securely conclude about the causal direction in the culture-network association. Networks may not only be homogeneous with respect to young adults' own cultural lifestyle, they may also be homogeneous with respect to their parents' lifestyle, even after controlling the offspring's own lifestyle position.

II. Theory and hypotheses

1. Homophily theory: similarity and attraction

Research on homophily in social networks has elaborately shown that people who associate with one another, tend to be similar with respect to ethnicity, age, gender, education, social status and also on more derivative characteristics like behavior, values, and attitudes (for an overview: McPherson et al. 2001). While partly this similarity is the result of the organization of people into neighborhoods, schools, organizations, that create opportunities for establishing homophilic ties, it is also true that given the opportunity structure, more similar people tend to stay connected in social life. Moreover, the similarity of the peer group seems to be at least as much the result of selection processes as of mutual influences of peer group members (Kandel 1978). Hence, an important causal flow is from similarity to friendship.

There are several reasons why we generally like people who are similar to us (Berscheid and Reis 1998). First, people who are similar to us tend to confirm our own views and attitudes and this is presumably a rewarding experience. Second, with people who are similar to us, it is easier to engage in joint activities. Since joint activities are typically the basis for any friendship, similarity is of great practical importance. Third, we tend to believe that people who resemble us will like us more and this will also lead to a tendency to select similar others.

Homophily theory does not provide information on the relative importance of different dimensions of similarity. Many aspects of similarity seem important, although those that are more relevant for joint behavior will generally be more relevant than those which are not relevant for joint behavior (Davis and Rusbult 2001). Sociological research on lifestyles can also add more differentiation in this respect. Bourdieu and scholars who continued his line of research provide theoretical ideas on the importance of highbrow cultural taste in social network formation. Another stream of research comes from youth research and points to a similar role of popular culture.

2. High-culture

We consider the lifestyle model of Bourdieu (1984) as a specification of the homophily argument, because it states clearly which dimension of similarity is most important. Bourdieu bases his view on Weber's perspective that social networks typically occur within social status groups whose members share prestige, honour, status symbols and lifestyles. Following authors who have reformulated and extended Bourdieu's views (Bryson 1996; DiMaggio 1987; Lamont and Lareau 1988), it can be argued that particularly a highbrow cultural taste is important in social network formation. A taste for highbrow culture can only be acquired during the long and continuous socialization period in the parental home, in which high social status parents transmit their preferences and practices to their offspring. Highbrow culture taste is therefore also the most salient indicator that one originates from a high status family.

Due to its visibility in social life and its strong correlation with social status position (Bourdieu 1984), highbrow cultural taste would allow members of higher status

groups to identify similar and dissimilar others and to establish social ties with members of the same status groups and to keep away from contacts with other status groups. Bourdieu's status similarity arguments are asymmetric, because he reasons mainly in terms of the (strategic) behavior of the higher status groups (Mark 2003). Expressions of highbrow cultural taste therefore would mediate between social status and the emergence of a social tie and become a mechanism of social reproduction. The underlying assumption that the preferences for and competences with respect to high culture are primarily established in the parental family (and not in education) can be regarded as a well-established fact of culture consumption research. For example, Nagel and Ganzeboom (2002) show a much greater similarity between siblings than between students of the same level of education throughout the life course. However, expressions of highbrow culture can – to a certain extent – also be used to manipulate one's social status, and thus offer the opportunity for lower status groups to find access to higher status groups, a process that was baptized by DiMaggio as 'cultural mobility' (1982).

One of the first occasions where culture would produce social reproduction, is in education. Teachers, being themselves core members of the cultural elite, recognize offspring of higher social status families by their familiarity with the norms and practices at school and the ease with which they conform to the school culture, which to a large extent resembles their parental home environment. There is indeed strong empirical evidence that secondary school students who are active in highbrow culture receive higher grades than others, independent of their academic ability (DiMaggio 1982).

Bourdieu has mainly elaborated this cultural reproduction hypothesis for education. On the role of high culture in social networks, especially peer groups, Bourdieu has not formulated clear expectations. However, other authors have (re)formulated and elaborated Bourdieu's ideas explicitly. DiMaggio (1987: 447) considers *genres* in art as the result of "boundary-defining activities" of social status groups. DiMaggio assumes that culture is often used in conversation in which people seek to identify common group membership and shared interests. A highbrow cultural taste serves to identify and seek entrance into the higher social status groups, and thus to enhance the opportunities of good education and prestigious jobs. Highbrow culture would be the most effective status marker of all other status-identifying characteristics, because it identifies high social status across age groups, regions, and gender (DiMaggio 1987: 443). Lamont and Lareau (1988) also argue that higher social status groups recognize each other by their taste for highbrow culture and that these taste expressions are used as a way to include and exclude potential new members of their status group. Lamont et al. (1996) find that a high culture lifestyle affects the tendency to draw cultural boundaries. Similarly, Bryson (1996: 886) states that elite groups regulate the access to resources by limited access to their social networks (social exclusion) which is governed by processes of symbolic exclusion, by which cultural tastes are defined as "more or less acceptable in various situations". In sum, many scholars in the past have used Bourdieu's work to formulate the hypothesis that high culture is also relevant for network formation.

3. Popular culture

Bourdieu was clear about the role of highbrow culture, which he considered as characteristic for the higher social status groups. In his view, popular culture was characteristic of lower social status groups and would express a 'vulgar' taste. From this perspective, the effect of popular culture on interaction is primarily negative. It serves to exclude people from networks that are socially rewarding, and, although popular culture may enhance social ties, these social networks do not lead to social and economic benefits.

Youth culture researchers typically formulate it the other way around. Researchers like De Waal (1989) maintain that adolescents *generally* object to highbrow culture. In her research, she detected two different reasons why highbrow culture was rejected. Students of lower social status rejected highbrow culture because they thought it was not 'for our kind of people', whilst high status students rejected it, because it was 'for old people', and they would have, later, plenty of time to be culturally active. De Waal's work is in line with an extensive literature on culture and network formation that focuses mainly on popular culture (Hakanen and Wells 1990; Knobloch et al. 2000; Van Wel 1993; Vermeij 2006; Zillman and Bhatia 1989).

Other scholars have suggested that highbrow and lowbrow culture could play different roles in social network formation. For example, it has been argued that expressions of taste for lowbrow culture have a bridging function and enable social cohesion between different status groups (DiMaggio 1987, 2004; Erickson 1996; Lizardo 2006). This bridging function is related to the fact that higher status groups have broader taste patterns. Higher status groups would not solely display a highbrow taste, but also popular taste, as expressed in the omnivore thesis (Peterson 1992). This broader taste repertoire could both be the cause and the outcome of the larger and more heterogeneous networks of higher social status groups (DiMaggio 2004; Peterson 1992). Recently, Lizardo (2006) has added that highbrow and lowbrow culture have different roles in communication, leading to social closure or to bridging. Making the connection with network theory, he argues that highbrow culture would lead to the formation of strong ties. Popular culture, suited to have small talk with all people, would lead to weak ties, which are more likely to connect different social circles (Granovetter 1973).

Still other research suggests that not all popular culture is equally (dis)liked among higher and lower status groups, suggesting that there is social differentiation within youth culture as well (Lizardo and Skiles 2008). Whereas in high culture all genres more or less reflect high social status group membership (among adolescents), popular culture more clearly separates quite unrelated or even opposed genres (Hakanen and Wells 1990; Ter Bogt et al. 2003). Other studies reject the ideas of 'omnivorism' or cultural tolerance as well (Bryson 1996). Although Bryson finds that the number of musical genres that is disliked is lower among highly educated, indicating their higher tolerance, she also finds that genres that are associated with lower status groups are disliked the most by the higher educated (e. g., rap, heavy metal). Similar conclusions come from Warde et al. (2008) who find that heavy metal, and other tastes frequently found in lower status groups, are considered as 'vulgar'. To the extent that popular culture is correlated with social class, social reproduction may operate through popular culture as well.

It is these issues that our research addresses. Is it true that high culture affects social network formation over and above the effects of popular culture? And which of the two is more important? And what role do the two dimensions of culture play in reproducing social status?

III. Data, method, and measurement

1. Data and method

The data are from the project Youth and Culture, a series of related cross-sectional and panel data collected among adolescents and young adults from the Netherlands on cultural participation (Ganzeboom and Nagel 1998-2002). We use the data of a cohort of 1544 adolescents who took part in a classroom survey in the fall of 2005 (Ganzeboom et al. 2005-2006). The data collection took place at 69 secondary schools in 14 towns varying in size and dispersed over the country. The schools cover all five levels of secondary education in the Netherlands. All schools have taken part in previous data collections of the Youth and Culture project, except for seven schools that had been closed down. These were replaced by comparable ones. However, the students in the data were interviewed for the first time for the current project.

Within the schools, three classes of third, fourth, and fifth grade students (age 14-17) were selected. To select classes, among all (13) combinations of level*grade, three combinations were randomly selected at each school (to warrant some within-school differences), and, next, one class out of each of these combinations was randomly selected. At schools with only one level of education two classes were drawn with a different grade. This design resulted in a total selected sample of 190 classes of which 148 classes (78 percent) in 60 schools (87 percent) took part in the project. In these classes, all students were asked to fill out a questionnaire with a randomized split-ballot design. In the split-ballot design, half of the students in the classes received the questionnaire on cultural participation and social networks. The data used in this paper refer to 1544 students of whom 1409 were selected for analysis (see further below for selections applied). The non-response at the individual level cannot be determined as the number of students within classes was not known in advance. However, because of the classroom interviews, it can be assumed that selective non-response is virtually absent.

The networks were measured by asking the students to name three others in the class with whom they "interacted the most". We will refer to these persons as 'friends', although this word was not part of the original question. As school classes are closed populations, this allows us to study complete networks rather than ego-centered networks. We will use the methods originally suggested and used by Hallinan in her work on cross-race friendships in American schools (e. g., Hallinan and Teixeira 1987; Hallinan and Williams 1989). In this method, a data matrix is constructed with all possible dyads in the classroom as units. For all units, variables are constructed that characterize both dyad members and the degree of similarity between them. These similarities are subsequently used to analyze whether or not a tie is reported. The number of cases to be analyzed is obviously greatly inflated and the observations are not independent anymore. Hallinan, who wrote her papers in the mid-1980s, used sampling

and weighting to correct for this. We are able to use multilevel MCMC estimation to take into account the specific clustering of the cross-classified dyads (Snijders and Bosker 1999), a method that is also used by Crosnoe et al. (2008). The models are estimated with MlWin 2.20 (Rasbash et al. 2010).

For the analyses we selected all classes in which at least 50 percent of the students had nominated one or more fellow-students as friends. After this selection this leaves us with 1409 students in 132 classes. Remember that (a randomly chosen) half of the students in a class had to fill out the culture questionnaire. Hence, we only consider possible friendships in half of the class and we only consider nominations of friends when these friends were also in the half of the class that filled out the questionnaire on culture consumption. Students could of course also nominate friends who were not in that half, but these are not considered here. Given the random nature of the split-ballot design, this only affects the mean number of friends and not the effects on friendship formation. Of the 1409 students, 48 percent named one to three friends in the classroom for whom information on their cultural taste was available. Among the 1409 students, 54 percent was nominated by the others. The total number of possible dyads is 14 872, of which 1502 (10.1 percent) were reported as actual ties.

Table 1: Students' education, ethnicity and gender

Level of secondary education[a]	
Lower vocational (vmbo-b)	12.6
Junior general (vmbo-t / mavo)	18.2
Senior general (havo)	35.2
Pre-university (vwo)	27.1
Gymnasium	6.8
Non-western origin	20.4
Girl	52.4

Data source: Ganzeboom et al. (2005-2006) (N = 1409).

[a] The abbreviations refer to the Dutch name of the school type.

Table 1 presents the distribution of the students over the five educational levels. In the majority of the classes students follow the same level of education – 12 classes (9 percent) combine two contiguous levels of education – and are therefore identical to their classmates with respect to their level of education. In the analyses, similarity in education is therefore not included as a predictor. The same holds for similarities in other class-related characteristics (such as grade or teacher characteristics): they are automatically held constant.

Table 1 also shows that slightly more than half of the sample consists of girls and that 20.4 percent of the students is of non-western origin (the student or his/her father or mother was born in a non-western country). In the analyses we will use similarity in gender and ethnicity as control variables. In earlier research it has often been found that gender and ethnicity are important causes of friendship formation (Baerveldt et al. 2004; Kalmijn 2002; Lewis et al. 2008; Vermeij 2006), and since these are also known to be determinants of cultural taste, it is important to control both gender and ethnic similarity in our models.

2. Measurement

Dependent variable: the presence of a tie. The dependent variable is whether or not a tie exists between two students in the same class. We consider a tie to exist when one student named another as a friend or when both named each other as friends. As our main interest is not in the main effects of nominating or being nominated, we chose to treat one-sided and reciprocal connections the same. Note that we invited all students to nominate three "friends" (and many did so) and that therefore the number of ties per person is fixed in practice.

Independent variables: Similarities in status and cultural taste. Similarities in social status and cultural taste will be the independent variables. They were constructed by relating both the student's *(ego)* and their friend's *(alter)* characteristics. As missing values for either ego or alter lead to missing values in the similarity measure, it is highly important to keep missing values at a minimum. Therefore, missing values were imputed, by a method that is known as 'hot deck nearest neighbor imputation' (Little and Rubin 1987). For this method, each item was regressed on a number of relevant independent variables, thereby saving the predicted scores. Next, the data were sorted by the predicted values and the observed score of the 'nearest neighbor' (in the row above the respondent) or the next nearest neighbor was taken to fill up the missing value of the respondent. This method has the advantage of preserving random variation in the data over other single imputation approaches. In the remainder of this section we first discuss how the measures of social status and cultural taste of the students have been constructed, and, next, we explain how the similarity measures are established.

For most concepts, multiple items were combined into scales. Scales were constructed by first standardizing the variables using fractional rank scores and then taking the mean of the individually ranked items. The mean was subsequently ranked again into a range of 0-1.

Parents' education and cultural participation. Both parents' education and their high culture participation were included as indicators of social status (see Table 2). Students were asked to report their parents' educational level on a nine points scale, ranging from no education to university. Students also provided the information on their parents' cultural participation and their reading behavior. Father's and mother's cultural participation comes from the item "Did your father / mother in the past twelve months visit [...]?", which was asked for seven highbrow culture events on a three-point scale, for father and mother separately (see Table 2). Parents' reading was tapped by the items: "How often do you think your father / mother reads books?" and "How long ago you think your father/mother read a book?", measured at a four-points scale, again for father and mother separately. A fifth item asked about the number of books at home, in seven categories, ranging from "none" to "more than 500". Factor analysis revealed that these items can be represented well by one underlying latent construct. The Cronbach's alpha coefficient is also quite high (0.88).

Table 2: Parents' social status

Parents' education	**% Father**	**% Mother**
Higher education (higher professional / university)	34.8	26.1
Parents' cultural particpation	**% Attendance father**	**% Attendance mother**
Theatre	34.8	44.2
Cabaret	21.5	22.2
Classical concert	14.8	15.5
Dance	15.2	23.1
Art museum	30.3	32.3
Culture-historic museum	33.5	32.5
Castle, church, monument	53.2	54.8
Read books rather or very often	31.5	56.5
Read a book less than 3 months ago	55.2	75.4
More than 500 books at home	12.8	

Data source: Ganzeboom et al. (2005-2006) (N = 1409).

Students' high and popular cultural participation. Two sets of items were used to measure students' participation in high and popular cultural activities. The first set of items was adopted from the surveys of the Dutch Social and Cultural Planning Office [SCP] (SCP 1999). This question inquired whether the student had attended nine cultural events in the past twelve months, and, if so, how often he or she usually does this: "less than once a year", "once a year", "two or three times a year", "four to eleven times a year", or "at least once a month". A second set of items asked when was the last time the student attended one or more out of eleven cultural events (mostly corresponding to those of item set 1).

Highbrow culture participation is represented by attendance at theatre, classical concert, ballet, and museum *(Table 3a).* Popular culture is represented by going to the cinema, pop concert, cabaret, musical, and dance *(Table 3b).* Although factor analysis suggested that a single latent factor would give a fair representation of the data as well, we chose, in line with our research question and theory, to differentiate between two underlying dimensions. A two-factor solution distinguished, as expected, between the highbrow and the popular culture items, with a correlation between the two constructed indices of 0.41. Apparently, high and popular culture participation are not isolated behaviors among adolescents. Both scales also lead to satisfactory reliabilities, Cronbach's alpha's being respectively 0.77 and 0.72.

Students' reading. Reading is treated as a separate indicator of a highbrow culture taste *(Table 3a),* in part because reading is more closely related to school matters and to academic success (De Graaf et al. 2000). Two items tapped the students' reading frequency. First, they had to estimate how many books they had read in the past 12 months: "none", "1 or 2", "3 to 6", "7 to 11", "1 or 2 every month", "more than 2 books per month". Next, they assessed how often they read in general: "almost every day", "a few times a week", "a few times a month", "less than once per month", "almost never". After reverse recoding of the second item, the two correlate with r = 0.71, which corresponds to a reliability of 0.83.

Table 3a: Students' taste in highbrow culture

High culture taste		
High culture participation	**% Attendance at least yearly**	**% Last visit < 1 year ago**
Theatre	29.6	46.1
Classical concert	5.8	6.5
Ballet	6.1	
Museum	50.7	
Castle, church, monument		64.3
Culture-historic museum		36.6
Art museum		40.2
Reading		**% Readers**
Reads at least one book per month		15.0
Reads at least monthly		68.5
Attitude towards culture		**% Agree**
Reading makes you think		80.8
Classical music is for both young and old people		57.8
Theater is for other people than me (–)		43.3
I admire classical musicians		41.0
A museum is something for the elderly (–)		27.7
Boys who appreciate classical music are softies (–)		23.6
I feel at home with art lovers		21.1
Arts is for snobs (–)		20.7
Reading a book is for the elderly (–)		11.8
I would be ashamed to tell my friends about my visit to a theater (–)		7.7
Taste in paintings		**% Likes**
Vermeer		55.5
Dou		52.4
Van Gogh		49.3
Israels		45.0
Mondriaan		22.0
Lucebert		16.8
Appel		14.8
De Kooning		14.3
Taste for classical music		**% Likes**
Mozart		22.5
Beethoven		20.5

Students' attitude towards high culture. An additional measure of students´ taste for high culture was created out of ten items which were aimed to tap appreciation or esteem versus embarrassment or resistance towards high culture *(Table 3a).* These items have been used in other issues of the Youth and Culture project, and have proven to be reliable indicators of the attitude towards high culture. Cronbach's alpha is 0.79.

Students' appreciation of visual art. Another indicator of high culture taste comes from students' ratings of eight Dutch paintings, printed in color in the questionnaire *(Table 3a).* For each painting students had to express their like or dislike on a four-points scale. Although some differentiation seems to occur between figurative and abstract

Table 3b: Students' taste in popular culture

Popular culture taste		
Popular culture participation	**% Attendance at least yearly**	**% Last visit < 1 year ago**
Cinema	91.8	94.5
Pop concert	36.9	30.3
Cabaret	16.8	22.6
DJ/VJ event	38.9	
Youth manifestation	17.8	
Musical		34.1
Dance performance		28.8
Dance / house party		43.2
Taste for rock music		**% Likes**
U2		67.3
Coldplay		65.0
Keane		62.8
Rolling Stones		42.8
Taste for R&B/rap music		**% Likes**
Destiny's child		75.6
Usher		72.2
Snoop Dogg		69.7
Ali B. [Dutch rap]		66.0
Taste for Dutch folk music		**% Likes**
Frans Bauer		24.4
René Froger		12.0
Taste for female singers		**% Likes**
Joss Stone		67.2
Britney Spears		50.9
Céline Dion		47.6

Data source: Ganzeboom et al. (2005-2006)

paintings, we treat the ratings of the paintings as a one-dimensional measure of the appreciation of high culture. This is confirmed by the Cronbach's alpha of 0.74.

Student's music taste. To measure their taste in music, students were presented with a list of 22 artists and pop groups. The advantage of a list of artists and pop groups, and not *genres*, is that no confusion arises on the content or meaning of different genres. The genres are still revealed by factor analyzing the ratings of the artists and pop groups. The artists and pop groups were chosen as stimuli because they were expected to cover the main genres of pop music, to be known by the large majority of this student population, and thus to cover the main taste variations among adolescents in the Netherlands. We are aware, however, that this method does not give a full picture of all subgenres in popular music in the Netherlands. Definitely, certain subgenres are missed, especially the smaller and more specialist ones. However, as these subgenres have only small number of fans, these are highly unlikely to meet within school classes. The omission of small subgenres is therefore unlikely to affect our results. The fact that our study is restricted to social networks within classes, is an issue that will be discussed at the end of this paper though.

Confronted with the list of artists and pop groups the students had to express their liking and disliking for each of these on a four-points scale ("very bad", "not much", "ok", "very good") and could also fill in that they did not know the artist or pop group. Not all the artists and pop groups appeared to be generally known among the students. Five of them had considerably more missing values than others (Frank Sinatra, Belle Perez [Flemish singer], Earth, Wind and Fire, Armin van Buuren [Dutch DJ], Norah Jones) and were therefore excluded from the analyses. The remaining list was known by at least 85 percent.

On the ratings on the remaining artists a factor analysis was performed, which led to a well interpretable solution in five genres. Two artists – Within Temptation and DJ Tiesto [Dutch DJ] – did not belong clearly to one genre and were left out. The others were classified in classical music *(Table 3a)* and four popular music genres: r&b/rap, rock, Dutch folk (comparable to the German *Schlager*), and female singers (see *Table 3b*). Five scales were constructed, one for each genre. *Table 3* presents percentages of students who liked ("ok" or "very much") the presented artists.

Overall scale of students' taste. Out of the indicators of highbrow taste (high culture participation, reading, attitude towards high culture, appreciation of visual art, liking classical music) we constructed one overall measure of the student's high culture taste. We did so because the separate indicators were highly correlated with a mean correlation of 0.36, suggesting that they have to be considered as different measures of the same cultural taste construct. Indeed, the Cronbach's alpha of the combined high culture scale is 0.74, indicating a rather homogeneous scale. The different indicators of popular culture (popular culture participation, liking rock, r&b/rap, Dutch folk music, female singers) are only moderately related; their mean correlation is only 0.13. Hence, unlike the indicators of highbrow culture, the indicators of popular culture cannot be considered as expression of a single underlying construct. They are therefore treated as separate dimensions of popular culture.

Similarity scores. All status and cultural taste characteristics discussed above have a range between 0 and 1. This way, the effect expresses directly the difference between the lowest and the highest score. Similarity scores were computed by taking the absolute difference between ego's and alters' score, and subtracting that from 1. This way, students in a dyad who differ extremely from one another have a score of 0 and students who are exactly alike have a score of 1.

IV. Results

1. Determinants of highbrow and popular culture

Before turning to the analyses of similarity, we explore in *Table 4* how high and popular culture tastes are determined by parents' social status, students' education, and by gender and ethnicity.

Table 4 makes clear that taste in culture is highly structured by gender, ethnicity, parents' social status and cultural participation and educational level. The main deter-

Table 4: Determinants of highbrow and popular taste

	Intercept	Girl	Ethnicity	Parents' Education	Parents' Culture	Educ: Lower voc.	Educ: Junior general	Educ: Senior general	Educ: Pre-University	Educ: Gymnasium	% Var .expl. (individ. level)
High culture	**–0.102** *0.023*	**0.162** *0.013*	**0.106** *0.018*	0.039 *0.026*	**0.326** *0.026*	0	0.037 *0.030*	**0.104** *0.028*	**0.156** *0.029*	**0.234** *0.041*	0.31
Popular culture participation	**–0.107** *0.026*	**0.055** *0.015*	**0.046** *0.020*	–0.024 *0.030*	**0.306** *0.030*	0	0.033 *0.033*	0.021 *0.031*	0.006 *0.033*	**–0.072** *0.046*	0.09
R&B/rap	**0.036** *0.023*	**0.104** *0.015*	**0.203** *0.019*	–0.037 *0.029*	0.004 *0.030*	0	–0.004 *0.030*	–0.038 *0.028*	–0.049 *0.029*	**–0.115** *0.041*	0.14
Rock	**–0.102** *0.023*	–0.005 *0.014*	**–0.172** *0.019*	–0.012 *0.028*	**0.176** *0.029*	0	**0.069** *0.030*	**0.097** *0.028*	**0.147** *0.029*	**0.204** *0.041*	0.19
Dutch folk	**0.052** *0.025*	0.015 *0.015*	**–0.039** *0.020*	–0.053 *0.030*	**–0.060** *0.031*	0	–0.001 *0.031*	**–0.082** *0.029*	**–0.065** *0.031*	**–0.087** *0.043*	0.03
Female singers	**–0.004** *0.022*	**0.235** *0.014*	**0.083** *0.018*	**–0.081** *0.028*	0.037 *0.029*	0	0.028 *0.027*	–0.012 *0.025*	0.011 *0.027*	–0.004 *0.038*	0.19

Data source: Ganzeboom et al. (2005-2006) (N classes = 132, N = 1409).

MlWin IGLS estimates: unstandardized multilevel regression coefficients; in bold: $p < 0.05$, in italics: standard errors.

minant of a high culture taste is parents' cultural participation. The strong intergenerational transmission of high culture confirms the results of previous studies on the relation between parents' and children's high culture participation (Nagel and Ganzeboom 2002; Van Wel et al. 2006). Aside from parents' cultural participation, parents' education has no direct effect on students' culture: the entire effect of social background is mediated by parents' cultural participation. The taste for high culture is also positively affected by the student's own level of education. The influence of the educational level here is weaker than elsewhere, probably because a strong measure of parents' cultural participation is controlled, which is not always the case in other research (Chan and Goldthorpe 2007). It may also be due to the fact that the effects of education seem to arise somewhat later in the life course (Nagel 2010; Nagel and Ganzeboom 2002).

Students' popular cultural participation also increases when the parents are actively involved in high culture. This reflects that higher status groups participate more in all forms of culture than lower status groups do. However, the relationship with the student's own level of education is reversed, with the highest level students (gymnasium) participating less in popular culture. This result was also found in other Youth and Culture data (Damen et al. 2010).

When looking at popular music, a clear differentiation occurs depending on the genre. Rock music is preferred by students whose parents are culturally active and by those who are at higher levels of secondary school. By contrast, Dutch folk is liked by students of lower social status: both the relation with parents' cultural participation and educational level is negative. A preference for R&B/rap is more often found at lower levels of education, but has no relation with parental background. Finally, female singers are valued by students of lower educated parents, but no effects of parents' cultural participation and students' own social status are found.

Gender and ethnicity structure taste as well. Girls participate more in and think more positively of high culture than boys. The stronger valuation of high culture by girls is in line with other studies on cultural participation (Bihagen and Katz-Gerro 2000; DiMaggio and Mukhtar 2004). Girls also participate (a little bit) more in popular culture. In popular music they like female singers (far) better than boys do, and also R&B/rap is valued more by girls. There is also a small positive effect of ethnicity: after controlling for parents' education and cultural participation, students of non-western origin value high culture somewhat more than others and they also participate more in popular culture. Besides that, there is a clear genre effect: students of non-western origin like R&B/rap and female singers more than others and they dislike Dutch folk and rock music.

2. Similarity and the presence of a tie

Table 5 presents the effects of similarity on the presence of a tie, uncontrolled for similarities with respect to other characteristics. The results indicate that similarity in all characteristics enhances the probability of a tie being formed. Note that due to the rescaling of variables to a 0/1 domain, all effects can directly be compared to one another. Among the lifestyle characteristics, the effect of high culture is weaker than that

Table 5: The presence of a tie: bivariate effects of similarity in gender, ethnicity, status and cultural taste

	constant		similarity	
Similarity gender	**–2.460**	*0.049*	**1.771**	*0.075*
Similarity ethnicity	**–2.192**	*0.040*	**0.431**	*0.076*
Similarity parents' education	**–2.186**	*0.037*	**0.534**	*0.129*
Similarity parents' cultural participation	**–2.189**	*0.041*	**0.533**	*0.133*
Similarity high culture taste	**–2.197**	*0.037*	**0.912**	*0.134*
Similarity popular culture participation	**–2.185**	*0.040*	**0.420**	*0.128*
Similarity r&b/rap	**–2.218**	*0.041*	**1.395**	*0.128*
Similarity rock	**–2.187**	*0.038*	**0.525**	*0.130*
Similarity Dutch folk	**–2.186**	*0.039*	**0.420**	*0.121*
Similarity female singers	**–2.225**	*0.042*	**1.594**	*0.133*

Data source: Ganzeboom et al. (2005-2006) (N classes = 132; N students = 1409; N dyads = 14872).

MlWin MCMC estimates cross-classified model: unstandardized logistic regression coefficients; in bold: $p < 0.05$; in italics: standard errors.

of female singers and R&B, but it is clearly stronger than similarity in the other forms of popular culture. Hence, high culture seems as important as popular culture. Of the demographic and status background characteristics, gender seems to be the most important factor for establishing friendships. Parents' education and cultural participation are about equally relevant.

Up to here, similarity effects were estimated without taking into account similarities with respect to other characteristics. As a student's taste is highly structured by gender, ethnicity and parents' social status, it is not clear whether similarities in cultural taste are just the reflections of these other similarities or whether on top of that, a student's own taste affects social network formation. Therefore, in *Table 6* we first estimate the effects of similarity in gender, ethnicity, parents' social status, and parents' cultural participation (the causally prior variables, Model 1), and, next, we include student's own taste to the model.

Table 6 shows that similarities in gender, ethnicity, parents' education and parents' cultural participation enhance friendship formation, even when taking into account similarities in cultural taste (Model 2). Students of similar family background, as indicated by parents' educational level, tend to choose each other as friends. On top of that, parents' high cultural participation does affect friendship formation. Hence, students whose parents prefer high culture are more likely to choose each other, even when taking into account their own preferences and behaviors. Note that none of the social background effects weakens much in the multivariate model. Most of the effects are close to the uncontrolled associations in *Table 5.*

After controlling for similarity in demographic and status background characteristics, there are still significant effects of similarity in students' own cultural taste. Students who share taste in popular culture or taste in highbrow culture are more likely to choose each other as friends. However, we also see that these effects have weakened considerably between *Table 5* and *Table 6.* Hence, a considerable part of the effect of cultural similarity on network formation is in fact spurious and due to similarity in status background. Of course, significant and substantial effects remain. Interesting too

Table 6: The presence of a tie: effects of similarity in highbrow and popular culture controlled for the other characteristics

	Model 1		Model 2	
Constant	**–2.480**	*0.142*	**–2.545**	*0.053*
Similarity gender	**1.772**	*0.074*	**1.702**	*0.072*
Similarity ethnicity	**0.406**	*0.080*	**0.333**	*0.081*
Similarity parents' education	**0.323**	*0.138*	**0.321**	*0.141*
Similarity parents' cultural participation	**0.498**	*0.142*	**0.418**	*0.142*
Similarity high culture taste			**0.388**	*0.148*
Similarity popular culture participation			**0.337**	*0.131*
Similarity r&b/rap			**1.059**	*0.142*
Similarity rock			**0.401**	*0.137*
Similarity Dutch folk			**0.303**	*0.129*
Similarity female singers			**0.927**	*0.141*
variance class	0.157	*0.043*	0.174	*0.043*
variance ego	0.004	*0.002*	0.001	*0.001*
variance alter	0.003	*0.002*	0.003	*0.002*

Data source: Ganzeboom et al. (2005-2006) (N classes = 132; N students = 1409; N dyads = 14872).

MlWin MCMC estimates cross-classified model: unstandardized logistic regression coefficients; in bold: $p < 0.05$; in italics: standard errors.

is the strong effect of high culture. High cultural taste at the level of the student contributes as much to network formation as high cultural taste at the level of the parents. Moreover, similarity in highbrow culture has an equally strong effect as similarity in popular culture.

As found in previous research, a major source for social network formation is similarity in gender: boys choose boys and girls choose girls to spend their time in school with (Baerveldt et al. 2004; Kalmijn 2002; Lewis et al. 2008; Vermeij 2006). The effect is large and is hardly mediated by similarity in cultural taste: The difference between *Table 5* and *Table 6* (Model 2) is not worth mentioning. Another confirmation of previous findings in the literature is the effect of (non)similarity in ethnicity (Baerveldt et al. 2004; Lewis et al. 2008; Vermeij 2006). In this study it is found that students of western origin more often become friends with each other, just as students of non-western origin. It must be noted though that the last group is composed of students of varying origins. The effect of ethnic similarity does decline when taking into account tastes in popular music. Additional analyses suggest that this is particularly due to shared (dis)taste for rock and r&b/rap.

V. Conclusions and discussion

Like other studies, we find that students are more likely to choose each other as friends when they are more similar in terms of their cultural tastes. This finding is fully in line with the homophily paradigm which has argued that similarity in attitudes and activity preferences fosters attraction in interpersonal relationships (Byrne 1971; Kalmijn 1998; McPherson et al. 2001). Moreover, any of the measures that we look at are probably more influential in networks than attitudes because they have direct be-

havioral implications. Students go to concerts, they go to movies, they listen to music on their iPod, and they wear t-shirts of their favorite singers and musicians. While attitudes are more difficult to observe or can be hidden by a person who has them, the cultural indicators that we use can be observed easily and can therefore function directly as an element in the interpersonal selection process. Moreover, several of our measures are related to the formation of what is called subcultures (e. g., rock, rap) and these constitute obviously a case of social selection and influence.

Although our findings are not new in this respect, we do bring a new element into the literature. We have not only considered indicators of popular culture, but also indicators of high culture. Research on adolescents typically focuses on elements of popular culture, such as music, clothing, and sports (Knobloch et al. 2000; Roe 1992; Ter Bogt et al. 2003; Vermeij 2006). Although such studies often include a token indicator of 'elite' culture as well, this research is conceived from the perspective of youth culture; the underlying reasoning is that elements of popular culture are the things that students care about in their daily life, and that, consequently, these would also be a basis for selecting friends. Our findings, however, show that elements of high culture are also relevant in the selection process. For example, students are more likely to choose each other as friends when they share an interest in classical music and when they read literature. In fact, students' high culture taste is equally important as students' popular cultural taste.

Our own interest in measuring these items is derived from the stratification perspective and in particular from the work of Bourdieu on social and educational reproduction. His view is an extension of Weber's insight that social status groups, bound together by common status symbols and lifestyles, are the foundation of social networks in society. Bourdieu and his followers (DiMaggio 1987; Lamont and Lareau 1988) argue that (highbrow) cultural taste would play a key role herein. By displaying their cultural taste, social status groups communicate their social position to others, and, conversely, these taste expressions enable others to read each other's social status position. On the basis of that, social status groups decide whom to let in to their social circles and whom to leave out. Highbrow culture taste would be the most salient indicator of a high social status and would therefore in particular be an effective means in the process of including and excluding other persons in the social network.

Bourdieu himself did not analyze (youth) networks nor did he provide theoretical arguments specifically focused on children or young adults. Empirically, however, we found clear evidence that these Bourdieu-type indicators are relevant for student networks as well, and not just for adult networks as others have shown (Lizardo 2006). The question then is why students would use such indicators of high culture in selecting friends? After all, high culture appears to be something for older persons, youth culture is typically popular culture (De Waal 1989; Ter Bogt et al. 2003; Van Wel 1993; Ganzeboom 1989). Students wear T-shirts of Madonna, not of Mozart. One counter argument is that schools tend to promote high culture appreciation in their curriculum and that this creates an awareness of and familiarity with high culture which students subsequently may use in their interactions with others. Another argument is that some students do spend time in high cultural productive activities, such as playing a musical instrument or acting. Even if such activities are not part of students' day-to-day life, selection on these traits may be quite strong, leading to signifi-

cant overall effects in the analyses. Third, interest in high culture can also be regarded as a negative selection criterion. Since many students do not have an interest in high culture and since high culture is so strongly associated with the world of adults, it can be regarded as a sign of being different or perhaps, being marginal to the group. If this is true, those who do not like high culture would avoid those who do, and the ones who do like high culture are stuck with each other.

The second new element in our study lies in the effects of *parental* characteristics on friendship selection in school. We found that students are more likely to choose each other as friends when they are more alike with respect to parental education and parental participation in high culture. The effect of parental education operates partly through the parents' cultural participation, which dominates when these two traits are analyzed simultaneously, but resemblance in parents' education affects social network formation directly as well. Both forms of parental homophily partly operate indirectly via the student's own activities. Hence, parental status homophily is partly a byproduct of selection on the basis of student characteristics which are correlated with parental status. For example, students who like rock music are more likely to become friends, and, because students who like rock music tend to have highly educated parents, the two rock music friends will both have highly educated parents.

More important, however, is that there is also a *net* effect of parental status on friendship selection. In other words, even when taking into account similarity with respect to students' own characteristics, a direct effect of parental status similarity remains. The effect is significant statistically and meaningful theoretically and is comparable in magnitude to several similarity effects of students' own taste. Why would students select each other on the basis of who their parents are? Before we answer this question, we must still address the possibility that the finding is spurious. After all, there can be unmeasured traits of students that are correlated with parental status and which can produce a spurious association between friends' parents' status characteristics. One candidate could be cognitive ability. If smart students choose each other as friends, this can produce homophily with respect to parental status because students' cognitive abilities are correlated with parental status (Veenstra and Kuyper 2004). While this is a possibility, we note that we already take into account students' own level of education and students' own participation in high culture. Since both these traits are correlated with cognitive abilities (Ganzeboom 1982), this takes away part of our concerns here. Future analyses may further explore this issue but we note that it will be difficult to find other omitted traits that are causally prior to parental status characteristics.

The effects of parents' characteristics are rather remarkable if one takes into account the homogeneity of schools and school classes. Schools and school classes are to a large extent homogeneous, at least with respect to level of secondary education, but also to related characteristics, such as parents' education and lifestyles (Kalmijn and Batenburg 1986). Moreover, parents have selected the school for their children and in this way possibly have created a homogeneous pool of potential friends. This could be a way by which parents' may steer the social networks of their children: by presenting them with a specific pool of friends from which their children can choose. This is in line with a structural explanation in the network literature which argues that people are involved in functional settings which are socially segregated and which uninten-

tionally provide restricted meeting (and mating) opportunities (Feld 1981; Marsden 1990). Examples are voluntary associations, sport clubs, and neighborhoods, but also the schools parents choose for their children. The homogeneity of schools and classes may explain status homogeneity of networks in general, but it does not explain our effect of parental status similarity on friendship choices *within schools*. On the contrary, our finding is surprising because the choices of the students are – by design – restricted to school classes and hence, not only the friends will be similar in terms of parental status, the potential friends will also be similar. One would therefore expect effects of background similarity to be small.

How then, can we interpret the strong effect of parental status on friendship selection? We offer two possible mechanisms. First, we suggest a network argument to understand this form of selection. Students select each other as friends, but parents may also assist in the selection process or do the selection process themselves. Parents often know with whom their children interact and they may also know who the parents are of their children's interaction partners. Coleman (1988) has called this network structure 'intergenerational closure' and several studies have shown that in particular high-quality schools in cohesive neighborhoods are characterized by high degrees of such intergenerational closure (Morgan and Sørensen 1999). Because parents have a tendency to select their own friends and acquaintances on the basis of status characteristics, they may encourage their children to interact with other children of high status backgrounds. Although this influence may become less important during secondary school, it can still play a role for the ages that we look at.

A second possible mechanism is that students select directly on parental characteristics. Although it is sometimes believed that status considerations are something of the adult world, classic stratification studies have long argued that children and adolescents also are status-conscious (e. g. Hollingshead 1949; Simmons and Rosenberg 1971; Willis 1977) and some of these arguments may still apply in the present context. First, children are very well aware of their own status characteristics. Research shows that 14-16 year olds often give correct information on the status characteristics of their parents (Lien et al. 2001). Second, children can observe status characteristics in others. For instance, they observe in which neighborhood and which house their friends live, they hear how they talk, whether they use a dialect or accent or not, and they see the clothing they wear. Since all these traits are related to parental status, it is plausible that students are at least aware of such differences. Third, parents can socialize their children in a status-conscious way. In talking about their own network, for example, parents may unconsciously transmit the idea to their children that status is an important matter in interaction. For all those reasons, the son of a working class father may not feel at home at his upper class friends' house, even if these upper class parents welcome him in their home.

We end our contribution with a few methodological remarks. Our evidence is based on a large number of school classes and a large number of students and independent measures of cultural taste. Previous evidence on cultural influences on network selection was either based on experimental designs (Knobloch et al. 2000; Zillman and Bhatia 1989) or on survey research that trusted on ego's reports on friends' cultural taste (Van Wel 1993). While our data are in this sense stronger than previous research, we note that our design is also limited by its cross-sectional nature. For that

reason, we were unable to separate out the mechanisms of selection and influence. Students can select each other on the basis of taste, but they certainly will influence each other's taste as well. The theoretical mechanisms for why similarity is important in a friendship are not per se different, however, for the selection and influence processes. Moreover, there are few population based data sets in which networks are followed over time. Exceptions are the classic study by Kandel (1978) and recent studies by Reifman et al. (2008), Mercken et al. (2010), De Klepper et al. (2010), and Steglich et al. (2006), but only the last one focuses on *cultural* indicators.

Another disadvantage of our study is that the network is limited to friends in school classes. Other studies have shown that secondary school students' networks contain many friends who are not in the same class and friends who are not in the same school (Kiesner et al. 2004). These are important segments of the personal network, and moreover, persons who have such out-of-school friends may not be a random subset of all persons. In what direction this will affect our estimates of similarity is not immediately clear, however.

Third, we do not have complete classes in our sample but only half of the class. This means that part of the friendships was not represented in our alter data and hence was missing from the analyses. Although these cases are missing-completely-at-random, the loss of these ties does result in a reduction of the statistical power to detect effects.

Finally, we have relied on student reports about the characteristics of parents. This is a common approach, but it is also possible that student reports are biased toward their own characteristics. For this reason, we think that our finding of direct selection on parental characteristics needs replication with independent parental data. In the Ganzeboom et al. 2005-2006 data set, this information is included, but due to the high numbers of parents who did not respond, the information is incomplete and requires a separate more complex form of analysis.

References

Aschaffenburg, Karen, and Ineke Maas. 1997. Cultural and educational careers: The dynamics of social reproduction. *American Sociological Review* 62: 573-587.

Baerveldt, Chris, Marijtje A.J. van Duijn, Lotte Vermeij, and Dianne A. van Hemert. 2004. Ethnic boundaries and personal choice. Assessing the influence of individual inclinations to choose intra-ethnic relationships on Pupils' Networks. *Social Networks* 26: 55-74.

Berscheid, Ellen, and Harry T. Reis. 1998. Attraction and close relationships. In *The handbook of social psychology,* eds. Daniel T. Gilbert, Susan T. Fiske, Gardner Lindzey, 193-281. Boston: McGraw-Hill.

Bihagen, Erik, and Tally Katz-Gerro. 2000. Culture consumption in Sweden: The stability of gender differences. *Poetics* 27: 327-349.

Bourdieu, Pierre. 1984. Distinction. A social critique of the judgement of taste (1979). London: Routledge.

Bourdieu, Pierre, and Jean-Claude Passeron. 2000. Reproduction in education, society and culture (1970). 2nd edition. London: Sage Publications.

Bryson, Bethany, 1996. „Anything but Heavy Metal": Symbolic exclusion and musical dislikes. *American Sociological Review* 61: 884-899.

Byrne, David. 1971. *The attraction paradigm.* New York: Academic Press.

Chan, Tak Wing, and John H. Goldthorpe. 2007. Social stratification and cultural consumption: Music in England. *European Sociological Review* 23: 1-19.
Coleman, James S. 1988. Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology* 94: 95-120.
Crosnoe, Robert, Kenneth Frank, and Anna Strassmann Mueller. 2008. Gender, body size and social relations in American high schools. *Social Forces* 86: 1189-1216.
Damen, Marie-Louise, Ineke Nagel, and Folkert Haanstra. 2010. Short-term effects of compulsory multidisciplinary secondary school arts education on cultural participation in the Netherlands. *Studies in Art Education* 51: 147-161.
Davis, Jody L., and Caryl E. Rusbult. 2001. Attitude alignment in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology* 81: 65-84.
De Graaf, Paul M. 1986. The impact of financial and cultural resources on educational attainment in the Netherlands. *Sociology of Education* 59: 237-246.
De Graaf, Nan Dirk, Paul M. de Graaf, and Gerbert Kraaykamp. 2000. Parental cultural capital and educational attainment in the Netherlands: A refinement of the cultural capital perspective. *Sociology of Education* 73: 92-111.
De Klepper, Maurits, Ed Sleebos, Gerhard van de Bunt, and Filip Agneessens. 2010. Similarity in friendship networks: Selection or influence? The effect of constraining contexts and non-visible attributes. *Social Networks* 32: 82-90.
De Waal, Mieke. 1989. *Daar ga je toch niet heen? Een oriënterende studie over jongeren en gevestigde kunst.* Amsterdam: Raad voor het Jeugdbeleid, Boekmanstichting.
DiMaggio, Paul. 1982. Cultural capital and school success: The impact of status culture participation on the grades of U.S. high school students. *American Sociological Review* 47: 189-201.
DiMaggio, Paul. 1987. Classification in art. *American Sociological Review* 52: 440-455.
DiMaggio, Paul. 2004. Gender, networks, and cultural capital. *Poetics* 32: 99-103.
DiMaggio, Paul, and Toqir Mukhtar. 2004. Arts participation as cultural capital in the United States, 1982-2002: Signs of decline? *Poetics* 32: 169-194.
Erickson, Bonnie H. 1996. Culture, class, and connections. *American Journal of Sociology* 102: 217-251.
Feld, Scott L. 1981. The focused organization of social ties. *American Journal of Sociology* 86: 1015-1035.
Ganzeboom, Harry B.G. 1982. Explaining differential participation in high-cultural activities – a confrontation of information-processing and status seeking theories. In *Theoretical models and empirical analyses*, ed. Werner Raub, 186-205. Utrecht: E.S.-Publications.
Ganzeboom, Harry B.G. 1989. *Cultuurdeelname in Nederland.* Assen: Van Gorcum.
Ganzeboom, Harry B.G., and Ineke Nagel. 1998-2002. *Youth and culture. A multi-actor panel study (machine readable datafiles).* Utrecht: Interuniversity Center for Social Science Theory and Methodology.
Ganzeboom, Harry B.G., Ineke Nagel, and Aart C. Liefbroer. 2005-2006. Youth and culture. A multi-actor panel study. Cultural participation and future plans (machine readable datafiles). Amsterdam: Vrije Universiteit. To be archived.
Granovetter, Mark S. 1973. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology* 78: 1360-1380.
Hakanen, Ernest A., and Alan Wells. 1990. Adolescent music marginals: Who likes Metal, Jazz, Country, and Classical. *Popular Music and Society* 14: 57-66.
Hallinan, Maureen T., and Ruy B. Teixeira. 1987. Opportunities and constraints: Black-white differences in the formation of interracial friendships. *Child Development* 58: 1358-1371.
Hallinan, Maureen T., and Richard E. Williams. 1989. Interracial friendship choices in secondary schools. *American Sociological Review* 54: 67-78.
Hollingshead, August B. 1949. *Elmtown's youth.* New York: John Wiley.
Kalmijn, Matthijs, and Ronald Batenburg. 1986. Reproductie van cultureel en economisch kapitaal op een traditioneel en een Montessori-lyceum. *Tijdschrift voor Onderwijsresearch* 11: 149-163.
Kalmijn, Matthijs. 1998. Intermarriage and homogamy: Causes, patterns, trends. *Annual Review of Sociology* 24: 395-421.
Kalmijn, Matthijs. 2002. Sex segregation of friendship networks: Individual and structural determinants of having cross-sex friends. *European Sociological Review* 18: 101-118.

Kandel, Denise B. 1978. Homophily, selection, and socialization in adolescent friendships. *American Journal of Sociology* 84: 427-436.

Kiesner, Jeff, Margaret Kerr, and Hakan Sattin. 2004. "Very Important Persons" in adolescence: Going beyond in-school, single friendships in the study of peer homophily. *Journal of Adolescence* 27: 545-560.

Knobloch, Silvia, Peter Vorderer, and Dolf Zillmann. 2000. Die Einfluss des Musikgeschmacks auf die Wahrnehmung möglicher Freunde im Jugendalter, *Zeitschrift für Sozialpsychologie* 31: 18-30.

Lamont, Michèle, and Annette Lareau. 1988. Cultural capital: Allusions, gaps and glissandos in recent theoretical developments. *Sociological Theory* 6: 153-168.

Lamont, Michèle, John Schmalzbauer, Maureen Waller, and Daniel Weber. 1996. Cultural and moral boundaries in the United States: Structural position, geographic location, and lifestyle explanations. *Poetics* 24: 31-56.

Laumann, Edward O. 1966. *Prestige and associations in an urban community.* Indianapolis: Bobbs-Merill.

Lewis, Kevin, Jason Kaufman, Marco Gonzalez, Andreas Wimmer, and Nicholas Christakis. 2008. Tastes, ties, and time: A new social network dataset using facebook.com. *Social Networks* 30: 330-342.

Lien, Nanna, Christine Friestad, and Knut Inge Klepp. 2001. Adolescents proxy reports of parents' socioeconomic status: How valid are they? *Journal of Epidemiology and Community Health* 55: 731-737.

Little, Roderick .J.A., and Donald B. Rubin. 1987. *Statistical analysis with missing data.* New York: John Wiley & Sons.

Lizardo, Omar. 2006. How cultural tastes shape personal networks. *American Sociological Review* 71: 778-807.

Lizardo, Omar, and Sara Skiles. 2008. Cultural consumption in the fine and popular arts realms. *Sociology Compass* 2: 485-502.

Mark, Noah P. 2003. Homophily and distancing explanations for cultural niches. *American Sociological Review* 68: 319-345.

Marsden, Peter V. 1987. Core discussion networks of Americans. *American Sociological Review* 52: 122-131.

Marsden, Peter V. 1990. Network diversity, substructures, and opportunities for contact. In *Structures of power and constraint,* eds. Craig Calhoun, Marshall W. Meyer, W. Richard Scott, 397-410. Cambridge: Cambridge University Press.

McPherson, Miller, Lynn Smith-Lovin, and James M. Cook. 2001. Birds of a feather: Homophily in social networks. *Annual Review of Sociology* 27: 415-444.

Mercken, Liesbeth, Tom A.B. Snijders, Christian Steglich, Erkki. Vartiainen, Hein de Vries. 2010. Dynamics of adolescent friendship networks and smoking behavior. *Social Networks* 32: 72-81.

Morgan, Stephen L., and Aage B. Sorensen. 1999. Parental networks, social closure, and mathematics learning: A test of Coleman's social capital explanation of school effects. *American Sociological Review* 64: 661-681.

Nagel, Ineke. 2010. Cultural participation between the ages of 14 and 24: Intergenerational transmission or cultural mobility? *European Sociological Review* 26: 541-556.

Nagel, Ineke, and Harry B.G. Ganzeboom. 2002. Participation in legitimate culture: Family and school effects from adolescence to adulthood. *The Netherlands' Journal of Social Sciences* 38: 102-120.

Otte, Gunnar. 2004. *Sozialstrukturanalysen mit Lebensstilen. Eine Studie zur theoretischen und methodischen Neuorientierung der Lebensforschung.* Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Peterson, Richard A. 1992. Understanding audience segmentation: From elite and mass to omnivore and univore. *Poetics* 21: 243-258.

Rasbash, Jon, William Browne, Michael Healy, Bruce Cameron, and Christopher Charlton. 2010. *MLwiN Version 2.20.* University of Bristol: Centre for Multilevel Modeling.

Reifman, Alan, Wendy K. Watson, and Andrea McCourt. 2008. Social networks and college drinking: Probing processes of social influence and selection. *Personality and Social Psychology Bulletin* 32: 820-832.

Roe, Keith. 1992. Different destinies – different melodies: School achievement, anticipated status and adolescents' tastes in music. *European Journal of Communication* 7: 335-357.
Social and Cultural Planning Office (SCP). 1999. *Aanvullend Voorzieningengebruik Onderzoek (AVO) (machine readable datafiles).* Den Haag: Data Archiving Networked Services.
Simmons, Roberta G., and Morris Rosenberg.1971. Functions of children's perceptions of the stratification system. *American Sociological Review* 36: 235-249.
Snijders, Tom A.B., Roel J. Bosker. 1999. *Multilevel analysis. An introduction to basic and advanced multilevel modeling.* London: Sage Publications.
Steglich, Christian, Tom A.B. Snijders, and Patrick West. 2006. Applying SIENA: An illustrative analysis of the co-evolution of adolescents' friendship networks, taste in music, and alcohol consumption. *Methodology* 2: 48-56.
Ter Bogt, Tom, Quinten Raaijmakers, Wilma Vollebergh, Frits van Wel, and Paul Sikkema. 2003. Youngsters and their musical taste: Musical styles and taste groups. *The Netherlands' Journal of Social Sciences* 39: 35-52.
Van Wel, Frits. 1993. Een cultuurkloof tussen de generaties? Cultuurstijlen onder jongeren en hun persoonlijke netwerk. *Boekmancahier* 17: 306-327.
Van Wel, Frits, Nellie Couwenbergh-Soeterboek, Christianne Couwenbergh, Tom ter Bogt, and Quinten Raaijmakers. 2006. Ethnicity, youth cultural participation, and cultural reproduction in the Netherlands. *Poetics* 34: 65-82.
Veenstra, René, and Hans Kuyper, 2004. Effective students and families: The importance of individual characteristics for achievement in high school. *Educational Research and Evaluation* 10: 41-70.
Vermeij, Lotte. 2006. *What's cooking? Cultural boundaries among Dutch teenagers of different ethnic origins in the context of school.* Utrecht: ICS-Dissertation Utrecht University.
Warde, Alan, David Wright, and Modesto Gayo-Cal. 2008. The omnivorous orientation in the UK. *Poetics* 36: 148-165.
Willis, Paul. 1977. *Learning to labor: How working class kids get working class jobs.* New York: Columbia University Press.
Zillmann, Dolf, and Azra Bhatia. 1989. Effects of associating with musical genres on heterosexual attraction. *Communication Research* 16: 263-288.

Correspondence: Ineke Nagel, Department of Sociology, VU University Amsterdam, De Boelelaan 1081, 1081 HV Amsterdam, Netherlands
E-Mail: f.a.nagel@vu.nl

Die Autorinnen und Autoren

Akremi, Leila, 1976, Dipl.-Soz., wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Soziologie an der Technischen Universität Berlin. Forschungsgebiete: Quantitative und qualitative Methoden der empirischen Sozialforschung, Prozesssoziologie, Wissenssoziologie, Konsumsoziologie. Veröffentlichungen: Datenanalyse mit SPSS für Fortgeschrittene 1: Datenaufbereitung und uni- und bivariate Statistik. Wiesbaden 2011 (Hrsg., mit N. Baur und S. Fromm); Fans und Konsum, in: Fans. Soziologische Perspektiven (Hrsg. Jochen Roose et al.). Wiesbaden 2010 (mit K.-U. Hellmann); Skalenkonstruktion nach Mokken für mehrdimensionale Variablenstrukturen. Ein Anwendungsbeispiel mit SPSS. Bamberg 2007 (mit M. Ziegler).

Baur, Nina, 1973, Prof. Dr., Professorin für Methoden der empirischen Sozialforschung an der Technischen Universität Berlin. Forschungsgebiete: Methoden der qualitativen und quantitativen Sozialforschung, Geschlechtersoziologie, Marktsoziologie, Raumsoziologie, Wissenschaftssoziologie. Veröffentlichungen: Konsequenzen des Verlusts des ganzheitlichen Denkens. Soziale Marktwirtschaft und die Triade Arbeitsmarkt, Sozialstaat und Geschlechterbeziehungen am Beispiel von Westdeutschland, in: Arbeitsmarkt und Sozialpolitik, Hrsg. O. Struck, H. Seifert. Wiesbaden 2008; Die soziale Konstruktion von Männlichkeit. Hegemoniale und marginalisierte Männlichkeiten in Deutschland. Opladen und Farmington Hills 2008 (Hrsg. mit J. Luedtke); Urbanism as a Way of Life? Räumliche Variationen der Lebensführung in Deutschland, Zeitschrift für Soziologie 37, 2008 (mit G. Otte).

Blasius, Jörg, 1957, Prof. Dr., Institut für Politische Wissenschaft und Soziologie der Universität Bonn. Forschungsinteressen: Methoden der empirischen Sozialforschung, angewandte Statistik (insbesondere Korrespondenzanalyse), Stadtsoziologie und Lebensstile. Veröffentlichungen: Mitherausgeber der Reihe „Survey Methods in the Social Sciences“ (Sage, London); Doppelte Benachteiligung: Leben in einem deutsch-türkischen Stadtteil. Wiesbaden 2008 (mit J. Friedrichs und J. Klöckner); Quantifying Neighbourhood Effects. London/New York 2009 (Hrsg., mit J. Friedrichs und G. Galster). Identifying Audience Segments Applying the “Social Space” Approach, Poetics 38, 2010, S. 69-89 (mit A. Mühlichen).

Deffner, Jutta, 1971, Dr. rer. pol., Wissenschaftliche Mitarbeiterin und Forschungsschwerpunktleiterin am Institut für sozial-ökologische Forschung ISOE in Frankfurt am Main. Forschungsgebiete: Mobilitätskulturen, Mobilitätsstile, bewohnerzentrierte Instrumente integrierter Siedlungsentwicklung und energieeffizienter Sanierung. Veröffentlichungen: Zu Fuß und mit dem Rad in der Stadt – Mobilitätstypen am Beispiel Berlins. Dortmunder Beiträge zur Raumplanung. Dortmund 2009; Participatory empirical research on water and sanitation demand in central northern Namibia: a method for technology development with a user perspective. Frankfurt am Main 2010.

Dowd, Timothy J., PhD, Associate Professor of Sociology at Emory University and Editor-in-Chief (with Susanne Janssen) of Poetics: Journal of Empirical Research on Culture, the Media, and the Arts. Main research areas: The sociologies of culture, organizations, and music – such as the situation of music in contemporary life and the careers of musicians. Recent publication: What Is Sociological about Music?, Annual Review of Sociology 36, 2010 (with W. G. Roy).

Friedrichs, Jürgen, 1938, Prof. Dr., Forschungsinstitut für Soziologie der Universität zu Köln, bis 2007 Direktor des Forschungsinstituts und später des Instituts für Angewandte Sozialforschung, seit 2007 Emeritus am Forschungsinstitut für Soziologie. Mitherausgeber der Kölner

Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Forschungsinteressen: Stadt- und Regionalforschung, Soziale Ungleichheit, Rational Choice Theorie. Publikationen: Ethnische Segregation. In: Migration und Integration, Hrsg. F. Kalter. Wiesbaden 2008; Doppelte Benachteiligung: Leben in einem deutsch-türkischen Stadtteil. Wiesbaden 2008 (mit J. Blasius und J. Klöckner); Gespaltene Städte? 2. Auflage. Wiesbaden 2009 (mit S. Triemer); Welche Mechanismen erklären Kontexteffekte? In: Komparative empirische Sozialforschung, Hrsg. T. Beckers u.a. Wiesbaden 2010 (mit A. Nonnenmacher).

Ganzeboom, Harry B. G., 1953, Professor of Sociology and Social Research Methodology at the Free University Amsterdam. Main research areas: The comparative measurement of stratification variables in survey research and the analysis of social mobility and status attainment in a comparative perspective. Recent publications: Three Internationally Standardised Measures for Comparative Research on Occupational Status, in: Advances in Cross-National Comparison. A European Working Book for Demographic and Socio-Economic Variables, eds. J. H. P. Hoffmeyer-Zlotnik and C. Wolf. New York 2003 (with D.J. Treiman); Hoe meet ik beroep? Open en gesloten vragen naar beroep toegepast in een statusverwervingsmodel, Mens & Maatschappij 8, 2008 (with J. de Vries).

Gebesmair, Andreas, 1965, PD Mag. Dr., Direktor des Instituts mediacult (Wien) und Lehrbeauftragter an der Universität Wien. Forschungsgebiete: Kulturindustrien, Kultur- und Mediensoziologie, Ethnizität. Veröffentlichungen: Randzonen der Kreativwirtschaft. Türkische, chinesische und südasiatische Kulturunternehmungen in Wien. Wien 2009 (Hrsg.); Die Erfindung der Hochkultur. Institutionalisierung und institutioneller Wandel in der Kultursoziologie Richard A. Petersons und Paul DiMaggios, Jahrbuch für Kulturmanagement 2010; Die Fabrikation globaler Vielfalt. Struktur und Logik der transnationalen Popmusikindustrie. Bielefeld 2008.

*Götz, Konrad, 1*953, Dr. phil., seit 1995 empirisch orientierter Soziologe am Institut für sozial-ökologische Forschung (ISOE) in Frankfurt am Main und dort verantwortlich für Lebensstilforschung, Zielgruppenkonzepte und strategische Beratung. Spezialgebiet ist die Verknüpfung des Lebensstilansatzes mit spezifischen für Nachhaltigkeit relevanten Alltagsfeldern wie Ernährung, Freizeit, Tourismus und Verkehrsmobilität (Forschungsansatz der Mobilitätsstile). Vor seiner Tätigkeit am ISOE war er u. a. Industriesoziologe (Programm Humanisierung der Arbeitswelt) und Marktforscher am Sinus-Institut in Heidelberg. Veröffentlichungen: Freizeit-Mobilität im Alltag oder Disponible Zeit, Auszeit, Eigenzeit – warum wir in der Freizeit raus müssen. Berlin 2007; Traumziel Nachhaltigkeit. Innovative Vermarktungskonzepte nachhaltiger Tourismuskonzepte für den Massenmarkt. Heidelberg 2009 (mit M. Schmied, E. Kreilkamp, M. Buchert, T. Hellwig, S. Otten).

Hartmann, Peter H., 1957, Professor für Soziologie an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf. Forschungsgebiete: Lebensstilforschung, soziale Ungleichheit, Familiensoziologie. Veröffentlichungen: Lebensstilforschung und Publikumssegmentierung, Media Perspektiven 1999, Heft 10 (mit U. Neuwöhner); MNT 2.0 – Zur Weiterentwicklung der MedienNutzerTypologie?, Media Perspektiven 2007, Heft 5 (mit I. Höhne).

Isengard, Bettina, 1973, Dr. rer. soc., wissenschaftliche Assistentin, Soziologisches Institut, Universität Zürich. Forschungsgebiete: Arbeitsmarkt, Generationen, Familie, Soziale Ungleichheit. Veröffentlichungen: Lohnunterschiede im Spannungsfeld von sozialer Herkunft und Bildung, Soziale Welt 60, 2009; Attitudes towards the Euro: An Empirical Study Based on the German Socio-Economic Panel (SOEP), Social Indicators Research 82, 2007.

Jacob, Konstanze, 1984, Dipl.-Soz., wissenschaftliche Mitarbeiterin am Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES) der Universität Mannheim, PhD-Kandidat am Center for Doctoral Studies in Social and Behavioral Sciences (CDSS) der Graduate School

of Economic and Social Sciences der Universität Mannheim (GESS). Forschungsgebiete: Migration und Integration, kulturelles Kapital, Bildungsungleichheit.

Janssen, Susanne, Professor of Sociology of Media and Culture in the Departments of Media and Communication and Arts and Culture Studies at Erasmus University Rotterdam. Research interests: She has published widely on the agents and institutions involved in the creation, dissemination and valuation of literature and other art forms. Her current research focuses on changes and continuities in the classification of culture, the social and cultural significance of popular music heritage, and the production and consumption of online media content.

Kalter, Frank, 1964, Dr. phil., Professor für Soziologie an der Fakultät für Sozialwissenschaften der Universität Mannheim und Leiter des Arbeitsbereichs A im Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES). Forschungsgebiete: Migration und Integration, Modellierung sozialer Prozesse, Methodologie der Sozialwissenschaften. Veröffentlichungen: Chancen, Fouls und Abseitsfallen. Opladen 2003; Migration und Integration. Wiesbaden 2008 (Hrsg.); Transnational Marriage among Former Labour Migrants in Germany, Zeitschrift für Familienforschung/Journal of Family Research 22, 2010 (mit J. Schroedter); Social Capital and the Dynamics of Temporary Labour Migration from Poland to Germany, European Sociological Review 27, 2011.

Kalmijn, Matthijs, 1962, Professor of Sociology at Tilburg University. Main research areas: marriage and family, life course, social networks, educational stratification, and ethnic inequality. He is also involved in the collection of large-scale surveys such as the Children of Immigrants Longitudinal Study in Four European Countries and the Netherlands Longitudinal Lifecourse Study. Recent publications: Racial differences in the effects of parental divorce and separation on children: Generalizing the evidence to a European case, Social Science Research 39, 2010; Country differences in the effects of divorce on well-being: The role of norms, support, and selectivity, European Sociological Review 26, 2010.

Katz-Gerro, Tally is senior lecturer in Sociology at the University of Haifa, Israel. Research interests: Cultural consumption, cultural stratification, cultural policy, sociology of the environment, and comparative research. Publications on cultural policy, cultural voraciousness, and cultural capital. Recent publications include: Disentangling Cultural Capital: The Consequences of Cultural and Economic Resources for Taste and Participation, European Sociological Review (with M. Yaish, forthcoming); Applying Practice Theory to the Study of Consumption: Theoretical and Methodological Considerations, Journal of Consumer Culture 11, 2011 (with B. Halkier and L. Martens); Voracious Cultural Participation: Reinforcement of Gender and Social Status, Time and Society 19, 2010 (with O. Sullivan). For a current list of publications see: http://soc.haifa.ac.il/~tkatz.

Kuipers, Giselinde, Associate Professor of Sociology at the University of Amsterdam, and part-time holder of the Norbert Elias Chair in Sociology at Erasmus University Rotterdam. Research interests: cultural globalization, Sociology of taste, humor, media, and popular culture. Publications: Good Humor, Bad Taste: A Sociology of the Joke. Berlin and New York 2006.

Nagel, Ineke, 1966, Assistant Professor of Sociology at the Free University Amsterdam. Main research areas: lifestyles, cultural reproduction, cultural participation, in particular the influence of family and school on developments in cultural participation among adolescents and young adults. Recent publications: The arts course CKV1 and cultural participation in the Netherlands, Poetics 38, 2010 (with M. Damen and F. Haanstra); Cultural Participation Between the Ages of 14 and 24: Intergenerational Transmission or Cultural Mobility?, European Sociological Review 26, 2010.

Otte, Gunnar, 1971, PD Dr., wissenschaftlicher Assistent am Soziologischen Institut der Universität Zürich. Forschungsgebiete: Sozialstrukturanalyse, Kultursoziologie, Jugendsoziologie, Soziologische Theorie, Methoden der empirischen Sozialforschung. Veröffentlichungen: Sozialstrukturanalysen mit Lebensstilen. Eine Studie zur theoretischen und methodischen Neuorientierung der Lebensstilforschung. 2. Auflage. Wiesbaden 2008; Children of the Night. Soziale Hierarchien und symbolische Grenzziehungen in Clubs und Diskotheken. Wiesbaden 2011; From Origin to Destination. Trends and Mechanisms in Social Stratification Research. Frankfurt a.M. 2007 (Hrsg. mit S. Scherer, R. Pollak, M. Gangl).

Rössel, Jörg, 1968, Prof. Dr., Professor für Soziologie am Soziologischen Institut der Universität Zürich. Forschungsgebiete: Soziologische Theorie, Sozialstrukturanalyse, Kultursoziologie, Politische Soziologie. Veröffentlichungen: Cultural Capital and the Variety of Modes of Consumption in the Opera Audience, Sociological Quarterly 52, 2011; The Price for Art. Uncertainty and Institutions in the Art Market, European Societies 13, 2011 (mit J. Beckert, im Erscheinen); Was ist ein typischer Arbeiter? Stereotype über soziale Schichten; Gruppendynamik und Organisationsberatung 41, 2010 (mit S. Pape); Strukturiert kulturelles Kapital auch den Konsum von Populärkultur?, Zeitschrift für Soziologie 38, 2009 (mit K. Bromberger); Sozialstrukturanalyse. Eine kompakte Einführung. Wiesbaden 2009; Die visuelle Wahrnehmbarkeit sozialer Ungleichheit, Zeitschrift für Soziologie 37, 2008 (mit S. Pape und H. Solga).

Spellerberg, Annette, 1960, Prof. Dr. phil. für Stadtsoziologie im Studiengang Raumplanung der TU Kaiserslautern. Forschungsgebiete: Stadt- und Regionalsoziologie, Wohnsoziologie, Lebensstilforschung, Sozialstrukturanalyse, Demographischer Wandel. Veröffentlichungen: Soziale Differenzierung durch Lebensstile. Berlin 1996; Lebensstile, Wohnbedürfnisse und räumliche Mobilität. Opladen 1999 (mit N. Schneider); Akzeptanz neuer Wohntechniken für ein selbstständiges Leben im Alter – Erklärung anhand sozialstruktureller Merkmale, Technikkompetenz und Technikeinstellungen, Zeitschrift für Sozialreform, 53, 2007 (mit J. Grauel).

Stieß, Immanuel, 1962, Dr. rer pol., Leiter des Forschungsschwerpunkts Energie und Klimaschutz im Alltag am Institut für sozial-ökologische Forschung (ISOE), Frankfurt am Main. Forschungsgebiete: Sozial-ökologische Alltagsforschung, CO_2-arme Lebensstile, Zielgruppenorientierte Nachhaltigkeitskommunikation, Klimaschutz und soziale Gerechtigkeit. Veröffentlichungen: Beyond Profitability of Energy-Saving Measures – Attitudes Towards Energy Saving, Journal of Consumer Policy, 34, 2011 (mit S. Zundel); Nachfrageorientiertes Nutzungszyklus-Management. Konzeptionelle Überlegungen für nachhaltiges Flächenmanagement in Stadt und Region. Rohn 2010 (Hrsg. mit K. Bizer, C. Ewen, J, Knieling).

Sullivan, Alice, Director of the British Cohort Study 1970 at the Centre for Longitudinal Studies, Institute of Education, University of London. Research Interests: Social and educational inequalities, sociological theory and empirical measurement. Publications: Cultural Capital and Educational Attainment, Sociology 35, 2001; Bourdieu and Education: How Useful is Bourdieu's Theory for Researchers?, Netherlands Journal of Social Sciences 38, 2002; Elite higher education admissions in the arts and sciences: Is cultural capital the key?, Sociology 43, 2009 (with A. Zimdars and A. Heath).

Van Eijck, Koen, 1967, Associate Professor of art and culture studies at Erasmus University Rotterdam. Research interests: Cultural consumption, lifestyles and social stratification. His most recent studies focus on historical changes in lifestyles and in their relation to socio-economic background as well as on preferences for, and perceptions of, the visual arts. Recent publications: The Impact of Religion and Social Orientations on Visual Arts Appreciation, European Sociological Review 2011; The intergenerational reproduction of cultural capital: A threefold perspective, Social Forces 89, 2010 (with G. Kraaykamp).

Verboord, Marc, Assistant Professor in the Department of Media and Communication at Erasmus University Rotterdam. Research interests: Cultural consumption patterns, socialization, cultural classification, media use, and Internet's impact on the social valuation of cultural products.

English Summaries / Zusammenfassungen

Gunnar Otte and *Jörg Rössel:* **Lifestyles in Sociology,** pp. 7-34.

This contribution sketches the development and the crucial problems of lifestyle research. Thereby, we emphasize the peculiarities of German research in contrast to the international discussion. Against this background we develop a definition of lifestyles and a typology of different empirical conceptualizations of lifestyles. Here we discuss the relationship to the concept of values and to the research on social milieus. Subsequently, we summarize the crucial contributions of the articles in this special issue regarding the explanation of life styles, the production of culture and its relevance to lifestyles, and regarding the causal consequences of lifestyles. In doing so, we do not only take stock of the main results, but pose the most important questions for future lifestyle research.

Keywords: Lifestyle • Value Orientation • Milieu • Production of Culture

Stichworte: Lebensstil • Lebensführung • Milieu • Produktion von Kultur

Jörg Rössel: **Sociological Theories in Lifestyle Research,** pp. 35-61.

This contribution proposes an analytical approach to the theoretical explanations of lifestyles, which resorts to individualist theories from general sociology and social psychology. In doing so, the explanation of the emergence and function of lifestyles is differentiated into separate explanations: firstly, it has to deal with the explanation of the cultural orientations that underlie lifestyles, secondly, the link between those orientations and single forms of behavior has to be explained, thirdly, the question arises how single forms of behavior turn into behavioral routines on the one hand and how several forms of behavior develop a formal coherence, turning them into a lifestyle and finally, the explanation of lifestyle-based forms of community has to be discussed.

Keywords: Lifestyles • Theory • Explanation • Methodological Individualism

Stichworte: Lebensstile • Theorie • Erklärung • Methodologischer Individualismus

Peter H. Hartmann: **Problems of Method and Methodology in Lifestyle Research,** pp. 62-85.

Lifestyle research is discussed in its context of discovery, justification and application from a methodological point of view. Lifestyles are defined as structures of limited range based on the ethics and aesthetics of everyday life. After this, problems of method are depicted with respect to the conception and measurement, the empirical construction as well as the description and interpretation of lifestyles. In this context, exploratory and confirmatory research approaches are presented and the advantages and problems of cluster analysis, correspondence analysis and latent class analysis are discussed at length. While cluster and correspondence analysis prove to be highly useful for exploratory purposes, latent class analysis and regression methods should be preferred for theory testing. A special section is devoted to time comparisons of lifestyles. Further considerations pertain to the relationships of qualitative and quantitative as well as verbal and nonverbal data collection methods. The arguments are illustrated with data from German media research.

Keywords: Lifestyle • Method • Methodology • Cluster Analysis • Correspondence Analysis • Interpretation • Media Use

Stichworte: Lebensstil • Methode • Methodologie • Clusteranalyse • Korrespondenzanalyse • Interpretation • Mediennutzung

Konrad Götz, Jutta Deffner and *Immanuel Stieß:* **Lifestyle Approaches in Applied Social Research – The Example of Transdisciplinary Sustainability Research,** pp. 86- 112.

Using the example of transdisciplinary environmental and sustainability research the paper outlines findings, methods and problems of lifestyle analysis in applied social research. As an example the authors present the social-ecological lifestyle approach developed at the Institute for Social-Ecological Research. This approach refers to the theory of societal relations to nature, analysing issues of sustainability as interactions between social and natural, symbolic and material phenomena. As a crucial difference to other typological lifestyle analysis the empirical design is constructed to include not only the social and symbolic, but also the material dimension with appropriate indicators. Lifestyle models can then be linked to environmental indicators such as resource consumption, emissions or land use in order to evaluate the environmental impacts of practices in different lifestyle segments. This kind of research on the one hand aims at developing sound social science models which explain varying behaviour in specific domains (mobility, housing, nutrition, leisure etc.) better than conventional models. Domain specific lifestyle orientations constitute the independent variables while behaviour constitutes the dependent ones. On the other hand this research's task is to attain results that are practically applicable. Here the focus is on target group models for the development of products, services and communication strategies, but also on information for planning and re-designing socio-technical relations supporting a transformation towards sustainability.

Keywords: Sustainability • Societal Relations to Nature • Applied Social Research • Domain-specific Lifestyle Approach

Stichworte: Nachhaltigkeit • gesellschaftliche Naturverhältnisse • angewandte Sozialforschung • bereichsspezifischer Lebensstilansatz

Timothy J. Dowd: **Produktion und Produzenten von Lebensstilen: Das Feld der populären und der klassischen Musik in den Vereinigten Staaten,** S. 113-138.

Lebensstile basieren letztlich auf Klassifikationen, die einen bestimmten Geschmack, Dispositionen und Verhaltensweisen als angemessen für eine spezifische Gruppe bestimmen. Diese Klassifikationen sind wiederum beeinflusst von der Palette von Gütern und Dienstleistungen, die Produzenten eines bestimmten Typs anbieten. Um diese Relevanz der Produktion aufzuzeigen, werden zwei musikalische Felder in den Vereinigten Staaten analysiert. Aus der Perspektive des Neoinstitutionalismus wird historisch dokumentiert, wie die Etablierung von dominanten Organisationsformen in jedem Feld (Symphonieorchester, Plattenfirmen) und die sich entwickelnde Logik dieser Organisationen (Kanonisierung, Kommerzialisierung) in ihrer Verknüpfung die Klassifikation von Musik geformt haben. Im Anschluss an die Etablierung der Felder ergab sich in den folgenden Dekaden eine zunehmende Differenzierung – insbesondere eine abnehmende Wichtigkeit von bestimmten Meisterwerken im Feld der klassischen Musik und eine zunehmende Diversität von Produkten im Feld der Populärmusik. Als weitergehende empirische Evidenz für diese Differenzierung in den beiden Feldern wurden quantitative Analysen durchgeführt, die aufzeigen, wie feldspezifische Faktoren (a) den Eintritt von lebenden und US-Komponisten in das Feld der klassischen Musik (1842 – 1969) und (b) die Anzahl von Hits von nicht einheimischen und von „Crossover"-Musikern (1940 – 1990) gefördert haben.

Keywords: Musical Production • Aesthetic Classification • Neo-Institutional Theory • Institutional Logics

Stichworte: Musikproduktion • Ästhetische Klassifikationen • Neoinstitutionalismus • Institutionelle Logiken

Susanne Janssen, Marc Verboord und *Giselinde Kuipers:* **Kulturelle Klassifikationen im Vergleich. Hoch- und Populärkultur in europäischen und US-amerikanischen Qualitätszeitungen, 1955-2005,** S. 139-168.

Der Artikel betrachtet Unterschiede im Status von Kunstgattungen im Zeitverlauf und im internationalen Vergleich auf der Grundlage einer umfassenden Inhaltsanalyse der Berichterstattung über Kunst und Kultur in Qualitätszeitungen in vier Ländern, Frankreich, Deutschland, den Niederlanden und den Vereinigten Staaten, im Zeitraum von 1955 bis 2005. Es wird untersucht, ob die kulturellen Hierarchien durch spezifische Merkmale der betrachteten Gesellschaften und ihrer jeweiligen journalistischen und kulturellen Produktionsfelder beeinflusst werden. Zwischen den vier Ländern zeigen sich substantielle Unterschiede in der journalistischen Berichterstattung über Hoch- und Populärkultur. Über den betrachteten Zeitraum hinweg zeigen amerikanische und, in einem etwas geringeren Ausmaß, französische Qualitätszeitungen eine höhere Aufmerksamkeit gegenüber populären Kunstgattungen als ihre niederländischen und deutschen Gegenstücke. Für die Erklärung dieser internationalen Divergenzen in der Berichterstattung über Populärkultur scheinen feldspezifische Faktoren, wie die Struktur des Zeitungsmarktes und die Position und Größe einheimischer Kulturindustrien wichtiger zu sein als gesellschaftliche Faktoren wie nationale kulturelle Repertoires oder das Ausmaß von sozialer Mobilität.

Keywords: Cultural Classification • Art • Popular Culture Journalism • Comparative Analysis

Stichworte: Kulturelle Klassifikationen • Kunst • Populärkultur • Journalismus • Vergleichende Methode

Andreas Gebesmair: **The Cultural Consequences of Globalization. A Production-related Perspective,** pp. 169-195.

Cultural policy discussions and discussions informed by the social sciences frequently find fault with the cultural uniformisation of different regions, supposedly engendered by the global expansion of profit-oriented cultural industries. In the present contribution this assumption will be subjected to critical scrutiny. It will be divided into two sections. In the first one, the available empirical material will be sifted for signs of homogenisation and/or heterogenisation. There will be four distinct observation levels: Cultural globalisation can be assessed at the level of legal institutions, of product diffusion, of symbolic product content, and of product reception. The second section is devoted to identifying the extent to which cultural globalisation patterns are rooted in characteristics of the cultural industries. Three explanation attempts are presented, which differ widely in both range and plausibility: imperialism theories, media-economics and sociological approaches to the economy.

Keywords: Cultural Industries • Globalization • Mass Media • Cultural Imperialism • Homogenization

Stichworte: Kulturindustrie • Globalisierung • Massenmedien • kultureller Imperialismus • Homogenisierung

Alice Sullivan: **Die intergenerationale Transmission von Lebensstilen,** S. 196-222.

Der Beitrag befasst sich mit der intergenerationalen Weitergabe kultureller Aktivitäten, Kompetenzen und Geschmacksausprägungen. Der hier präsentierte Literaturüberblick bietet reichhalti-

ge empirische Evidenz für das Vorliegen einer intergenerationalen Transmission des Lebensstils in einer Vielzahl von Lebensbereichen. Allerdings variiert die Breite der Befundlage je nach Bereich. Die Forschung hat sich stark auf einzelne Domänen – vor allem die Künste – konzentriert, während andere Lebensstilaspekte wie Sport und Ernährung selten untersucht wurden. Anschließend werden Mechanismen der intergenerationalen Transmission diskutiert, die auf aktive und passive Weise ablaufen kann. Auch wird die empirische Relevanz dieses Prozesses für Fragen der kulturellen Reproduktion und Mobilität untersucht. Der Beitrag mündet in eine Agenda für die zukünftige Forschung, die stärker auf die Implikationen des Lebensstils für soziale Probleme im weiteren Sinne, die Theorieentwicklung und Fragen der Datenqualität gerichtet sein sollte.

Keywords: Lifestyles • Culture • intergenerational • Reproduction • Mobility

Stichworte: Lebensstil • Kultur • intergenerational • Reproduktion • Mobilität

Konstanze Jacob and *Frank Kalter:* **The Intergenerational Transmission of Highbrow Lifestyles in the Context of Migration,** pp. 223-246.

This article aims at combining migration and integration research with lifestyle research. We ask whether and why lifestyles of adolescents living in Germany differ according to their ethnic origin. Furthermore, we investigate whether well-established theoretical explanations of lifestyle research also apply to Turkish families and Ethnic German families from the former Soviet Union, thereby concentrating especially on the intergenerational transmission of social status through highbrow cultural lifestyles. Using data from the project "Immigrants' Children in the German and Israeli Educational Systems", we show that the intergenerational transmission of highbrow lifestyles is weaker in immigrant than in German families. Drawing on migration and integration research, it is proposed that communication patterns within the family and the social as well as ethnic composition of the network outside the family can explain the lower intergenerational transmission in immigration families. Although these factors affect highbrow cultural participation, they contribute only slightly to the explanation of ethnically varying transmission patterns.

Keywords: Immigrants • Lifestyles • Intergenerational Transmission • Bourdieu • Culture

Stichworte: Migranten • Lebensstile • intergenerationale Transmission • Bourdieu • Kultur

Koen van Eijck: **Vertikale Lebensstildifferenzierung: Ressourcen, Grenzen und wechselnde Manifestationen sozialer Ungleichheit,** S. 247-268.

Der Aufsatz gibt einen Überblick zum Forschungsstand im Feld der vertikalen Lebensstildifferenzierung. Die zwei wichtigsten Erklärungen für den Zusammenhang von sozialer Stratifizierung und Lebensstilen, die Informationsästhetik und die Statusorientierung, werden untersucht. Beide Theorien tragen zur Erklärung von Lebensstildifferenzierung bei, aber sie können mit Hilfe von empirischen Indikatoren aus der Standarddemographie in der Regel nicht sauber getrennt werden. Wenn diese Indikatoren allerdings verwendet werden, scheint Bildung im Vergleich zu Einkommen eine wichtigere Determinante des Lebensstils zu sein, während Beruf oder Berufsstatus eine mittlere Wichtigkeit zukommt. Die soziale Prägung von Lebensstilen bleibt substantiell bedeutsam, dies gilt auch für das neue Phänomen des „kulturellen Allesfressers". Obwohl „kulturelle Allesfresserei" ein Verschwimmen der traditionellen kulturellen Grenzen andeutet, scheint es gleichzeitig neue Grenzen zu erzeugen, da dieses Phänomen vor allem bei Angehörigen sozialer Positionen festgestellt werden kann, die mit einem Elitestatus und hochkulturellem Geschmack assoziiert sind. Da Lebensstile gegenwärtig einem schnellen Wandel unterworfen sind, dürfte die Erforschung der Dimensionen, die Lebensstile strukturieren, von besonders großem Informationswert sein.

Keywords: Lifestyle • Taste • Cultural Participation • Social Inequality • Omnivores

Stichworte: Lebensstil • Geschmack • kulturelle Partizipation • soziale Ungleichheit • kulturelle Allesfresser

Nina Baur und *Leila Akremi:* **Lifestyles and Gender,** pp. 269-294.

Although typical male and female behavioral patterns differ in almost all social spheres, lifestyle and gender research currently are hardly integrated. Therefore this paper aims at developing a frame for integrating research results, using Gerhard Schulze's lifestyle concept as a starting point. We also try to phrase questions and hypotheses to be tested in future research. In order to identify a common ground between current gender and lifestyle theories, it is necessary to view both concrete everyday behavioral patterns and the norms and values lying behind these actions as central elements of lifestyles. Additionally, both production and consumption, both work and leisure time have to be analyzed in their structuring role for lifestyles. Using this frame, it becomes obvious that what is considered male and female varies in different social settings. Important dimensions structuring gender variation in different social milieus are education and age.

Keywords: Lifestyle • Social Inequality • Gender • Women • Men • Femininity • Masculinity • Gender Roles

Stichworte: Lebensstil • Soziale Ungleichheit • Geschlecht • Frauen • Männer • Weiblichkeit • Männlichkeit • Geschlechterrollen

Bettina Isengard: **Development of Lifestyles over Time: An Age and Cohort-based Perspective,** pp. 295-315.

Although lifestyles are relatively robust in the life course, they are subject to transformations in time. Accordingly, a close connection between age and lifestyle can be found in numerous empirical studies. This association is usually explained by life-cycle events which are closely connected with aging. Alternatively, however, cohort effects might stand behind these age variations. Due to data limitations an adequate separation of these effects was not carried out in former research. This contribution tries to close this gap. Using the longitudinal data set of the German Socio-Economic Panel Study (SOEP), the author examines how lifestyles are shaped over time with regard to leisure time patterns. To differentiate between age and cohort influences, but also to analyze the impact of changing living conditions – such as resource endowments as well as family and household arrangements – random effects models are estimated, covering five sample years between 1990 and 2008. Apart from age-specific influences cohort effects as well as living conditions can be shown to affect the development of lifestyles over time.

Keywords: Age Effects • Cohort Effects • Lifestyle Research • German Socio-Economic Panel Study

Stichworte: Alterseffekte • Kohorteneffekte • Lebensstilforschung • sozio-oekonomisches Panel

Annette Spellerberg: **Culture in the City – Car Maintenance in the Countryside? An Analysis of Socio-spatial Differences in Leisure Activities on the Basis of SOEP Data, 1998-2008,** pp. 316-338.

This contribution seeks to examine the relationship between spatial context and leisure activities, based on the German Socio-Economic Panel study with three waves from 1998 to 2008. The main question concerns potential differences between urban and rural ways of life and their manifestations in leisure behavior and, in particular, the effect of residential mobility across these contexts on leisure activities. Two contradicting hypotheses are investigated: the stability of

lifestyles over the life course on the one hand and the adaptation of lifestyles to socio-spatial opportunity structures on the other. In cross-sectional perspective, the results show a relationship between type of location and lifestyle. However, this association has diminished during the decade under consideration. Longitudinally, lifestyles prove to be quite stable and do not change easily with a residential move although certain adaptations to local opportunity structures are visible. Both theses have to be considered in their mutual relationship over time.

Keywords: Lifestyle • Place of Living • Urbanism • Rural Lifestyle • Leisure Activities

Stichworte: Lebensstil • Wohnstandort • Urbanität • dörfliches Leben • Freizeitaktivität

Tally Katz-Gerro: **International vergleichende Forschung zum Kulturkonsum: Inspiration und Ernüchterung,** S. 339-360.

Der Aufsatz gibt einen Überblick zur Forschung über kulturellen Konsum, als einer Komponente von Lebensstilen, mit einem Fokus auf den internationalen Vergleich. Basierend auf einer Zusammenfassung der vorhandenen Forschung über Muster des kulturellen Konsums und ihre wichtigsten Determinanten, werden Fragen und Themen benannt, die in der bisherigen Literatur zu wenig beachtet wurden. Insbesondere werden methodologische Fragen diskutiert, die eine Weiterentwicklung der international vergleichenden Lebensstilforschung behindern, wobei besonders Messprobleme und die Vernachlässigung des Kontexts als Probleme betont werden. Abschließend werden mehrere mögliche Richtungen für zukünftige Forschungen angegeben: die Formulierung von spezifischen Hypothesen, die im internationalen Vergleich getestet werden sollten; ein Fokus auf nichttraditionale Achsen der Stratifikation; die Entwicklung von Lebensstilforschung zu nichtwestlichen Ländern und die Analyse der sozialen Konsequenzen von kulturellem Konsum. Die zentrale Behauptung des Aufsatzes ist, dass die Forschung zum Kulturkonsum bisher nur in einem unzureichenden Maße vergleichend ist und statt einer Weiterentwicklung eher Stagnation vorherrscht. Dafür gibt es zwei Gründe: Erstens wurde die vergleichende Forschung bisher praktisch nur in westlichen industrialisierten Gesellschaften durchgeführt. Zweitens war Bourdieus Konzeptualisierung kultureller Lebensstile so dominant in der Forschung, dass die Analyse von konkurrierenden kulturellen Hierarchien nahezu erstickt wurde.

Keywords: Lifestyle • Cultural Consumption • Comparative Research • Stratification • Omnivore

Stichworte: Lebensstil • kultureller Konsum • vergleichende Forschung • Stratifikation • Allesfresser

Gunnar Otte: **Explanatory Power of Lifestyles and Classic Concepts of Social Stratification,** pp. 361-398.

The explanatory power of typological approaches of lifestyle research – using the example of Otte's conduct of life-typology – is investigated in comparison with conventional stratification variables like income, education, age and gender. Belonging to different domains such as housing, consumption, culture, media use, vacation choice, social participation as well as political, ethnic and family attitudes, 149 attitudinal and behavioural indicators serve as dependent variables. The explanatory power is investigated, empirically, with measures of explained variance and, theoretically, with the accountability of statistical effects to social mechanisms. To explain variations in the explanatory power of the typology, adapted versions of the correspondence principle and the low-cost-hypothesis are employed. Empirically, the conduct of life-typology performs well in nearly all areas of application. Only age yields an explanatory power of similar size. The main drawback of lifestyle typologies is of a theoretical kind: Their holistic nature complicates the explication and test of precise causal mechanisms. Implications for the use of the concepts in applied social research are discussed.

Keywords: Lifestyle • Conduct of Life • Social Stratification • Explanation • Social Mechanism • Typology

Stichworte: Lebensstil • Lebensführung • Sozialstruktur • Erklärung • sozialer Mechanismus • Typologie

Jörg Blasius and *Jürgen Friedrichs:* **The Role of Lifestyles in the Explanation of Socio-spatial Processes,** pp. 399-423.

The concept of lifestyles is used in different social domains to account for social facts, e. g., in the social sciences, in market research and in health surveys. We refer to the first domain and assess the explanatory power of typologies of lifestyles for socio-spatial processes, such as gentrification, segregation and suburbanisation. We examine the empirical evidence with respect to problems of measurement and their analytical potential for urban research. In the first section we discuss general problems of lifestyle measurement. In the following section we analyze to which extent lifestyles are fruitful to describe and explain the three mentioned processes. In the third section a theory of housing location choice is specified and empirical studies are reviewed with respect to the contribution of lifestyles to the theory. Based on these findings, we discuss the – limited – explanatory power of lifestyle typologies for the analyses of socio-spatial processes. We conclude that the concept of lifecycle is more appropriate for analyses of suburbanisation and the concept of lifestyle more useful in research on gentrification. In the final section we summarize our findings and suggest how to include Bourdieu's theory into the theory of housing location choice.

Keywords: Lifestyle • Segregation • Gentrification • Suburbanization • Housing Location choice • Bourdieu

Stichworte: Lebensstile • Segregation • Gentrification • Suburbanisierung • Wohnstandortwahl • Bourdieu

Ineke Nagel, Harry B. G. Ganzeboom und *Matthijs Kalmijn:* **Bourdieu im Netzwerk: Der Einfluss von Hoch- und Populärkultur auf die Netzwerkbildung in der Sekundarschule,** S. 424-446.

In diesem Aufsatz wird die in Bourdieus Distinktionstheorie zentrale Idee geprüft, dass Akteure auf der Grundlage ihrer kulturellen Präferenzen ihnen ähnliche Personen auswählen, um soziale Beziehungen zu knüpfen, und Personen mit unähnlichen Vorlieben entsprechend meiden. Dazu wird ein Datensatz mit 1409 Schülern der Sekundarstufe (Alter 14-17) in den Niederlanden verwendet (Ganzeboom et al. 2005-2006). Er enthält Informationen über die besten Freunde eines Schülers in der Schulklasse und über die kulturellen Vorlieben der Schüler genauso wie ihrer Eltern – sowohl hochkultureller als auch populärkultureller Art. Die Ergebnisse zeigen, dass Schüler sich gegenseitig eher als Freunde wählen, wenn sie ähnliche kulturelle Vorlieben haben. Hoch- und populärkulturelle Vorlieben erweisen sich als ähnlich relevant für die Bildung von Beziehungen. Teilweise werden die Effekte der Ähnlichkeit der kulturellen Vorlieben durch die Ähnlichkeit der Schulbildung der Eltern und der elterlichen Kulturpartizipation erklärt, doch hat die Geschmacksähnlichkeit der Jugendlichen einen eigenständigen Einfluss auf die Entstehung von Freundschaften. Beachtenswert ist, dass Ähnlichkeiten der Eltern in Bezug auf Bildung und Kultur die Wahrscheinlichkeit sozialer Beziehungen unter Jugendlichen jenseits ihrer eigenen kulturellen Vorlieben erhöhen.

Keywords: Social Networks • High Culture • Popular Culture • Cultural Reproduction • Parents' Culture

Stichworte: Soziale Netzwerke • Hochkultur • Populärkultur • Kulturelle Reproduktion • elterliche Kultur