

# Renditen der Grenzüberschreitung.

## Zur Relevanz der Bourdieuschen Kapitaltheorie für die Analyse sozialer Ungleichheiten<sup>1</sup>

Von Andreas Gebesmair

### Einleitung

Traditionelle Lebensstil- und Geschmacksgrenzen sind, wie die Lebensstilforschung allenthalben nachweisen konnte, durchlässiger geworden. Der Gegensatz zwischen einem »Reflexionsgeschmack« und einem »Sinnengeschmack«, den Bourdieu in seinen Studien zur französischen Gesellschaft Mitte der 1960er-Jahre identifiziert hat (Bourdieu 1987a), machte einer Vielfalt alltagsästhetischer Dimensionen Platz, die nicht mehr entlang der klassischen Dichotomie von Hoch- und Populärkultur interpretierbar sind. Vor allem unter den Jüngeren mit hoher Bildung gewann eine kulturelle Praxis an Gestalt, die sich durch die Überschreitung traditioneller ästhetischer Grenzen auszeichnet (Schulze 1992, S. 125ff). Dieses so genannte Selbstverwirklichungsmilieu löst im Wechsel der Kohorten allmählich das ältere an der traditionellen Hochkultur orientierte Niveaumilieu ab (Müller-Schneider 1998). Der US-amerikanische Kulturosoziologe Richard A. Peterson führte zur Charakterisierung dieser kulturellen Praxis den treffenden Begriff der Omivorousness (»Allesfresserei«) ein (Peterson 1992; Peterson / Simkus 1992; Peterson / Kern 1996; Gebesmair 1998; kritisch: Neuhoff 2001). Wie Schulze in seiner Studie zur deutschen Erlebnisgesellschaft macht auch Peterson in der amerikanischen Gesellschaft der 1980er-Jahre einen Trend zu Genregrenzen überschreitenden Vorlieben (in seinem Fall für unterschiedliche Musik) aus.

Welche Relevanz hat die Bourdieusche Kapitaltheorie, die der Hochkulturorientierung in der Reproduktion sozialer Ungleichheiten eine besondere Bedeutung beimisst, vor dem Hintergrund dieser Beobachtungen? Sind die rezenten Entwicklungen ein Beleg für die Antiquiertheit einer kapitaltheoretischen Betrachtungsweise von Lebensstilen, wie etwa Gerhard Schulze und Thomas Müller-Schneider meinen (Schulze 1992, S. 251; Müller-Schneider 1998, S. 293), oder gibt sie nach wie vor ein sinnvolles Instrumentarium zur Analyse von sozialen Ungleichheiten an die Hand?

Im Folgenden soll die Brauchbarkeit der Bourdieuschen Kapitaltheorie sowohl in theoretischer als auch in empirischer Hinsicht geprüft werden. Sie bietet zwar, wie gezeigt werden soll, eine leistungsfähige Handlungstheorie zur Erklärung sozialer Ungleichheiten. Die Beobachtung zunehmender ästhetischer Grenzüberschreitungen erfordert aber die Revision der dem Strukturalismus geschuldeten Grundannahme eines in Gegensätzen organisierten Raums der Lebensstile.

Im ersten Teil wird der handlungstheoretische Kern des Bourdieuschen Kapitalkonzepts im Lichte unterschiedlicher Handlungstheorien rekonstruiert. Damit sollen Anschlussmöglichkeiten an aktuelle theoretische Diskussionen aufgezeigt und die Vorteile gegenüber der Lebensstiltheorie Schulzes verdeutlicht werden. Während Gerhard Schulze »Handeln« vor allem als die auf Genuss abzielende, beinahe restriktionsfreie Anpassung an situative Gegebenheiten betrachtet und diese dem strategischen »Einwirken« auf Situationen gegenüber-

1) Wichtige Anregungen für diese Studie erhielt ich während meiner Lehrtätigkeit am Institut für Kulturwissenschaften der Universität Leipzig, insbesondere von Jörg Rössel. Für kritische Kommentare danke ich weiters Bettina Stadler, Günther Landsteiner und einem anonymen Gutachter. Die Arbeit an dieser Studie wurde durch ein APART-Stipendium der Österreichischen Akademie der Wissenschaften ermöglicht.

stellt (Schulze 1992, S. 204ff), liegt die Stärke der Bourdieuschen Handlungstheorie gerade darin, die sich in vielfältigen Formen des Genießens realisierenden Lebensstile als Ressource in strategischen Handlungen mitzuhematisieren. Damit bietet er eine reichere handlungstheoretische Grundlage als Gerhard Schulze, in dessen Konzeption Handlungen vor allem Konsumakte in einem uneingeschränkten Möglichkeitsraum sind. Nach einer knappen Darlegung und Kritik der Handlungstheorie von Gerhard Schulze (Kapitel 1.1) und einer ersten Definition des Begriffs des kulturellen Kapitals (Kapitel 1.2) werden im Kapitel 1.3 drei handlungstheoretische Lesarten des Bourdieuschen Kapitalkonzepts vorgestellt: Kulturelles Kapital wird als Appropriationsmittel, Anlage-Sinn und Interaktionsressource interpretiert. Während die beiden ersten Lesarten im Rahmen rationalistischer Handlungsmodelle bleiben, knüpft die dritte an der von Randall Collins entwickelten Theorie der Interaktionsrituale an. Damit eröffnet sich eine Perspektive, aus der Statusunterschiede nicht bloß als (intendierte oder unintendierte) Folge rationaler Entscheidungen der mit unterschiedlichen Ressourcen ausgestatteten Akteure bestimmt werden, sondern als Ergebnis einer Reihe von Alltagsinteraktionen, in deren Abfolge die Akteure sich zu Netzen gegenseitiger Verpflichtung aggregieren. Die theoretische Diskussion wird mit einem Überblick über Befunde zur Rolle des kulturellen Kapitals im Prozess des Statuserwerbs abgerundet, wobei zu prüfen sein wird, welche der drei Lesarten der Bourdieuschen Kapitaltheorie in den Studien jeweils Berücksichtigung findet (Kapitel 1.4).

So sehr die Bourdieusche Kapitaltheorie auch als Bereicherung aktueller theoretischer Diskussionen betrachtet werden kann, mit seiner Gegenüberstellung von »Reflexionsschmack« und »Sinnengeschmack« lässt sich die Mehrzahl der empirischen Befunde zu Lebensstilen in Gegenwartsgesellschaften nicht interpretieren. Sicherlich, Bourdieu selbst betonte die historische Variabilität der Relationen und deutete eine Veränderung des herrschenden Geschmacks in Richtung »Sinnengeschmack« an (Bourdieu 1987a, S. 489ff). Die Differenz zwischen Hochkultur und Populärkultur hat sich verschoben und lebt als Differenz zwischen Subgenres der Populärkultur und verschiedenen Rezeptionsformen weiter. Doch wird die Analyse gegenwärtiger kultureller Praktiken als symbolische Übersetzung binärer Klassengegensätze dem gesellschaftlichen Wandel nicht gerecht. Es bedarf, wie gezeigt werden soll, eines Bruches mit jenem im Strukturalismus wurzelnden Denken, das die Renditen des kulturellen Kapitals vor allem als Distinktionsgewinne analysiert.

Im Zentrum der empirischen Analyse des *zweiten Teils* steht nicht mehr der in binären Gegensätzen organisierte Raum der Lebensstile, sondern die Überschreitung traditioneller Grenzen. In Alltagsinteraktionen, so die zentrale These dieser Arbeit, gewinnt der spielerische Umgang mit ästhetischen Hierarchien und die Offenheit gegenüber einer Vielzahl kultureller Angebote an Bedeutung. Dieses neue, sowohl hochkulturelle als auch populärkulturelle Elemente mit einschließende Kapital eröffnet aber nach wie vor den Zugang zu gesellschaftlichen Privilegien. Während ein ausschließlich an populären Kulturformen orientierter Lebensstil ein Hindernis im Prozess des Statuserwerbs ist, verliert die hochkulturelle Distinguertheit in der Reproduktion sozialer Ungleichheiten an Bedeutung. An ihre Stelle tritt die ostentative Grenzüberschreitung als neues kulturelles Kapital – wenngleich, wie noch auszuführen sein wird, die Toleranz gegenüber der Populärkultur keinesfalls grenzenlos ist. Diese These wird anhand der, für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren repräsentativen Daten der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften von 1998 (ALLBUS 1998)<sup>2</sup> empirisch

2) Das seit 1980 laufende ALLBUS-Programm wurde von Bund und Ländern über die GESIS (Gesellschaft sozialwissenschaftlicher Infrastruktureinrichtungen) finanziert. Es wird von ZUMA (Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen, e.V., Mannheim) und dem Zentralarchiv für empirische Sozialforschung (Köln) in Zusammenarbeit mit dem ALLBUS-Ausschuss realisiert. Die Daten werden für wissenschaftliche Zwecke unentgeltlich zur Verfügung gestellt. Dafür möchte ich mich bei den Organisationen herzlich bedanken.

überprüft. Die im ALLBUS 1998 gestellten Fragen zu Freizeitaktivitäten, kulturellen Interessen und Vorlieben werden herangezogen, um den Wechsel vom »Reflexionsgeschmack« zur Grenzüberschreitung zu illustrieren (Kapitel 2.1) und die Erklärungskraft dieses neuen Kapitals in einem einfachen Statuserwerbsmodell zu prüfen (Kapitel 2.2).

Im *dritten Teil* werden die Ergebnisse resumiert und Schlussfolgerungen für das Verständnis von Legitimationsprozessen in Gegenwartsgesellschaften gezogen. Statuspositionen und die mit ihnen verbundenen Privilegien werden, so die Schlussfolgerung, nicht mehr über die Nähe zur Hochkultur und die symbolische Abgrenzung von Populärkultur legitimiert, sondern zunehmend durch demonstrative Grenzüberschreitungen, in denen man selbst gegenüber den trivialsten Kulturformen noch Milde walten lässt. Ein Lebensstil, der Aspekte der Hochkultur und der Populärkultur gleichermaßen umfasst, erfüllt somit zwei Funktionen: Als statusrelevante Interaktionsressource unterstützt er den Zugang zu hohen Statuspositionen. Gleichzeitig sichern sich die Statusinhaber die Anerkennung durch jene, denen der Zugang zu höheren Positionen verwehrt bleibt, indem sie sich gegenüber der populären Kultur tolerant zeigen und dadurch soziale Nähe vortäuschen. Symbolische Grenzüberschreitung trägt so gleichzeitig zur Bekräftigung und Verschleierung sozialer Unterschiede bei.

## 1. Bourdieus Kapitaltheorie und Konzepte des Handelns

### 1.1 Einige Anmerkungen zu Gerhard Schulzes Konzept des Handelns

Handeln im Sinne des Verfolgens von Strategien, um auch längerfristige Ziele wie höheren Wohlstand, Status oder Macht zu erreichen, spielt in der Beschreibung der »Erlebnisgesellschaft« nur eine untergeordnete Rolle. Und wenn, dann auch nur unter dem Aspekt der Steigerung subjektiver Empfindungen. Nach Geld, Status und Macht streben die Menschen bestenfalls, weil ihr Besitz gute Gefühle vermittelt, nicht aber weil Interessen oder die menschliche Natur sie dazu drängen würden. Angesichts des wachsenden Wohlstandes und der Zunahme des Erlebnisangebotes hat sich, so Schulze, die Perspektive der Menschen verändert. Die ökonomischen Restriktionen und die Meinung der anderen (Normen) verlieren ihre Bedeutung als Orientierungspunkte, allein der subjektive Genuss wird zum Maßstab des Handelns. Dieses zielt auch nicht mehr darauf ab, bei den anderen einen guten Eindruck zu hinterlassen oder gar Beschränkungen aus dem Weg zu räumen, sondern dient vor allem der Maximierung der Erlebnisqualität. Gerhard Schulze prägte dafür den Begriff der »Erlebnisrationalität«, mit dem die »Funktionalisierung der äußeren Umstände für das Innenleben« bezeichnet wird (Schulze 1992, S. 35, 40ff, 418ff).

Damit im Zusammenhang steht auch sein Konzept des Handelns (Schulze 1992, S. 197ff): An die Stelle des »Einwirken« auf Situationen und des »außengeleiteten Symbolisierens«, treten nach Meinung Schulzes zwei neue Handlungsmodi: das »Wählen« und das »innengeleitete Symbolisieren«. Was ist damit gemeint? »Beim Einwirken gestaltet das Subjekt eine bereits vorhandene Komponente der Situation um, was in der Regel eine gewisse Zeit beansprucht. Beim Wählen wird eine Komponente der Situation eliminiert, ausgetauscht oder neu hinzugenommen. Meist vollzieht sich dies von einem Moment zum nächsten.« (Schulze 1992, S. 201) Schulze illustriert dies am Beispiel des Fernsehzuschauers, der seinen Launen folgend mühelos zwischen den Programmen hin und her zappt, während Personen, die auf eine Situation einwirken, mit anderen (wie zum Beispiel dem Programmchef einer Fernsehanstalt) in Interaktion treten müssten, um sie zu einer Änderung zu bewegen. Bedeutung erhielten die willkürlich gewählten Konsumgüter und Tätigkeiten lediglich als Bestandteil eines individuellen Lebensstils (»innengeleitete Symbolisierung«) und nicht weil diese gesellschaftlich vorgegeben sei.

Sosehr Gerhard Schulzes pointierte Darstellungen den Blick für gegenwärtige Entwicklungen schärfen, eine tragfähige Handlungstheorie lässt sich aus seinen Überlegungen nicht ableiten. Wie das Zitat oben deutlich macht, handelt es sich beim »Wählen« und beim »Einwirken«, so wie Schulze diese Begriffe definiert, keineswegs um zwei völlig verschiedene Handlungsmodi. Sie unterscheiden sich lediglich durch die Dauer des mit ihnen verbundenen Aufschubs der Bedürfnisbefriedigung. Während mit dem einen offensichtlich Handlungen mit geringem »Triebaufschub« gemeint sind, müssen sich bei dem anderen die Akteure etwas länger gedulden und vor allem die Reaktionen der Interaktionspartner mit einkalkulieren. »Gewählt« und auf Situationen »eingewirkt« wird aber in beiden Fällen, die Unterschiede in der Zeitperspektive sind graduell.

Auch die Annahme eines historischen Übergangs von der Außenorientierung zur Innenorientierung ist, worauf Jörg Rössel (Rössel 2003) jüngst hingewiesen hat, höchst problematisch. Menschen haben zu allen Zeiten Entscheidungen vor dem Hintergrund ihrer subjektiven Bewertungen der objektiven Bedingungen getroffen. Der Nutzen eines Gutes oder einer Handlung lässt sich nur in Bezug auf subjektive Dispositionen definieren, wenngleich die ökonomischen und normativen Beschränkungen vor 50 Jahren zweifelsohne andere waren als heute. Und auch in Überflussgesellschaften lässt sich Handeln nur verstehen, wenn die subjektiven Bewertungen auf die objektiven Wahlmöglichkeiten bezogen werden. Sofern man also, wie Schulze dies ja auch tut, davon ausgeht, dass im Zentrum einer soziologischen Theorie subjektiv »wählende« Menschen stehen sollen, scheint kein Weg an der Berücksichtigung sowohl der von Schulze als »neu« bezeichneten als auch der seiner Meinung nach »alten« Modi des Handelns und Betreffens vorbeizuführen. Eine zeitgemäße Handlungstheorie hat sowohl den subjektiven Wahrnehmungen und Bewertungen der Situation, als auch den Restriktionen, den Regeln und Ressourcen Rechnung zu tragen (z.B. Giddens 1995; Esser 1999; im Überblick: Balog 2001). Um die Vielfalt sozialer Prozesse theoretisch in den Griff zu bekommen, benötigt man einen Handlungsbegriff, der auf das unaufwendige Wählen aus dem unmittelbaren Erlebnisangebot ebenso anwendbar ist wie auf langfristige Strategien, die nur unter bestimmten Bedingungen zum gewünschten Ziel führen.

Wird Bourdieus Kapitaltheorie diesen Anforderungen gerecht? Bevor im Kapitel 1.3 diese Frage diskutiert wird und Anschlussmöglichkeiten an unterschiedliche Handlungstheorien aufgezeigt werden, sollen im Folgenden anhand einiger Operationalisierungsversuche verschiedene Bedeutungsdimensionen des Begriffs »kulturelles Kapital« dargestellt werden.

## 1.2 Was ist kulturelles Kapital?

Viel zitiert und als erste Unterteilung hilfreich ist die Unterscheidung zwischen inkorporiertem, institutionalisiertem und objektiviertem Kapital. *Institutionalisiert* ist kulturelles Kapital in Form von Bildungstiteln, *objektiviert* in allen Hervorbringungen des menschlichen Geistes, seien dies Maschinen, Werkzeuge, Instrumente oder Kunstwerke. *Inkorporiert* wird kulturelles Kapital zu einem Teil des Körpers, zum Habitus, also einer allgemeinen Disposition, die allen Wahrnehmungen, Bewertungen und Handlungen zugrunde liegt (Bourdieu 1983a)<sup>3</sup>. Kulturelles Kapital umfasst mehr als die kognitiven und operationalen Fähigkeiten,

- 3) Ob man inkorporiertes kulturelles Kapital als »Besitztum, das zu einem festen Bestandteil der ‚Person‘, zum Habitus geworden ist« (Bourdieu 1983a, S.187), betrachtet, oder als etwas, das unabhängig vom Habitus auf unterschiedlichen Feldern unterschiedliche Gestalt annimmt, was mit der »Formel«  $[(\text{Habitus})(\text{Kapital})] + \text{Feld} = \text{Praxis}$  (Bourdieu 1987a, S. 175) angedeutet wird, ist in unserem Zusammenhang von untergeordneter Bedeutung. Zweifelsohne sind im Feld akademischer Produktion andere Kapitalformen vonnöten als etwa beim Sport. Da im Zentrum dieses Aufsatzes der soziale Raum in seiner Gesamtheit steht und nicht einzelne ausdifferenzierte Subsysteme, bleiben der Begriff des Feldes und die feldspezifischen Kapitalsorten unberücksichtigt.

die für die Anforderungen weiterführender Schulen und höherer beruflicher Positionen vonnöten sind. Es bezeichnet eine alle Aspekte des Verhaltens mit einschließende Kultivierung des ganzen Menschen. Dieses inkorporierte kulturelle Kapital wird im Zentrum der weiteren Ausführungen stehen.

Es umfasst, wie soeben angedeutet, zwei Dimensionen, die sowohl von Bourdieu selbst als auch in der Rezeption seiner Theorie je nach Kontext in unterschiedlichem Ausmaß betont werden. Zum einen benennt Bourdieu damit die explizit in Schule und Beruf geforderten Kompetenzen und Fähigkeiten, das, was also in der Regel als Bildung im engeren Sinne bezeichnet wird. Zum anderen erweitert er den Begriff auch um Aspekte des Lebensstils (kulturelle Interessen und Fähigkeiten, Vorlieben, Interaktionsverhalten, Sprechstile, etc.), die den Hintergrund impliziter Bewertungen bilden. In empirischen Arbeiten, die den Begriff des kulturellen Kapitals (oder den der kulturellen Ressourcen) aufgreifen (sei es mit oder ohne Bezugnahme auf Bourdieu), wird den beiden Dimensionen sehr unterschiedlich Rechnung getragen. So wird kulturelles Kapital in bildungssoziologischen Studien entweder als *Bildung* (Henz / Maas 1995, S. 612; Schimpl-Neimanns 2000, S. 655) oder als *kulturelles Verhalten* (De Graaf 1988; Becker / Nietfeld 1999) der Eltern operationalisiert. Paul DiMaggio und John Mohr stellen die *kulturelle Praxis und Interessen* der Schüler und Schülerinnen als einen Faktor in den Vordergrund (DiMaggio 1982; DiMaggio / Mohr 1985), der *unabhängig von den vorangegangenen schulischen Leistungen (kognitiven Fähigkeiten<sup>4</sup>)* der Schüler im Erklärungsmodell Berücksichtigung findet.

Die Rolle von kulturellen Vorlieben, Handlungs- und Interaktionsstilen beim Zugang zu Berufspositionen oder politischer Macht als ein von der Schul- und Hochschulbildung unabhängiger Faktor wurde bislang kaum systematisch untersucht, wenngleich in einigen Studien darauf hingewiesen wurde (Collins 1979; Lamont 1992; Hartmann 1996; Hartmann / Kopp 2001). In den klassischen Statuserwerbsmodellen wird der berufliche Status und das Einkommen in der Regel auf das im *Bildungstitel* repräsentierte kulturelle Kapital der jeweiligen Akteure zurückgeführt.

Die Operationalisierungen von kulturellem Kapital unterscheiden sich aber auch noch in einer anderen Hinsicht. Nicht in allen Studien wird das kulturelle Kapital der Akteure (in bildungssoziologischen Studien: der Kinder) als auch das der Herkunftsfamilie (der Eltern) berücksichtigt. In klassische Statuserwerbsmodelle geht in der Regel neben der eigenen Bildung auch die Bildung des Vaters als Erklärungsvariable ein. Indikatoren für die kulturellen Interessen und Praktiken wurden entweder für *Eltern* (De Graaf 1988; Becker / Nietfeld 1999) oder für *Schüler und Schülerinnen* (DiMaggio 1982; DiMaggio / Mohr 1985) eingeführt, selten aber für *Eltern und Kinder* (Aschaffenburg / Maas 1997; Rössel / Beckert-Zieglschmidt 2002).

Die Unterscheidung zwischen dem kulturellen Kapital der Akteure und dem ihrer Eltern ist für eine handlungstheoretische Betrachtung von großer Bedeutung. Die Wahl eines bestimmten Schultyps durch die Eltern, die Förderung kultureller und intellektueller Fä-

4) Die kognitiven Fähigkeiten werden von DiMaggio und Mohr nicht weiter thematisiert. Ein Zusammenhang zwischen Herkunftsfamilie und kognitiven Fähigkeiten wird zwar graphisch angedeutet, unklar bleibt aber, ob dabei im Sinne Bourdieus eine Weitergabe von Fähigkeiten in früher Sozialisation oder eine genetische Reproduktion unterstellt wird. Lareau und Weininger (2003) haben in einem aktuellen Aufsatz darauf hingewiesen, wie sehr die Bourdieu-Rezeption in den USA durch diese Fokussierung auf kulturelle Interessen im Gegensatz zu kognitiven Fähigkeiten in den Arbeiten Paul DiMaggios geprägt wurde. Die Unterscheidung, an der auch die beiden AutorInnen festhalten, erscheint aber grundsätzlich unpräzise, denn auch kulturelle Interessen sind mit kognitiven Fähigkeiten verbunden. Nur werden diese in der Regel weder in der Schule noch am Arbeitsmarkt explizit nachgefragt.

higkeiten oder die Eingewöhnung in spezifische Praktiken im Elternhaus bzw. im Herkunfts- milieu sind mit Konsequenzen für die Kinder verbunden, die diese nur zu einem geringen Teil selbst verantworten. Was für die Eltern das Ergebnis einer bewussten Entscheidung sein mag, wird für die Kinder zur Ressource bzw. Restriktion, die den Rahmen für ihre eigenen Handlungen bildet.

### *1.3 Drei handlungstheoretische Interpretationen der Bourdieuschen Kapitaltheorie*

Mit den beiden zuvor genannten Dimensionen des kulturellen Kapitals (den in der Schule und am Arbeitsmarkt explizit nachgefragten Kompetenzen und Fähigkeiten einerseits und Lebensstilaspekten andererseits) sind unterschiedliche, aber selten explizierte Annahmen darüber, wie denn kulturelles Kapital als Ressource im Statuserwerbsprozess überhaupt wirksam wird, verknüpft. Grundsätzlich bieten sich drei verschiedene Interpretationen an: Kulturelles Kapital als Appropriationsmittel, als Anlage-Sinn und als Interaktionsressource.

Die Aneignung objektivierten kulturellen Kapitals erfolgt nicht bloß materiell mittels ökonomischem Kapital, sondern auch symbolisch. Dies gilt sowohl für Werkzeuge und Instrumente, zu deren Reproduktion und produktiven Verwertung in Bildungsform verkörpertes Kultukkapital vonnöten ist, sondern auch für Kunstwerke, die sich nur dem erschließen, der über die nötigen Codes verfügt. Kognitive und operative Fähigkeiten sind *Appropriationsmittel*, die einen produktiven Umgang mit objektiviertem Kultukkapital ermöglichen. Sie bieten jenseits des materiellen Besitzes also eine Möglichkeit, sich den in ihnen verkörperten Wert, sei es in Form einer entsprechenden Entlohnung oder als Kunstgenuss, anzueignen. Diesbezüglich unterscheidet sich das kulturelle Kapital nicht von dem, was Gerry Becker »Human Capital« (Becker 1975) bzw. »Personal Capital« (Becker 1998) nennt. Investitionen in Bildung würden sich durch höhere Entlohnung infolge gestiegener Produktivität bezahlt machen. Analog dazu modelliert Becker Aufwendungen, die notwendig sind, um sich etwa mit Kunst oder Musik vertraut zu machen, als Investitionen in die »Genussfähigkeit«. Personen mit hohem persönlichen Kapital ziehen aus dem kulturellen Angebot einen höheren Nutzen als jene, die nicht über dieses Kapital verfügen.<sup>5</sup>

Bourdies Kritik der Humankapital-Schule zielt denn auch nicht auf den Versuch Beckers ab, schulische Bildung als »strategisch kluge« Investitionen von Geld und Zeit zu begreifen, die in einer längerfristigen Perspektive Renditen abwerfen, sondern vor allem auf die Tatsache, dass die, wie Bourdieu meint, »am besten verborgene und wirksamste Erziehungsinvestition«, die frühe familiäre Vermittlung von Fähigkeiten, also von kulturellem Kapital außer acht gelassen würde (Bourdieu 1983a, S. 186). Denn auch die Aneignung der in der Schule vermittelten Kompetenzen erfordert Appropriationsmittel. Das in der familiären Sozialisation erworbene kulturelle Kapital rüstet erst für einen längeren schulischen »Erwerbsprozess«. Schulen würden dann, und das ist die eigentliche Pointe seiner Argumentation, dazu beitragen, die Unterschiede der familiären Sozialisation in Unterschiede der Begabung zu naturalisieren. Bourdieu macht damit deutlich, dass eine endogene Erklärung von Bildung und kulturellen Vorlieben an Grenzen stößt. Denn es sind ja, wie im vorangegangenen Kapitel verdeutlicht wurde, nicht die Kinder die unter Berücksichtigung der »Opportunitätskosten« die Entscheidung für oder gegen den Erwerb einer bestimmten Fähigkeiten treffen, sondern

---

5) Investitionen in Genussfähigkeit im Sinne des »Personal Capital« Beckers spielen im Statuserwerbsprozess keine unmittelbare Rolle – es sei denn, man strebt den Beruf eines Kunstkritikers oder Konzertpianisten an. Indirekt kommt allerdings das »Personal Capital«, wie wir noch sehen werden, sehr wohl auch im Statuserwerbsprozess zum Einsatz. (Siehe den Abschnitt zu den »Interaktionsressourcen« weiter unten in diesem Kapitel.)

die Eltern bzw. das einen bestimmten Erfahrungshorizont bietende Milieu, in das jedes hineingeboren wird.<sup>6</sup>

Die Wirkungsweise des kulturellen Kapitals lässt sich auch noch unter einem anderen Gesichtspunkt interpretieren. An verschiedenen Stellen verweist Bourdieu auf den *Anlage-Sinn*, ein Gespür, Entscheidungen zu treffen, die auf die profitable Verwertung der eigenen Ressourcen abzielen. Die handelnden Personen würden sich dabei den objektiven Chancen anpassen und damit zu deren Reproduktion beitragen (Bourdieu 1987a, S. 151). In einer frühen Arbeit beschreibt Bourdieu diesen Mechanismus in einer Weise, die zwangsläufig die Theorie der rationalen Bildungsentscheidung in Erinnerung ruft: »Die subjektive Erwartung, die den einzelnen veranlasst, sich selbst auszuschließen, orientiert sich an einer Schätzung der objektiven Erfolgsschancen seiner Klasse, wobei gerade dieser Mechanismus zur Verwirklichung der objektiven Wahrscheinlichkeiten beiträgt.« (Bourdieu / Passeron 1971, S. 179)

Wenn auch Bourdieu immer wieder seine Distanz zu »Rational Choice«-Ansätzen hervorhob, die Parallelen sind zumindest in dieser Formulierung offensichtlich. Bildungsforscher, die den Übergang von der Grundschule in weiterführende Schulen als klassenbedingte rationale Entscheidung (in diesem Fall wieder der Eltern für ihre Kinder) modellieren (Esser 1999, S. 265ff; Becker 2000), rücken die Transformation der objektiven Wahrscheinlichkeiten in die subjektive Erwartung ins Zentrum ihrer Betrachtung. Doch an welchen objektiven Erfolgsschancen orientieren sich die Akteure?

Die bislang erworbenen Kompetenzen und erbrachten Schulleistungen der Kinder, die wiederum eine Folge der familiären Sozialisation und Förderung sind, bilden zweifellos die Basis für die Entscheidung. Diese Annahmen werden im Rahmen der Wert-Erwartungstheorie aber noch um weitere Aspekte ergänzt. Denn tatsächlich neigen Personen aus bildungsfernen Schichten dazu, ihre objektiven Chancen zu unterschätzen, während Personen mit hohem Status unabhängig von der Leistung ihrer Kinder eine viel höhere Bildungsabsicht entwickeln. Dieser Befund ließe sich im Rahmen einer Bourdieuschen Klassentheorie als habituell verzerrte Wahrnehmung der Chancenstruktur deuten, doch kommt den Vertretern der Theorie der rationalen Bildungsentscheidung das Verdienst zu, diese subjektiven Aspirationen präziser gefasst zu haben. So führt Becker im Anschluss an Esser (Esser 1999) die Bildungsabsicht auf mehrere Faktoren zurück, die alle mit der Klassenlage korreliert sind: In die Erklärung gehen nicht nur die bisherigen Leistungen der Schüler ein, sondern auch Faktoren, wie die Sorge um den Statuserhalt und subjektive Kostenerwägungen (Becker 2000). Die mit einem Status verbundenen Wahrnehmungen und Bewertungen der Bildungschancen und die daraus resultierenden Bildungsabsichten, die Bourdieu auf den Klassenhabitus zurückführt, finden also auch in aktuellen handlungstheoretischen Modellierungen der Schulwahl (und damit des Statuserwerbs) Berücksichtigung.

Die Bedeutung der Kapitaltheorie Bourdieus liegt aber vor allem darin, den Blick auf die subtilen und in der Regel unbemerkt ablaufenden Mechanismen der sozialen Reproduktion gelenkt zu haben, die in »Rational Choice«-Theorien nicht problematisiert werden<sup>7</sup>. So

- 
- 6) Becker löst dieses Problem, in dem er den familiären Haushalt als Analyseeinheit wählt. Wie zynisch dieser Kunstgriff ist, wird an der ökonomischen Betrachtung des sexuellen Missbrauchs deutlich, der in gleicher Weise als Akkumulation persönlichen Kapitals betrachtet wird (vgl. Becker 1998).
  - 7) Im Modell von Rolf Becker wird zwar den elterlichen Aushandlungsprozessen (etwa um Bildungsempfehlungen der Schule zu revidieren) Rechnung getragen (Becker 2000), warum diese Eltern-Lehrer-Interaktionen Erfolg haben und welche Rolle dabei der soziale Hintergrund der Eltern spielt, wird aber nicht erklärt. Unthematisiert bleiben auch die Schüler-Lehrer-Interaktionen und deren Folgen für die selektive Wahrnehmung der Schüler durch die Lehrer und somit auch für die Benotung und Bildungsempfehlungen. Das Defizit von »Rational Choice«-Erklärungen liegt wohl grundsätzlich darin, dass sie sich in der Regel auf sehr weitreichende Entscheidungen, denen lange Reflexionspha-

schreibt er etwa in seinen frühen bildungspolitischen Untersuchungen, dass in den Bildungssystemen »die Vermittlung des sozialen Faktors dort am stärksten (ist), wo die impliziten oder unbewussten Kriterien aufgrund der Prüfungsform am ungehindertsten wirken können: (...) stärker als im Schriftlichen im Mündlichen, wo totale Urteile möglich sind, die, wie gesellschaftliche Begegnungen im Alltag, auf unbewussten Kriterien beruhen und sich auf ‚totale‘ Persönlichkeiten beziehen, deren intellektuelle und moralische Qualitäten an Nuancen – Habitus, Kleidung, Akzent, Sprechweise, Blick – gewertet werden (...)« (Bourdieu / Passeron 1971, S. 186). Und als Bedingung, um sich »auf den aktuell höchstnotierten Märkten (wie etwa auf Empfängen, Kolloquien oder Interviews; Anmerkung A.G.) behaupten zu können« nennt er in »Die feinen Unterschiede: »Statur, Haltung, angenehmes Äußeres, Auftreten, Diktion und Aussprache, Umgangsformen und Lebensart (...).« (Bourdieu 1987a, S. 159)

Kulturelles Kapital fungiert hier als *Interaktionsressource*, sei es nun in der pädagogischen Kommunikation zwischen Lehrern und Schülern, in Lehrer-Eltern-Interaktionen oder in all den Prüfungen des Alltags (vom Bewerbungsgespräch bis zur Versammlung des Kunstfördervereins), in denen es jene »gatekeepers« und »brokers« zu beeindrucken gilt, die den Zugang zu gesellschaftlich hoch bewerteten Ressourcen (Status und Macht) regeln. Randall Collins hat in Anknüpfung an mikrosoziologische Theorien wie dem Symbolischen Interaktionismus und der Ethnomethodologie den Vorschlag gemacht, Vergesellschaftungsprozesse als Ketten von Interaktionsritualen zu betrachten, in denen unter Benutzung kultureller Ressourcen bzw. Konversationsressourcen mehr oder weniger starke emotionale Bindungen hergestellt werden (Collins 1981). Die symmetrischen oder asymmetrischen Beziehungen sind unintendierte Folgen von Alltagsinteraktionen, in denen die kulturellen Ressourcen nicht mit der expliziten Intention, Bindungen herzustellen, zum Einsatz kommen, sondern den unscharfen Hintergrund für die gegenseitigen affektiven Bewertungen bilden<sup>8</sup>. Die Interaktionen können unterschiedliche Gestalt annehmen – vom beiläufigen Tratsch in der Kantine bis hin zum schwierigen Verhandlungsgespräch – und dabei werden sehr unterschiedliche Ziele verfolgt – vom bloßen Austausch bedeutungsloser Information bis hin zum Versuch, die eigenen Interessen mit Vehemenz durchzusetzen. Auftreten, Sprechstile, Verhaltensweisen, aber auch kulturelle Vorlieben und Praktiken, mit einem Wort: kulturelle Ressourcen werden dabei auf der Basis impliziter Kriterien spontan bewertet und verändern dadurch die emotionalen Bindungen und Distanzen zwischen den Interaktionspartnern.

Noch stärker als Collins betont Bourdieu die Beiläufigkeit dieses Mechanismus: Interaktionen, die allzu deutlich darauf abzielen, andere beeindrucken zu wollen, Akteure, die also Beziehungen erzwingen, gefährden ihr Anliegen. Der Einsatz kultureller Ressourcen – Bourdieu hat im Gegensatz zu Collins, der den Begriff auf alle Interaktionen bezieht, vor allem jene im Auge, die den Zugang zu gesellschaftlich hoch angesehenen, dominanten Kreisen ermöglichen – ist umso effektiver je ungezwungener er erfolgt. Das Leugnen der objektiven, die Beziehungen herstellenden bzw. bekräftigenden Funktion von Interaktionsritualen steht im Zentrum von Bourdieus Handlungstheorie. Am Beispiel des Gabentausches macht er deutlich, dass dieser »nur funktioniert, wenn die Wahrheit des objektiven Tausch‘mechanis-

---

sen vorausgehen, beziehen (Schulwahl, Scheidungen, Bundestagswahlen etc.). Bei der Analyse von Alltagsinteraktionen, in denen binnen kürzester Zeit hunderte Einzelentscheidungen intuitiv zu treffen sind, stoßen sie naturgemäß an methodische Grenzen.

8) Etwas ähnliches spricht auch Gerhard Schulze aus: Die Wahl von Beziehungspartnern orientiere sich, wie er meint, am Gesichtspunkt der Ähnlichkeit manifestierter Milieuzeichen, die sich den Interaktionspartnern als Gesamtgestalt mitteilen (Schulze 1992, S. 179ff). Allerdings evoziert der Begriff »Beziehungswahl« zu sehr die Vorstellung eines willkürlichen Auswählens, so, als könnte man Beziehungspartner wie im Supermarkt einfach aus dem Regal nehmen. Unbeachtet bleibt das in Interaktionssituationen zentrale Element des aufeinander »Einwirkens«, das Schulze, wie wir in Kapitel 1.1 gesehen haben als »alten Modus des Handelns« vernachlässigt.

mus' (die in der Wechselseitigkeit sich manifestierende gegenseitige Verpflichtung A.G.) individuell und kollektiv verkannt wird.« (Bourdieu 1987b, S. 193, Hervorhebung im Original.) Wenngleich die von Bourdieu getroffene Annahme der Verdrängung (im psychoanalytischen Sinne) zu stark erscheint, da ja die Akteure (so wie die sie beobachteten Wissenschaftler) durchaus in der Lage sind, den Mechanismus zu reflektieren, verweist er dennoch auf einen wichtigen Punkt: Im Moment der Interaktion entzieht sich die Reproduktion sozialer Bindungen dem rationalen Kalkül und der bewussten Steuerung. Die kommunikativen Handlungen und kleinen Gesten lassen sich nicht in gleicher Weise planen wie langfristige Investitionsstrategien. Dennoch haben sie weitreichende Folgen, die in systematischer Weise mit kulturellen Ressourcen verknüpft sind.

In Tabelle 1 sind die drei Interpretationen des Bourdieuschen Kapitalkonzepts gegenübergestellt, wobei nochmals auf die Unterscheidung zwischen dem kulturellen Kapital der Akteure und dem ihrer Eltern hingewiesen wird. Die Folgen der Handlungen der Eltern bilden jeweils Ressourcen bzw. Restriktionen für ihre Kinder. Das am Arbeitsmarkt verwertbare »Humankapital« und die Interaktionsressourcen der Akteure werden in das im zweiten Teil präsentierte Statuserwerbsmodell eingehen. Bevor aber die Brauchbarkeit der kapitaltheoretischen Annahmen Bourdieus am empirischen Material geprüft wird, soll an den bereits erwähnten Studien, in denen Effekte des kulturellen Kapitals untersucht wurden, die Wirkungsweise des kulturellen Kapitals im Prozess des Statuserwerbs illustriert werden.

*Tabelle 1: Kulturelles Kapital im Statuserwerbsprozess*

Kulturelles Kapital als			
	Appropriationsmittel	Anlage-Sinn	Interaktionsressource
Kulturelles Kapital der Akteure	<i>Die in der Schule und am Arbeitsmarkt explizit geforderten Kompetenzen und Fähigkeiten (Humankapital)</i> (Kulturelle Codes, Vorlieben und Praktiken)	Wahrnehmungen und Bewertungen der eigenen Bildungs- und Erwerbschancen	Die in Schüler-Lehrer-Interaktionen, <i>Interaktionen mit »gatekeepers« und »brokers«</i> , bzw. <i>Prüfungen des Alltags zum Einsatz kommenden kulturellen Ressourcen</i>
Kulturelles Kapital ihrer Eltern	Fähigkeiten, den schulischen Erwerbsprozess und die kulturelle Entwicklung der Kinder zu unterstützen ( <i>Bildung</i> und <i>Lebensstil</i> der Eltern)	Wahrnehmungen und Bewertungen der Bildungs- und Erwerbschancen der Kinder	Die in Eltern-Lehrer-Interaktionen (z.B. in Sprechstunden) und Interaktionen mit für die Kinder relevanten <i>»gatekeepers«</i> und <i>»brokers«</i> zum Einsatz kommenden kulturellen Ressourcen

Die kursiv gesetzten Faktoren gehen in das Statuserwerbsmodell in Kapitel 2.2 ein.

#### *1.4 Kulturelles Kapital im Prozess des Statuserwerbs: Befunde*

Paul DiMaggio und John Mohr widmeten sich der Frage, inwieweit kulturelles Kapital (bei ihnen als eine faktorenanalytisch gewonnene Dimension, in die die kulturelle Praxis als auch die Selbstwahrnehmung als kultivierte Person eingeht, operationalisiert) einen Einfluss auf die Höhe der schulischen Bildung, den Collegebesuch, den Abschluss eines Colleges, den Besuch von höheren akademischen Ausbildungsgängen und die Bildung des Ehepartners hat (DiMaggio / Mohr 1985). Entsprechende Effekte wurden unter der Annahme erwartet, dass Schüler, die über ausreichendes kulturelles Kapital verfügen, in der Lage sind, soziale Bindungen zu Lehrern und anderen »gatekeepers« des entsprechenden Milieus herzustellen, und dadurch spezielle Unterstützung und Informationen erhalten. Ein Indikator, der die Häu-

figkeit der Gespräche mit Lehrern über Zukunftspläne der Schüler berücksichtigte, sollte diese These zusätzlich stützen. In der Tat konnten alle angenommenen Zusammenhänge an einer US-amerikanischen Stichprobe aus den 1960er-Jahre nachgewiesen werden. Im Unterschied zu Bourdieu konnten DiMaggio und Mohr aber auch zeigen, dass gerade Kinder (vor allem Söhne) aus Familien mit mittlerem Status kulturelles Kapital als Mittel der Aufwärtsmobilität nutzen (siehe auch DiMaggio 1982).

Die hier angedeutete Annahme, dass das in der primären Sozialisation vermittelte kulturelle Kapital im Laufe der schulischen Karriere an Bedeutung verliert und das unabhängig vom familiären Hintergrund erworbene kulturelle Kapital eine eigenständige Wirkung entfaltet, konnten Karen Aschaffenburg und Ineke Maas in einer jüngeren Studie zeigen (Aschaffenburg / Maas 1997). Sie untersuchen den Einfluss des jeweils zu einem bestimmten Zeitpunkt verfügbaren kulturellen Kapitals (hier als Teilnahme am Kunst- und Tanzunterricht innerhalb und außerhalb der Schule operationalisiert) beim Übergang auf verschiedene Stufen höherer Bildung. Die Ergebnisse unterstreichen die Bedeutung des kulturellen Kapitals, deuten aber eher in die Richtung der von DiMaggio formulierten Mobilitätsthese, denn in die der Bourdieuschen Reproduktionsthese.

Eine dieser Fragen aufgreifende Untersuchung unter Leipziger Schülern brachte etwas abweichende Ergebnisse (Rössel / Beckert-Ziegelschmidt 2002): Der Einfluss des kulturellen Kapitals der Eltern sowohl auf die Wahl des Schultyps, als auch – vermittelt über die intergenerationale Reproduktion des kulturellen Kapitals – auf die Schulleistung ist stark, ein Ergebnis, das eher Bourdieus Reproduktionsthese stützt. Allerdings wird in dieser, wie auch in der Untersuchung von Aschaffenburg und Maas nicht expliziert, in welcher Weise das kulturelle Kapital überhaupt einen Beitrag zum Bildungserfolg leistet. So ließe sich die von Aschaffenburg und Maas als kulturelles Kapital operationalisierte Teilnahme an Kunstkursen auch als Indikator für eine besondere Kompetenz deuten, die den schulischen Wissenserwerb unterstützt. Ebenso liegt die Annahme nahe, dass der von Rössel und Beckert-Ziegelschmid im Anschluss an Schulzes alltagsästhetisches Schema »Hochkultur« entwickelte Indikator weniger auf eine Interaktionsressource hindeutet, sondern eine von der Schule geforderte Fähigkeit anzeigt.

Quantitative Untersuchungen zur Rolle des kulturellen Kapitals im Prozess des Statuserwerbs jenseits der schulischen und universitären Ausbildung liegen, sieht man von DiMaggios und Mohrs Analyse der Ehepartnerwahl ab (DiMaggio / Mohr 1985), nicht vor. Allerdings gibt es einer Reihe qualitativer Untersuchungen, in denen sich wichtige Hinweise auf die Relevanz kultureller Ressourcen im Aufbau sozialer Netze und beim Zugang zu wichtigen Positionen finden. Michèle Lamont zeigt in einem groß angelegten Vergleich der französischen und amerikanischen Oberschicht, welche Rolle unter anderem Zeichen der Kultiviertheit bei der Bewertung von Interaktionspartnern spielen, nicht ohne auf die interkulturellen Differenzen hinzuweisen (Lamont 1992). Auch die Analyse der Zugangsbedingungen zu Toppositionen in der deutschen Großindustrie brachte eine Reihe von Bewertungen zu Tage, die einen Selektionsmechanismus nahe legen, in dem der großbürgerliche Habitus und kulturelles Kapital von großer Relevanz sind (Hartmann 1996). Randall Collins geht so weit, den Wert der in langen Bildungswegen erworbenen technischen Fähigkeiten insgesamt in Frage zu stellen, und sieht bei den Machtkämpfen um die Verteilung von Positionen und Einkommen vor allem kulturelle Ressourcen im Einsatz: »The major weapon of any form of politics is the capacity to form alliances and to impress others with a given definition of reality. (...) Cultural weapons penetrate the economic sphere at an intimate level, shaping the behavior patterns and barriers that constitute ›positions.‹« (Collins 1979, S. 57f)

Er geht damit sogar über Bourdieus Theorie hinaus, die zwar die Funktion des kulturellen Kapitals in der schulischen Selektion ins Auge fasst, die Produktivität des Bildungskapitals

und die damit verbundenen Einkommensvorteile aber nicht in Zweifel zieht. Allerdings ist auch Bourdieu überzeugt, dass selbst Personen mit gleichem Bildungskapital aufgrund ihrer Herkunft nochmals unterschiedliche Chancen haben, ihr Bildungskapital am Arbeitsmarkt zu verwerten: Nur jene Personen, so Bourdieus Annahme, die kulturelles Kapital von frühester Kindheit bereits im familiären Kontext akkumulieren konnten, verfügen über die habituelle Ungezwungenheit und Selbstsicherheit, die in den beruflichen Bewertungssituationen entscheidend ist (Bourdieu 1987a, S. 143ff).

## 2. Zur empirischen Umsetzung der Bourdieuschen Kapitaltheorie

### 2.1 Altes und neues kulturelles Kapital: Vom »Reflexionsgeschmack« zur Grenzüberschreitung

Die subtil zum Einsatz gebrachten Interaktionsressourcen, denen Randall Collins und Pierre Bourdieu ihre Aufmerksamkeit schenken, lassen sich im Rahmen von Bevölkerungsbefragungen nicht leicht erfassen. Insbesondere die habituelle Ungezwungenheit, die flexibel gehandhabten Rezeptions- und Verhaltensweisen entziehen sich weitgehend einer Quantifizierung (vgl. Holt 1997; Lareau / Weininger 2003). Für eine statistische Bewertung der Effekte des kulturellen Kapitals auf den Statuserwerb, wie sie im nächsten Kapitel erfolgen soll, muss allerdings auf Daten aus standardisierten Umfragen zurückgegriffen werden<sup>9</sup>. Pierre Bourdieu ebenso wie eine Reihe von Autoren in seiner Nachfolge, bemühte sich, kulturelles Kapital einer empirischen Messung zugänglich zu machen. Die Frage, die sich in unserem Zusammenhang stellt, ist allerdings, ob in der Erlebnisgesellschaft die als Interaktionsressourcen fungierenden Lebensstile noch sinnvoll in den Begriffen einer bürgerlichen Ästhetik analysiert werden können, wie es Bourdieu in den »Feinen Unterschieden« tut, und ob kulturelle Vorlieben und Praktiken überhaupt soziale Unterschiede noch in gleicher Weise abbilden, wie das im 18. und 19. Jahrhundert der Fall gewesen sein mag. Die von Immanuel Kant eingeführte Unterscheidung zwischen Wohlgefallen und Genuss aufgreifend entwickelt Bourdieu die Vorstellung einer Ästhetik, die ihren Wert aus der Abgrenzung von allem Leichten, »dem Ekel vor den Gegenständen, die sich „zum Genuss aufdränge(n)“«, (Bourdieu 1987a, S. 761) schöpft. Ästhetischer Sinn ist für Bourdieu zunächst einmal Sinn für Distinktionen, der im Widerwillen gegenüber dem Geschmack der anderen zum Ausdruck kommt. Hier wird auch Bourdieus Nähe zum französischen Strukturalismus, von dem er sich in seinen ethnologischen Studien zu distanzieren versuchte (Bourdieu 1987b), deutlich (Müller 1986, S. 169). An anderer Stelle unter Bezugnahme auf Hjelmslev und Levi-Strauss heißt es: »Es sieht ganz so aus, als seien die symbolischen Systeme, der Logik ihrer Betriebsweise entsprechend, als Strukturen homologer bzw. gegensätzlicher Elemente oder, besser, als Unterscheidungsmerkmale dazu geschaffen, eine gesellschaftliche Funktion von Trennung und Verbindung zu erfüllen (...).«(Bourdieu 1983b, S. 62) Vor dem Hintergrund dieser Dichotomien interpretiert er das reiche empirische Material, das seiner Studie zugrunde liegt. Die Vorlieben für klassische Musik, das Interesse an bildender Kunst und Sportarten wie Golf und Reiten definieren dabei das kulturelle Kapital der herrschenden Klasse ebenso wie das, wovon sie sich abgrenzt: den Vergnügungen des Volkes.

---

9) In Sekundäranalysen muss man sich mit den zur Verfügung stehenden Indikatoren und dem jeweiligen Design begnügen. Diese sind in unserem Fall unbefriedigend. Eine den hier ausgearbeiteten theoretischen Ansprüchen gerecht werdende empirische Erhebung hätte »weicheren« Aspekten von Lebensstilen (Verhaltensweisen, Kommunikationsstile) und der biografischen Dimension (Messungen zu verschiedenen Zeitpunkten im Prozess des Statuserwerbs) Rechnung zu tragen.

Bourdies Ausführungen lassen keinen Zweifel daran, dass die sich in den 50er- und 60er-Jahren weltweit als Jugendkultur durchsetzende anglo-amerikanische Pop- und Rockmusik<sup>10</sup> wie auch das populäre Film- und Fernsehangebot und die damit zusammenhängenden Freizeitaktivitäten in keiner Weise den Kriterien eines »reinen Reflexionsgeschmacks« gerecht werden. Sie zeichnen sich durch einen rebellischen, anti-bürgerlichen Gestus aus und unterscheiden sich vom bürgerlichen Kunstverständnis gerade durch die sinnliche Betonung des Körpers (Maase 1997; Wicke 1998). Diese, Bourdies Definition von kulturellem Kapital nicht gerecht werdenden kulturellen Praktiken sind aber, wie aktuelle Daten zeigen, in den der »Oberschicht« zugerechneten Berufsgruppen in gleicher Weise verbreitet, wie in der restlichen Bevölkerung.

In Tabelle 2 sind fünfzehn Lebensstilaspekte des ALLBUS 1998 aufgelistet, die im Alltagsverständnis nach wie vor entweder der Hochkultur oder der Populärikultur zugerechnet werden<sup>11</sup>. Die Variablen (1) bis (5) repräsentieren hochkulturelle Interessen und eine mit ihnen verbundene kontemplative Rezeptionshaltung (Benjamin 1963), die anderen zehn werden in der Regel als populäre Formen betrachtet. Wie die Mittelwerte zeigen (ein niedriger Wert bedeutet hohes Interesse bzw. größere Häufigkeit), erfreuen sich am Ende des 20. Jahrhunderts manche populärikulturellen Praktiken unter den jüngeren Kohorten der »herrschenden Klasse«<sup>12</sup> zweifelsohne einer gewissen Beliebtheit. Was aber noch bedeutender ist: Sie teilen ihre Vorlieben mit den Personen mit geringem Status gleichen Alters! Während unter den älteren Kohorten lediglich Sportsendungen im Fernsehen bei den unterschiedlichen Berufsgruppen auf gleiches Interesse stoßen und ansonsten Gemeinsamkeiten nur in der Ablehnung der »jugendkulturellen Genres« und bei der geringeren Häufigkeit außerhäuslicher Freizeitaktivitäten bestehen, kamen sich in der Altersgruppe bis 39 Jahre die sozialen Gruppen in einigen Lebensstildimensionen deutlich näher. Beim Hören von Pop- und Rockmusik und beim Interesse an Spielfilmen und Krimis bestehen kaum noch Unterschiede (die Differenzen sind statistisch nicht signifikant). Einige Lebensstilelemente haben offensichtlich ihre Bedeutung als symbolische Markierungen von Klassengrenzen verloren und tragen damit tendenziell dazu bei, soziale Gegensätze zu verschleieren<sup>13</sup>. Besonders deutlich wird das bei den musikalischen Vorlieben. Während die von den Älteren präferierten musicalischen Genres (Klassische Musik, Volksmusik, Deutsche Schlagermusik) zwischen den Berufsgruppen gut differenzieren, ist das bei der Pop- und Rockmusik nicht der Fall. Hinter den recht groben Genrebegriffen verbergen sich zweifelsohne feinere ästhetische Differenzierungen,

- 
- 10) Die massenmedial vermittelte anglo-amerikanische Jugendkultur war in Bourdies Mitte der 1960er-Jahre durchgeführten Studie so gut wie kein Thema.
  - 11) In den folgenden Darstellungen wurden nur Daten für die in Westdeutschland lebenden Personen berücksichtigt, da die Annahmen auf historischen Befunden für Westdeutschland beruhen.
  - 12) Aus Darstellungsgründen wurden nur äußerst einfache »Klassenunterscheidungen« herangezogen. Hier ist nicht der Ort, auf die Diskussion um Schicht- und Klassenmodelle einzugehen. Die herangezogene Berufsgruppeneinteilung erscheint aber insofern sinnvoll, als sie die »Fraktionen der herrschenden Klasse« im Sinne Bourdies den »dominierten Klassen« gegenüberstellt. Die »Oberschicht« umfasst leitende Berufe in Wirtschaft und im öffentlichen Dienst, technische Fachkräfte, Wissenschaftler und freie Berufe (Juristen und Ärzte). Frauen sind lediglich in der ältesten Gruppe der »Oberschicht« deutlich unterrepräsentiert, weshalb Geschlecht als Drittvariable keine Rolle spielen dürfte.
  - 13) Dieser Befund verdeutlicht auch die Grenzen jener Methoden, die auf das Sichtbarmachen von Differenzen abstellen, wie etwa die von Bourdieu verwendete Korrespondenzanalyse. Sie unterschlagen die in Alltagskommunikationen äußerst relevanten Überlappungsbereiche zwischen den Milieus. Dies trifft auch auf die in Lebensstilanalysen gerne faktorenanalytisch isolierten Skalen zu. So verlor das Item »Rock- und Popmusikhören« tatsächlich in den letzten Jahrzehnten an Trennschärfe in Skalen, die das so genannte Spannungsschema messen (Müller-Schneider 2000, S. 366). Daraus auf die methodische Untauglichkeit von groben Genrebegriffen zu schließen, mag zum Teil berechtigt sein. Mit der Eliminierung dieses Items in Skalen verschließt man sich aber der Einsicht, dass Rock- und Popmusik eben zu einer Klassengrenzen überschreitenden kulturellen Erfahrung wurde.

*Tabelle 2: Kulturelle Praxis im Wandel. Mittelwertvergleiche zwischen verschiedenen Berufsgruppen in drei Altersgruppen (Westdeutschland)*

Alters- und Berufsgruppen	60 Jahre und älter					
	„Oberschicht“, N <sub>min</sub> =90					
Andere Berufsgruppen, N <sub>min</sub> =496	3,21	4,41	3,11	3,34	3,56	3,55
Differenz	-0,93	-0,65	-1,17	-0,74	-0,91	-0,28
40 bis 59 Jahre	„Oberschicht“, N <sub>min</sub> =151					
Andere Berufsgruppen, N <sub>min</sub> =519	3,23	4,26	2,98	3,24	3,47	3,14
Differenz	-0,96	-0,48	-0,48	-0,51	-0,71	-0,25
18 bis 39 Jahre	„Oberschicht“, N <sub>min</sub> =113					
Andere Berufsgruppen, N <sub>min</sub> =536	3,24	4,23	3,35	3,44	3,79	2,94
Differenz	-0,87	-0,37	-0,37	-0,94	-0,53	-0,72

*Werte für Variable 1, 2, 6, 7: 1=„täglich“ bis 5=„nie“, Frage 3, 8, 10, 11: 1=„sehr gern“ bis 5=„sehr ungern“, Frage 4, 5, 9, 12, 13: 1=„sehr stark“ bis 5=„überhaupt nicht, \* nicht signifikant (p>0,05), alle anderen Differenzen sind signifikant (p<0,05)*

die möglicherweise auch zwischen den Berufsgruppen diskriminieren. Doch der in den älteren Milieus zu Tage tretende Gegensatz zwischen einem an der Hochkultur orientierten »Reflexionsgeschmack« und dem populären »Sinnengeschmack« ist in den jüngeren Milieus kaum auszumachen. Die Indikatoren deuten viel mehr auf eine nichtkontemplative, antikonventionelle Erlebnisorientierung hin (Schulze 1992, S. 312ff).

Nichtsdestotrotz gibt es auch in der jüngsten Altersgruppe Unterschiede. Denn die der Oberschicht zugerechneten Berufsgruppen zeigen nach wie vor ein hohes Interesse an der traditionellen Hochkultur (wenn auch nicht im gleichen Ausmaß wie die oberen Berufsgruppen der älteren Kohorten). Bücher lesen, Vorlieben für klassische Musik und das Interesse an Kultur in Zeitungen sind als Lebensstilelemente ebenso wichtig wie das Interesse an der Populärtkultur. Anders als bei letzterer gibt es hier aber auch große Differenzen zu den der Unterschicht zugerechneten Berufsgruppen.

Sind dies Indizien für ein kulturelles Kapital, das hohe und populäre Kulturformen gleichermaßen umfasst? Wurde das ältere, auf der Abgrenzung vom Populären beruhende Kapital, durch eine kulturelle Praxis der Grenzüberschreitung ersetzt? Oder handelt es sich lediglich um Aggregationseffekte, die die Tatsache widerspiegeln, dass die oberen Berufsgruppen sozial und kulturell heterogener wurden (van Eijck 2001)?

Tabelle 3 zeigt zwei Indikatoren für das Ausmaß der Grenzüberschreitung in den drei »Schichten«. Dazu wurden alle fünfzehn Variablen dichotomisiert, wobei die mittlere Position unter der Annahme, dass Indifferenz oder mäßiges Interesse in Alltagsinteraktionen immerhin als Anknüpfungspunkte in Konversationen fungieren und Toleranz demonstrieren können, dem positiven Wert (Interesse, Vorliebe, häufige Freizeitaktivität) zugerechnet wurde. Für die Berechnung des Ausmaßes der Grenzüberschreitung zwischen »Reflexionsgeschmack« und »Sinnengeschmack« wurden alle 50 möglichen Kombinationen der Hochkultur-Items (Variablen (1) bis (5)) mit den Populärtkultur-Items (Variablen (6) bis (15)) herangezogen (siehe Anhang). In Tabelle 3 ist die durchschnittliche Anzahl der Grenzüberschreitungen dem durchschnittlichen Gesamtumfang der Vorlieben gegenübergestellt. Während sich die Berufsgruppen in Bezug auf den Gesamtumfang der Interessen und Vorlieben in allen Altersgruppen kaum unterscheiden, bestehen bezüglich der Grenzüberschreitung deutliche Unterschiede. Die Angehörigen der Oberschicht neigen ganz offensichtlich dazu, die Grenzen zwischen Hochkultur und Populärtkultur zu überschreiten. Und zwar je jünger desto eher.

Die Altersgruppen unterscheiden sich aber nicht nur im Ausmaß der Grenzüberschreitung, sondern auch in der Art. Im Anhang sind alle grenzüberschreitenden Kombinationen für die drei Altersgruppen der oberen Berufsgruppe ausgewiesen. Im Vergleich wird der Wechsel von älteren Formen der Grenzüberschreitung (z.B. »Klassische Musik und Volksmusik hören«) zu mehr körperbetonten (»jugendkulturellen«) Formen (z.B. »Klassische Musik und Pop/Rockmusik hören«) deutlich. Weiters erkennt man aber auch, dass die Grenzüberschreitung nicht »grenzenlos« ist. Toleranz gegenüber Klassischer Musik und Volksmusik zeigen nur mehr 33% der oberen Berufsgruppen bis 39 Jahre, Interesse für Kultur und Heimatfilme im Fernsehen bringen lediglich 18,4% auf. Daher ist wohl auch besser von einer begrenzten Toleranz gegenüber Populärtkultur die Rede. Bethany Bryson spricht von «patter ned tolerance» (Bryson 1996).

Nicht unerwähnt soll die augenfällige Tatsache bleiben, dass auch in den oberen Berufsgruppen der älteren Milieus Grenzüberschreitungen schon eine beträchtliche Rolle gespielt haben, wenn auch nicht im selben Ausmaß wie unter den Jüngeren. Immerhin 72% geben an, sowohl klassischer Musik als auch Volksmusik gegenüber offen zu sein oder sie zumindest nicht abzulehnen. Historische Untersuchungen hätten zu klären, ob symbolische Grenzüber-

schreitungen nicht immer schon ein Mittel der »herrschenden Klasse« waren, Klassenunterschiede zu verschleiern.

Dennoch, mit dem Aufkommen einer gegenüber der Elterngeneration abgegrenzten Jugendkultur Mitte der 1950er-Jahre, setzt ein Prozess ein, der sich als Entwertung traditioneller kultureller Hierarchien interpretieren lässt. Peterson und Kern nennen noch eine Reihe von weiteren Faktoren, die diese Entwicklung unterstützten (Peterson / Kern 1996; siehe auch Gebesmair 2001): So schien nach dem Zweiten Weltkrieg der mit Hochkultur verbundene Überlegenheitsanspruch diskreditiert. Gleichzeitig verlor durch die Bildungsexpansion und Öffnung der traditionellen Kultureinrichtungen Hochkultur ihren exklusiven Status. Kunstinstitutionen antworteten auf die Inflationierung bürgerlicher Kultur mit immer neuen ästhetischen Klassifikationen, die aber nicht mehr als gesamtgesellschaftlich verbindliche Bewertungskriterien institutionalisiert wurden.

*Tabelle 3: Grenzüberschreitung von Hochkultur zu Populärkultur*

Alters- und Berufsgruppen	Durchschnittlicher Umfang der Interessen und Vorlieben	Durchschnittliche Anzahl der Grenzüberschreitungen
<b>60 Jahre und älter</b>		
»Oberschicht«, N <sub>min</sub> =95	8,36	16,40
Andere Berufsgruppen, N <sub>min</sub> =487	8,10	12,94
Differenz	0,26	3,46**
<b>40 bis 59 Jahre</b>		
»Oberschicht«, N <sub>min</sub> =157	8,63	17,95
Andere Berufsgruppen, N <sub>min</sub> =513	8,61	14,54
Differenz	0,02	3,41***
<b>18 bis 39 Jahre</b>		
»Oberschicht«, N <sub>min</sub> =120	8,83	18,04
Andere Berufsgruppen, N <sub>min</sub> =538	8,20	12,76
Differenz	0,63	5,32***
<i>* p≤0,01, ** p≤0,005, *** p≤0,001)</i>		

## 2.2 Renditen der Grenzüberschreitung

Schwindet mit dem deutlichen Gegensatz zwischen Hoch- und Populärkultur, mit der Abschwächung der expliziten Distinktionslogik insgesamt die Bedeutung des kulturellen Kapitals im Prozess des Statuserwerbs? Oder fungiert die kulturelle Grenzüberschreitung als Kapital?

Im ersten Teil der Arbeit wurde ein Aspekt der Bourdieuschen Kapitaltheorie in den Vordergrund gerückt, der eine Erweiterung des klassischen Statuserwerbsmodells nahe legt. Kulturelles Kapital geht nicht nur als Humankapital (und also in der institutionalisierten Form eines Bildungsabschlusses) in das Modell ein, sondern auch als Interaktionsressource, die unabhängig von den am Arbeitsmarkt nachgefragten kognitiven und operativen Fähigkeiten den Statuserwerb unterstützt. Sie dient dem Aufbau und der Pflege von Bindungen, die in beruflichen Karrieren unumgänglich sind. Wenngleich der in Alltagsbeobachtungen und qualitativen Studien (z.B. Lamont 1992; Hartmann 1996) wahrgenommene Effekt kultureller Ressourcen auf Interaktionsergebnisse nicht direkt gemessen werden kann, so lässt die Aufnahme von Lebensstilindikatoren in die Regressionsgleichung zur Analyse des Statuserwerbs doch einige Rückschlüsse auf die Bedeutung des kulturellen Kapitals zu. Le-

bensstile (und die mit ihnen verbundenen Kommunikations- und Interaktionsstile) bilden, so die Annahme, die Basis gegenseitiger Bewertungen in Interaktionsritualen und tragen so zur Ausbildung von emotionalen Bindungen und Distanzen bei. Diese können zu verschiedenen biografischen Zeitpunkten den Statuserwerb unterstützen oder behindern. Detailliertere Aussagen über die Funktion und Wirkungsweise kultureller Ressourcen im Statuserwerbsprozesse lassen sich auf der Basis der zur Verfügung stehenden Daten allerdings nicht machen.

Die Tabellen 4 und 5 zeigen die Ergebnisse eines ersten, zweifelsohne methodisch noch vorläufigen Versuchs, sowohl den Beitrag der Hochkulturorientierung als auch den Effekt zunehmender Grenzüberschreitung bei der Erklärung von Status zu untersuchen. Die Berechnungen auf der Basis einer Querschnittsbefragung wie dem ALLBUS 1998 sind hierbei aus zwei Gründen mit Vorsicht zu betrachten. So ist das Berufsprestige der Älteren infolge der ungleichen Länge der Berufskarriere naturgemäß höher als das der Jüngeren. Die Mechanismen des Statuserwerbs unter den jüngeren Kohorten werden also systematisch unterschätzt. Zum anderen besteht Unklarheit über die kausale Interpretation des Effektes des kulturellen Kapitals. Kulturelle Praktiken, Vorlieben und Interessen können nur als Ressourcen im Statuserwerbsprozess fungieren, wenn sie bereits vor dem Beginn der Karriere, also spätestens beim Berufseintritt zur Verfügung standen<sup>14</sup>. Der Lebensstil wurde aber im Rahmen des ALLBUS 1998 nur zum Zeitpunkt der Untersuchung gemessen und damit zeitlich dem letzten Karriereschritt nachfolgend. Allerdings weiß man aus der musicalischen Sozialisationsforschung, dass Geschmacksbildungsprozesse mit dem Übergang ins Erwachsenenalter im wesentlichen abgeschlossen sind, und allenthalben noch während eines Hochschulstudiums eine Fortsetzung finden (Behne 1993; Dollase 1997). Aus diesem Grund können die erobtenen Lebensstile als Indikator für das kulturelle Kapital zum Beginn der Berufskarriere betrachtet werden.

Im Zentrum der folgenden Analyse steht nicht eine genaue Bewertung des Beitrags des kulturellen Kapitals *zum Statuserwerb*. Es geht vielmehr darum, historische Trends aufzuzeigen. Im Vergleich der drei Altergruppen soll deutlich gemacht werden, wie sich der Beitrag unterschiedlicher kultureller Ressourcen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts verändert hat.

Zu diesem Zweck wurden in linearen Regressionen die Effekte verschiedener Variablen auf den Status berechnet. Als unabhängige Variablen finden die Bildung des Vaters, die Bildung der Mutter und die eigene Bildung jeweils als »metrisierte« Variablen (Anzahl der Ausbildungsjahre), der Beruf des Vaters (Magnitude-Prestige)<sup>15</sup>, das Geschlecht und das Alter Berücksichtigung. Als abhängige Variable wird das Magnitude-Prestige des Berufes zum Zeitpunkt der Befragung bzw. des zuletzt ausgeübten Berufes verwendet.

Zur Messung des Effekts kultureller Ressourcen wurden Indikatoren auf der im letzten Kapitel erläuterten Lebensstilvariablen gebildet. In Tabelle 4 wird das Hochkulturinteresse mit der Neigung zu Grenzüberschreitung verglichen. »Hochkulturinteresse« wurde als Anzahl der positiv bewerteten (dichotomisierten) Lebensstilvariablen, die der Hochkultur zuge-

14) Die Frage, ob kulturelles Kapital, wie Bourdieu annimmt, vor allem in der primären Sozialisation von den Eltern auf die Kinder übertragen wird, oder, wie etwa Paul DiMaggio in seinen Studien nachweisen konnte, auch als Mittel der Aufwärtsmobilität im Laufe der schulischen Sozialisation akquiriert wird, bleibt hier unbeantwortet.

15) Die Magnitude-Prestige-Skala wurde auf der Basis einer Erhebung in Westdeutschland Ende der 1970er-Jahre von Bernd Wegener in Anlehnung an internationale Modelle der Prestigeschätzung entwickelt. Als hierarchisches Berufsmaß ist es geeignet die von Bourdieu wichtige Frage gesellschaftlicher Machtverteilung abzubilden. Die Differenzen zwischen einzelnen Fraktionen der »herrschenden Klasse« in Hinblick auf die jeweils relevanten kulturellen Ressourcen können aufgrund der geringen Fallzahlen in den einzelnen Berufgruppen nicht analysiert werden.

rechnet wurden (Variablen (1) bis (5) in Tabelle 2), in die Gleichung aufgenommen. Die Variable »Grenzüberschreitung« gibt die Anzahl der grenzüberschreitenden Kombinationen<sup>16</sup> der jeweiligen Altersgruppe wieder (siehe Anhang).

*Tabelle 4: Hochkulturinteresse und Grenzüberschreitung im Statuserwerb*

	Altersgruppen		
	60 und älter	40 bis 59	bis 39
	beta	beta	beta
Status des Vaters	0,173***	0,149**	0,113*
Bildung des Vaters	-0,152*	-0,062	-0,070
Bildung der Mutter	0,139**	0,003	0,045
Eigene Bildung	0,555***	0,561***	0,504***
Geschlecht	-0,093*	-0,079*	0,042
Alter	-0,048	-0,012	0,051
Hochkulturinteresse	0,202**	0,140*	0,113
Grenzüberschreitung	-0,104	-0,022	-0,008
Korrigiertes R <sup>2</sup>	0,522	0,449	0,349
<i>Standardisierte Koeffizienten der Linearen Regression; abhängige Variable: Magnitude-Prestige des derzeitigen bzw. letzten Berufs</i>			
<i>*p ≤ 0,05 **p ≤ 0,01 ***p ≤ 0,001</i>			

Die Effekte der Grenzüberschreitung sind entgegen der Erwartung negativ und äußerst gering (nicht signifikant). Das heißt, neben dem Status des Vaters und der Bildung als den wichtigsten Effekten erklärt nur die Orientierung an der Hochkultur einen Teil der Varianz des Status. Die Grenzüberschreitung von der Hochkultur hin zur populären Kultur hat keinen von der Hochkulturorientierung unabhängigen Effekt auf den Statuserwerb. Allerdings zeigt der Vergleich der drei Altersgruppen, dass sowohl die Bedeutung der Hochkulturorientierung als auch der negative Einfluss der Grenzüberschreitung geringer wird. Eine Öffnung gegenüber der Populärkultur scheint immer weniger mit der traditionellen Statuskultur in Konflikt zu geraten.

Dies darf bereits als Indiz für die schwindende Bedeutung der Bourdieuschen Distinktionsannahme gelten. Um diese einer genaueren Überprüfung und dem direkten Vergleich mit der Annahme der wachsenden Bedeutung von Grenzüberschreitungen unterziehen zu können, wurde die Variable »Distinktion« in die Regressionsgleichung aufgenommen. Diese wurde aus der Anzahl der positiv bewerteten Hochkulturvariablen und der Anzahl der Ablehnungen in den dichotomisierten Populärkulturvariablen ((6) bis (15) in Tabelle 2) gebildet. Damit wird sowohl der Hochkulturorientierung als auch der Ablehnung von Populärkultur Rechnung getragen.

Tabelle 5 weist die Regressionskoeffizienten für beide Indikatoren aus. Während der Distinktionsindikator in der Altersgruppe »60 Jahre und älter« einen relativ starken, hoch signifikanten Effekt auf den Statuserwerb aufweist, ist seine Signifikanz unter den Jüngeren deutlich reduziert. Gleichzeitig nimmt aber die Rendite der Grenzüberschreitung zur Populärkultur zu. Die Öffnung gegenüber populären Kulturformen, ein kulturelles Kapital also, das Hochkultur und gewisse Formen der Populärkultur umfasst, scheint den Prozess des Statuserwerbs gegenüber der expliziten Abgrenzung von Populärkultur immer besser zu

16) Dabei wurden allerdings nur die 20 häufigsten Grenzüberschreitungen jeder Altergruppe berücksichtigt.

unterstützen. Eine anhaltende Wichtigkeit der Abgrenzung vom so genannten »Sinnengeschmack«, wie Bourdieu sie der Interpretation seiner Daten zugrunde legt, lässt sich zumindest an den hier verwendeten Indikatoren nicht ausmachen.

*Tabelle 5: Distinktion und Grenzüberschreitung im Statuserwerb*

	Altersgruppen		
	60 und älter	40 bis 59	bis 39
	beta	beta	beta
Status des Vaters	0,163***	0,143**	0,107*
Bildung des Vaters	-0,156*	-0,054	-0,105
Bildung der Mutter	0,142**	0,004	0,060
Eigene Bildung	0,550***	0,545***	0,518***
Geschlecht	-0,098**	-0,085*	0,047
Alter	-0,050	-0,011	0,042
Distinktion	0,154***	0,103**	0,073
Grenzüberschreitung	0,024	0,078*	0,075*
Korrigiertes R <sup>2</sup>	0,517	0,450	0,359
Standardisierte Koeffizienten der Linearen Regression; abhängige Variable: Magnitude-Prestige des derzeitigen bzw. letzten Berufs			
$*p \leq 0,05$ $**p \leq 0,01$ $***p \leq 0,001$			

### 3. Resümee

Die Ausführungen waren der Frage gewidmet, welche Relevanz der Bourdieuschen Kapitaltheorie angesichts der Auflösung traditioneller Geschmacks- und Lebensstilgrenzen für die Analyse sozialer Ungleichheiten zukommt. Während von einigen deutschen Kulturosoziologen, allen voran Gerhard Schulze, aus diesen Beobachtungen auf die Unbrauchbarkeit einer kapitaltheoretischen Betrachtung von Lebensstilen geschlossen wurde, konnte gezeigt werden, dass die Interpretation von Lebensstilen als kulturelles Kapital nach wie vor einen Beitrag zur Erklärung des Statuserwerbsprozesses leistet. Dieser Nachweis erfolgte in zwei Schritten:

Zuerst wurden mit den handlungstheoretischen Interpretationen der Bourdieuschen Kapitaltheorie die Anschlussfähigkeit an aktuelle soziologische Theoriediskussionen aufgezeigt. Bourdieus Theorie lässt sich sowohl in rationalistische als auch interaktionistische Handlungstheorien integrieren. Vor allem die Interpretation des kulturellen Kapitals als Interaktionsressource bietet eine neue Perspektive auf den Statuserwerbsprozess.

Im zweiten Teil wurden diese Annahmen an Lebensstildaten der Westdeutschen Bevölkerung geprüft. Kulturelles Kapital wurde dabei aber nicht mehr nur als explizite Hochkulturorientierung operationalisiert sondern auch als Grenzüberschreitung. Auch wenn die Renditen dieser Grenzüberschreitung (noch) gering sind, schon die Tatsache, dass die Toleranz oder zumindest die Indifferenz gegenüber dem »Sinnengeschmack« des Volkes die Bedeutung des kulturellen Kapitals im Statuserwerbsprozesses nicht mindert, lässt Zweifel an der von Bourdieu in den Vordergrund gerückten kulturellen Abgrenzung aufkommen. Der Charakter des kulturellen Kapitals hat sich in den letzten Jahrzehnten in einer Weise verändert, die nicht bloß eine Verschiebung der kulturellen Unterschiede zur Folge hatte, sondern auf die Abschwächung der von Bourdieu in den Vordergrund gestellten Distinktionslogik hindeutet. Hier scheint das strukturalistische Erbe mit seiner Betonung der binären Gegensätze den

Blick für die Grenzüberschreitungen und Unschärfen der alltäglichen kulturellen Praxis zu verstehen. Nicht die Sozio-Logik der Strukturalisten, das in Gegensätzen organisierte Denken des Entweder-Oder, sondern die »fuzzy logic« des Sowohl-als-Auch bestimmen die Alltagspraxis der sozialen Akteure. Bourdieu, der in seinen ethnologischen Studien in bewusster Abgrenzung zu Levi-Strauss auf den Eigensinn der sozialen Praxis und den strategischen Regelverstoß verwies, blieb insofern dem Strukturalismus verhaftet, als er den symbolischen Raum der Lebensstile homolog zur Klassenstruktur als System von Gegensätzen konstruierte. Im Gegensatz von Hochkultur und Populärkultur würde der Gegensatz zwischen den Klassen zum Ausdruck kommen. Symbolische Abgrenzungen betrachtet Bourdieu als Übersetzung des Klassenkampfes in die Sphäre der Kultur. Tatsächlich deutet vieles darauf hin, dass sich die kulturelle Praxis der deutschen Oberschicht den populären Kulturformen gegenüber geöffnet hat. Wenn auch feine Distinktionen in Teilkulturen (oder Feldern, wie Bourdieu sagen würde) zweifelsohne nach wie vor eine große Rolle spielen (so etwa im künstlerischen Feld, wo ästhetische Innovationen und Distinktionen ja konstitutiv sind für die Logik des Feldes), so scheint die Reproduktion sozialer Ungleichheiten in modernen Gesellschaften immer weniger auf der Basis kultureller Exklusivität zu funktionieren.<sup>17</sup>

So sehr die Beschränkung auf populäre Kulturformen nach wie vor als Ausweis von Unbildung gilt, eine exklusive Hochkulturorientierung scheint als kulturelles Kapital im Prozess des Statuserwerbs an Bedeutung zu verlieren. Vielmehr eröffnet die symbolische Grenzüberschreitung den Zugang zu höheren Statuspositionen und wird so zur Grundlage des sozialen Ausschlusses (Lamont / Molnár 2002). Pop- und Rockmusik, Actionfilme, ein auf Spannung und Erlebnis ausgerichteter Lebensstil hat Gebildete und weniger Gebildete in ihrer kulturellen Praxis näher gebracht, nicht aber die sozialen Gegensätze beseitigt.

Daraus folgen auch Konsequenzen für das Verständnis von Legitimationsprozessen in modernen Gesellschaften. Während Bourdieu die Nähe zur Hochkultur als Mittel der Legitimation von Herrschaftsansprüchen sieht und Bildungsinstitutionen die Rolle zuschreibt, den Glauben an die kulturell legitimierte Ordnung zu bekräftigen, deuten die hier präsentierten Ergebnisse in eine andere Richtung. Wer auf der Überlegenheit seines Geschmacks beharrt und für alles Populäre nur Abscheu zeigt, darf nicht mit der Anerkennung rechnen, die jenen entgegengebracht wird, die sich gegenüber einer Vielzahl von kulturellen Praktiken offen zeigen. Dies wird auch deutlich, wenn man sich etwa die Darstellung von Personen mit hohen Status in Boulevardmedien vergegenwärtigt. Politiker und Topmanager, die sich als Boogie-Woogie-Pianisten oder Saxophonisten produzieren und sich der Freundschaft mit Popstars rühmen, gelten als besonders legitimiert, die mit dem hohen Amt verbundenen gesellschaftlichen Privilegien zu genießen und Macht auszuüben, da sie auch »die Sprache des Volkes sprechen«. Gerhard Schulzes gegen Bourdieu gerichtetes Bonmot vom schwindenden Respekt gegenüber Anmaßungen<sup>18</sup> paraphrasierend könnte man sagen, dass jene, die nach wie vor ehrfurchtsvoll zur Hochkultur emporblicken, keineswegs immer Menschen vorfinden müssen, die voller Verachtung auf ihre Kultur hinabschauen.

Eine genaue Bewertung der Renditen der Grenzüberschreitung bedarf allerdings detaillierter Analysen. Denn abgesehen von der bedeutenden Frage, ob nicht kulturelle Praktiken

17) In den Ausführungen zum »Mann von Welt« (Bourdieu 1987a, S. 125ff) klingt einiges von dem an, was hier ostentative Grenzüberschreitung genannt wurde. Der »Mann von Welt« würde sich, so Bourdieu, wenig um Regeln und Differenzierungen der Gelehrten scheren und auch mal seine Unkenntnis als bewusste Missachtung tarnen. In seinen empirischen Analysen trägt Bourdieu aber dieser Alltagsbeobachtung nicht Rechnung. Der symbolische Raum wird homolog zum Raum der Lebensstile in Gegensätzen organisiert.

18) »Wer über den Tellerrand des eigenen Umfeldes hinweg auf andere herab schaut, kann nicht erwarten, daß diese zu ihm aufschauen.« (Schulze 1992, S. 405)

über die Adoleszenz und sekundäre Sozialisation hinaus verändert bzw. erlernt und somit auch im Statuserwerbsprozess erworben werden können, bleibt zu klären, welche der drei Mechanismen, die Bourdieus Kapitalkonzept nahe legt, tatsächlich wirksam sind. Obwohl dieser Studie die Annahme zugrunde lag, dass kulturelles Kapital neben seiner Funktion als »Humankapital« vor allem als Interaktionsressource fungiert, die beiläufig den Aufbau von sozialen Bindungen zu »gatekeepers« befördert, ist nicht ausgeschlossen, dass die hier verwendeten Indikatoren sowohl einen spezifischen Anlage-Sinn als auch Fähigkeiten anzeigen, die in bestimmten Berufen funktional sind und daher explizit nachgefragt werden, wie etwa Kreativität, Selbstsicherheit oder kommunikative Kompetenz. Weitere Untersuchungen sowohl quantitativer als auch qualitativer Natur sind notwendig, um den Beitrag dieses auf Grenzüberschreitungen beruhenden Kapitals zur Produktion und Reproduktion sozialer Ungleichheiten spezifizieren zu können.

## Literatur

- Aschaffenburg, Karen / Maas, Ineke (1997): Cultural and Educational Careers: The Dynamics of School Reproduction, in: American Sociological Review 62, S. 573-587.
- Balog, Andreas (2001): Neue Entwicklungen in der soziologischen Theorie: Auf dem Weg zu einem gemeinsamen Verständnis der Grundprobleme, Stuttgart: Lucius und Lucius.
- Becker, Gary S. (1975): Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education, Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Becker, Gary S. (1998): Accounting for Tastes, Cambridge, London: Harvard University Press.
- Becker, Rolf (2000): Klassenlage und Bildungsentscheidungen: Eine empirische Anwendung der Wert-Erwartungstheorie, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 52, S. 450-474.
- Becker, Rolf / Nietfeld, Markus (1999): Arbeitslosigkeit und Bildungschancen von Kindern im Transformationsprozess: Eine empirische Studie über die Auswirkungen sozio-ökonomischer Deprivation auf intergenerationale Bildungsvererbung, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 51, S. 55-79.
- Behne, Klaus-Ernst (1993): Musikpräferenzen und Musikgeschmack, in: Herbert Bruhn / Rolf Oerter / Helmut Rösing (Hg.), Musikpsychologie. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, S. 339-353.
- Benjamin, Walter (1963): Das Kunstwerk im Zeitalter seiner technischen Reproduzierbarkeit, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre (1983a): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital und soziales Kapital, in: Reinhard Kreckel (Hg.), Soziale Ungleichheiten, Göttingen, S. 183-198.
- Bourdieu, Pierre (1983b): Zur Soziologie der symbolischen Formen, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre (1987a): Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre (1987b): Sozialer Sinn: Kritik der theoretischen Vernunft, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre / Passeron, Jean-Claude (1971): Die Illusion der Chancengleichheit, Stuttgart: E. Klett Verlag.
- Bryson, Bethany (1996): »Anything but Heavy Metal«: Symbolic Exclusion and Musical Dislikes, in: American Sociological Review 61, S. 884-899.
- Collins, Randall (1979): The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification, New York, San Francisco, London: Academic Press.
- Collins, Randall (1981): On the Microfoundations of Macrosociology, in: American Journal of Sociology 86, S. 984-1014.
- De Graaf, Paul M. (1988): Parents' financial and cultural resources, grades, and transition to secondary school in the Federal Republic of Germany, in: European Sociological Review 4, S. 209-221.
- DiMaggio, Paul (1982): Cultural capital and school success: The impact of status-culture participation on the grades of U.S. high-school students, in: American Sociological Review 47, S. 189-201.

- DiMaggio, Paul / Mohr, John (1985): Cultural Capital, Educational Attainment, and Marital Selection, in: American Journal of Sociology 90, S. 1231-1261.
- Dollase, Rainer (1997): Musikpräferenzen und Musikgeschmack Jugendlicher, in: Dieter Baacke (Hg.), Handbuch Jugend & Musik. Opladen: Leske+Budrich, S. 341-368.
- Esser, Hartmut (1999): Soziologie: Spezielle Grundlagen. Bd.1: Situationslogik und Handeln, Frankfurt a. M., New York: Campus.
- Gebesmair, Andreas (1998): Musikgeschmack und Sozialstruktur: Zum Begriff »Omnivore« in der amerikanischen Kulturosoziologie der 90er Jahre, in: Österreichische Zeitschrift für Soziologie 23, S. 5-22.
- Gebesmair, Andreas (2001): Grundzüge einer Soziologie des Musikgeschmacks, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Giddens, Anthony (1995): Die Konstitution der Gesellschaft: Grundzüge einer Theorie der Struktierung, Frankfurt a. M., New York: Campus.
- Hartmann, Michael (1996): Topmanager: Die Rekrutierung einer Elite, Frankfurt a. M., New York: Campus.
- Hartmann, Michael / Kopp, Johannes (2001): Elitenselektion durch Bildung oder durch Herkunft? Promotion, soziale Herkunft und der Zugang zu Führungspositionen in der deutschen Wirtschaft, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 53, S. 436-466.
- Henz, Ursula / Maas, Ineke (1995): Chancengleichheit durch die Bildungsexpansion, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 47, S. 605-633.
- Holt, Douglas B (1997): Distinction in America? Recovering Bourdieu's theory from its critics, in: Poetics 25, S. 93-120.
- Lamont, Michèle (1992): Money, Morals, Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class, Chicago, London: The University of Chicago Press.
- Lamont, Michèle / Molnár, Virág (2002): The Study of Boundaries in the Social Science, in: Annual Review of Sociology 28, S. 167-195.
- Lareau, Annette / Weininger, Elliot B. (2003): Cultural capital in educational research: A critical assessment, in: Theory and Society 32, S. 567-606.
- Maase, Kasper (1997): Grenzenloses Vergnügen. Der Aufstieg der Massenkultur 1850-1970, Frankfurt a. M.: Fischer.
- Müller, Hans-Peter (1986): Kultur, Geschmack und Distinktion: Grundzüge der Kulturosoziologie Pierre Bourdieus, in: Friedhelm Neidhardt / M. Rainer Lepsius / Johannes Weiß (Hg.), Kultur und Gesellschaft, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 162-190.
- Müller-Schneider, Thomas (1998): Subjektbezogene Ungleichheit. Ein Paradigma der Sozialstrukturanalyse postindustrieller Gesellschaften, in: A. Peter Berger / Michael Vester (Hg.), Alte Ungleichheiten. Neue Spannungen, Opladen: Leske+Budrich, S. 275-296.
- Müller-Schneider, Thomas (2000): Stabilität subjektzentrierter Strukturen: Das Lebensstilmodell von Schulze im Zeitvergleich, in: Zeitschrift für Soziologie 29, S.361-374.
- Neuhoff, Hans (2001): Wandlungsprozesse elitärer und populärer Geschmackskultur? Die »Allesfresser-Hypothese« im Ländervergleich USA/Deutschland, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 53, S. 751-772.
- Peterson, Richard A (1992): Understanding audience segmentation: From elite and mass to omnivore and univore, in: Poetics 21, S. 243-258.
- Peterson, Richard A. / Kern, Roger M (1996): Changing Highbrow Taste. From Snob to Omnivore, in: American Sociological Review 61, S. 900-907.
- Peterson, Richard A. / Simkus, Albert (1992): How Musical Tastes Mark Occupational Status Groups, in: Michèle Lamont / Marcel Fournier (Hg.), Cultivating Differences. Symbolic Boundaries and the Making of Inequality. Chicago, London: The University of Chicago Press, S. 152-186.
- Rössel, Jörg (2003): Die Erlebnisgesellschaft zwischen Zeitdiagnose und Sozialstrukturanalyse, in: Österreichische Zeitschrift für Soziologie 28, S. 82-101.

- Rössel, Jörg / Beckert-Zieglschmidt, Claudia (2002): Die Reproduktion kulturellen Kapitals, in: Zeitschrift für Soziologie 31, S. 497-513.
- Schimpl-Neimanns, Bernhard (2000): Soziale Herkunft und Bildungsbeteiligung. Empirische Analysen zu herkunftsspezifischen Bildungsungleichheiten zwischen 1950 und 1989, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 52, S. 636-669.
- Schulze, Gerhard (1992): Die Erlebnisgesellschaft: Kulturosoziologie der Gegenwart, Frankfurt a. M., New York: Campus.
- van Eijck, Koen (2001): Social Differentiation in Musical Taste Patterns, in: Social Forces 79, S. 1163-1185.
- Wicke, Peter (1998): Von Mozart zu Madonna: Eine Kulturgeschichte der Popmusik, Leipzig: Kiepenheuer.

## Anhang

### *Anteil der Grenzüberschreitungen in den jeweiligen Altersgruppen der »Oberschicht«*

	<b>60 und älter</b>	<b>40 bis 59</b>	<b>bis 39</b>
Bücher lesen & Actionfilme	9,8%	27,4%	44,7%
Bücher lesen & Heimatfilm	30,4%	19,9%	20,2%
Bücher lesen & Kino/Popkonz.	9,8%	27,4%	50,0%
Bücher lesen & Krimis	44,6%	49,3%	56,1%
Bücher lesen & Pop/Rockmusik	18,5%	63,7%	76,3%
Bücher lesen & Schlagermusik	46,7%	58,2%	46,5%
Bücher lesen & Shows/Quiz	21,7%	31,5%	34,2%
Bücher lesen & Spielfilm	59,8%	68,5%	75,4%
Bücher lesen & Sport	47,8%	50,0%	43,9%
Bücher lesen & Volksmusik	55,4%	47,9%	28,1%
Klass. Musik & Actionfilme	18,5%	33,6%	47,4%
Klass. Musik & Heimatfilm	33,7%	19,9%	18,4%
Klass. Musik & Kino/Popkonz.	12,0%	30,8%	50,9%
Klass. Musik & Krimis	54,3%	57,5%	62,3%
Klass. Musik & Pop/Rockmusik	26,1%	68,5%	82,5%
Klass. Musik & Schlagermusik	58,7%	63,0%	48,2%
Klass. Musik & Shows/Quiz	28,3%	34,2%	34,2%
Klass. Musik & Spielfilme	71,7%	76,0%	80,7%
Klass. Musik & Sport	58,7%	55,5%	48,2%
Klass. Musik & Volksmusik	71,7%	52,1%	32,5%
Konzerte/Theater & Actionfilme	3,3%	11,6%	20,2%
Konzerte/Theater & Heimatfilm	18,5%	6,2%	9,6%
Konzerte/Theater & Kino/Popkonz.	9,8%	19,2%	25,4%
Konzerte/Theater & Krimis	23,9%	20,5%	21,9%
Konzerte/Theater & Pop/Rockmusik	10,9%	26,0%	28,1%
Konzerte/Theater & Schlagermusik	26,1%	25,3%	18,4%
Konzerte/Theater & Shows/Quiz	10,9%	11,0%	13,2%
Konzerte/Theater & Spielfilme	31,5%	26,0%	26,3%
Konzerte/Theater & Sport	27,2%	20,5%	16,7%
Konzerte/Theater & Volksmusik	34,8%	19,2%	10,5%
Kultur im Fernsehen & Actionfilm	14,1%	26,7%	37,7%
Kultur im Fernsehen & Heimatfilm	34,8%	17,8%	16,7%
Kultur im Fernsehen & Kino/Popkonz.	10,9%	26,0%	36,0%
Kultur im Fernsehen & Krimis	45,7%	49,3%	47,4%
Kultur im Fernsehen & Pop/Rockmusik	21,7%	56,2%	61,4%
Kultur im Fernsehen & Schlagermusik	52,2%	50,0%	34,2%

Kultur im Fernsehen & Shows/Quiz	27,2%	29,5%	28,1%
Kultur im Fernsehen & Spielfilm	65,2%	62,3%	60,5%
Kultur im Fernsehen & Sport	50,0%	45,2%	35,1%
Kultur im Fernsehen & Volksmusik	59,8%	40,4%	21,1%
Kultur in Zeitung & Actionfilm	15,2%	30,1%	37,7%
Kultur in Zeitung & Heimatfilm	31,5%	17,8%	14,0%
Kultur in Zeitung & Kino/Popkonz.	12,0%	28,1%	38,6%
Kultur in Zeitung & Krimis	45,7%	47,9%	44,7%
Kultur in Zeitung & Pop/Rockmusik	22,8%	56,8%	64,0%
Kultur in Zeitung & Schlagermusik	48,9%	53,4%	37,7%
Kultur in Zeitung & Shows/Quiz	26,1%	32,2%	27,2%
Kultur in Zeitung & Spielfilm	62,0%	63,7%	58,8%
Kultur in Zeitung & Sport	47,8%	44,5%	37,7%
Kultur in Zeitung & Volksmusik	60,9%	43,8%	21,1%

Dr. Andreas Gebesmair  
APART Research Fellow  
Institut für Musiksoziologie  
Schubertring 14  
A – 1010 WIEN  
Gebesmair@mdw.ac.at