

## Gibt es Sozialprestige? Konstruktion und Validität der Magnitude-Prestige-Skala

Wegener, Bernd

Veröffentlichungsversion / Published Version

Forschungsbericht / research report

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Wegener, B. (1984). *Gibt es Sozialprestige? Konstruktion und Validität der Magnitude-Prestige-Skala*. (ZUMA-Arbeitsbericht, 1984/02). Mannheim: Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen -ZUMA-. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-70411>

### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

### Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

GIBT ES SOZIALPRESTIGE?  
KONSTRUKTION UND VALIDITÄT DER  
MAGNITUDE-PRESTIGESKALA

Bernd Wegener

ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 84/02





## 1. Einleitung

### THEORIE

## 2. Die Matrix möglicher sozialer Ordnungsdimensionen

### 2.1 Meßmethoden

### 2.2 Klassifikationen

### 2.3 Skalen

## 3. Prestige und die Ordnung sozialer Geschlossenheit

### 3.1 Die Analogie zur Zeitlichkeit

### 3.2 Prestige als Kongenialität und Konstruktion

### 3.3 Prestigeordnung als Schließungsordnung

## 4. Die Interdependenz von Meßmethoden, Klassifikationen und Skalen

### METHODE

## 5. Indikatoren

## 6. Die Magnitude-Prestigeskala

### 6.1 Magnitude-Messung

### 6.2 Konstruktionsprinzipien

### 6.3 Selektion der Berufe

### 6.4 Stichproben

### 6.5 Skalierung und Skalierungsqualität

### 6.6 Strukturskalierung

### 6.7 Skalenkonstruktion

### ERGEBNISSE

## 7. Staterwerbmodelle

## 8. Konstruktvalidierungen

### 8.1 KSD-Datensatz

### 8.2 Replikation im ALLBUS 1982

## 9. Gibt es Sozialprestige?

### ANHANG A: Magnitude- und kategoriale Skalenwerte der 50 eingeschätzten Berufe

### ANHANG B: Die Magnitude-Prestigeskala (MPS)



### Abstract

A taxonomy of order dimensions for a society is outlined, and strategies for constructing empirical indicators for these dimensions are discussed. Reflecting on this taxonomy, the aim of this article is twofold: An attempt is made to explicate the concept of social prestige, and an occupational prestige scale is proposed. The difficulty with regard to both objectives is that prestige must be conceptualized as a subjective variable as well as an objective structural dimension of society. It is argued that this difficulty can only be overcome if prestige is not associated with individuals, individual roles, or individual attributes but rather with social collectivities which find their identity and differentiate themselves from others by mechanisms of social closure. From this perspective, prestige is seen as being linked to systems of closed social positions. In as much as the levels of such systems form a transitive hierarchy, prestige judgments must be conceived as contributing to those strategies of exclusion and usurpation this hierarchy is built on. In accordance with this reasoning, the occupational prestige scale (Magnitude Prestige Scale, MPS), which is based on prestige judgments of representative cross-sectional samples, is constructed as mapping an "order of social closure". The construct validity of the proposed scale is determined with regard to status attainment models of two independent data sets.



## Zusammenfassung

Vor dem Hintergrund einer Taxonomie möglicher gesamtgesellschaftlicher Ordnungsdimensionen und der Diskussion der Operationalisierungsmöglichkeiten dieser Dimensionen wird der Versuch einer Begriffsexplikation von Sozialprestige unternommen, und es wird eine Prestigeskala beruflicher Tätigkeiten vorgestellt. Prestige ist eine subjektive Variable; gleichzeitig wird an sie in der Soziologie aber der Anspruch einer objektiven Strukturmetrik gestellt. In diesem Doppelcharakter von Prestige liegt die Schwierigkeit des Begriffs. Es wird der Standpunkt vertreten, daß diese Schwierigkeit nur dann bewältigt werden kann, wenn Sozialprestige nicht auf Individuen, ihre sozialen Rollen und Ausstattungen bezogen wird, sondern auf soziale Formationen, die sich durch Schließungspraktiken identifizieren und voneinander abgrenzen. Eine solche Betrachtungsweise berücksichtigt die grundsätzliche Geschlossenheit im Prozeß des sozialen Positionserwerbs und weist subjektiven Prestigeurteilen eine kausale Rolle bei der Schließung und transitiven Hierarchisierung differenzierter sozialer Positionsniveaus zu. In diesem Sinne wird die Prestigeskala beruflicher Tätigkeiten (Magnitude-Prestigeskala, MPS) auf der Basis exemplarischer, repräsentativ erhobener Berufseinschätzungen als eine "Schließungsordnung" konstruiert. Die Konstruktvalidität der Skala in Stuserwerbsmodellen wird an zwei unabhängigen Datensätzen bestimmt.



## 1. Einleitung

Der Prestigebegriff ist logisch ein Zwitterwesen. Er soll eine soziale Strukturmetrik und zugleich eine private Anmutung zum Ausdruck bringen. Wenn Soziologen von Prestige reden, meinen sie zwar zumeist die Verteilung einer objektiven Ressource, die - wie die von z.B. Reichtum - in der Gesellschaft ungleich ist. Aber anders als Reichtum ist Prestige nicht abzählbar; Prestige wird subjektiv erlebt und zugeschrieben. Aber kann Prestige zugleich objektiv und subjektiv sein? Die Frage findet in diesem Aufsatz eine negative Antwort; der Anspruch, Prestige operationalisieren und als objektive und subjektive Größe messen zu wollen, richtet sich auf etwas, das es gar nicht gibt. Der Aufsatz hat freilich noch ein zweites Ziel: die Konstruktion und Validierung einer Berufsprestigeskala. Das ist augenscheinlich paradox, denn wird hier nicht nach dem Motto verfahren: Was nicht sein kann, soll dennoch sein? Nun ist diese Strategie des Kontrafaktischen allerdings nicht schlechthin verboten. Sie bedarf aber der Rechtfertigung. Der Weg, den diese Rechtfertigung einzuschlagen hat, liegt auf der Hand; es muß demonstriert werden, daß es möglich ist, die objektiven und subjektiven Bestandteile des Prestigekonzepts getrennt zu halten. In der Entwicklung der Prestigeforschung ist das Problem zwar nicht unbekannt geblieben (Kluth, 1957; Eisenstadt, 1968), und man stößt auch auf Versuche, die Trennung vorzunehmen. Aber wie schwierig das zu sein scheint, belegen die Einseitigkeiten, die aus diesen Versuchen hervorgegangen sind. Die Ergebnisse stellen Prestige entweder eingeschränkt als eine objektive Gesellschaftsordinate dar und vernachlässigen den subjektiven Bedeutungsaspekt (Parsons, 1940; Davis und Moore, 1945; Shils, 1975), oder sie fassen umgekehrt in erster Linie die subjektive Seite des Phänomens ins Auge und die Rolle, die es bei der Identitätsfindung des Einzelnen und von Gruppen spielt (Weber, 1972; Warner und Meeker, 1949; Goode, 1978). In Wirklichkeit ist diese Geschiedenheit in der Theoriebildung eine logische Konsequenz: Wer von Prestige als von einer Strukturkomponente spricht, spricht von etwas anderem als der, der sich auf Prestige als auf eine bestimmte Wahrnehmung und Wertschätzung bezieht.



Die analytische Trennung ist logisch befriedigend, aber theoretisch folgenreich. Sie verursacht, wenn mit ihr Ernst gemacht wird, ein asymmetrisches Bedeutungsdefizit: Während wir zwar lebenspraktisch wissen, was es bedeutet, einer Person oder ihrer sozialen Rolle Anerkennung und Ehre entgegenzubringen oder selbst die Erfahrung des Geehrtwerdens zu machen, ist die Validitätsfrage in bezug auf die Idee einer objektiven, gesamtgesellschaftlichen Prestigedimension offen und bis heute ungelöst. Fest steht ja, daß sich diese Validität nicht an die Aspekte der subjektiven Bedeutung von Prestige zurückbinden läßt, soll die Trennung gelten. Versuche, dies dennoch zu tun und die strukturelle Prestigereihe etwa mit der Eindrucksstärke von charismatischen Qualitäten (Shils, 1975), Heldentum gar (Goode, 1978), Präferenz (Goldthorpe und Hope, 1974) oder moralischer Bewertung (Hope, 1982) zu identifizieren, bleiben hoffnungslos metaphorisch: Wer gibt uns denn die Gewähr dafür, daß das Kriterium der subjektiven Prestigezumessung zugleich auch ein relevantes Gliederungskriterium für den Aufbau der Gesellschaft ist? Die forcierte Gleichsetzung psychologischer Kategorien mit makro-sozialen Zwecken hat in der funktionalistischen Schichtungstheorie kein rühmliches Vorbild. Tatsächlich beschreitet die empirische Arbeit ja auch andere Wege. Mit einem eigentümlichen Hang zur Selbstaufhebung ihrer Existenzberechtigung ging es der empirischen Prestigeforschung immer schon darum, ihre Skalen an anderen sozial-strukturellen Variablen zu validieren. Die Korrelationen fielen allemal hoch aus. Seit Duncan (1961) wissen wir, daß sich das "objektive" Prestige von sozialen Positionen mit einem Determinationskoeffizienten von .83 aus der Einkommenslage und dem Schulabschluß vorhersagen läßt. D.h. auf der Suche nach einer eigenständigen, von subjektiven Bedeutungsresten befreiten Validität für Sozialprestige stößt man auf die nahezu veridikale Abbildung von sozio-ökonomischem Status und damit auf den Umstand, daß Prestige ein forschungspraktisch überflüssiges Konstrukt ist (Featherman und Hauser, 1976; Moore, 1980). Wenn man also ausdrücklich zwischen den subjektiven und objektiven Aspekten des Prestigebegriffs trennt, weiß man als Folge nicht mehr, was Prestige als Gesellschaftskordinate eigentlich mißt und wo der Nutzen dieser Kordinate liegt.

In positiver Wendung dieses Eingeständnisses wird allerdings deutlich, was Prestige nicht ist: Es ist nicht subjektive Ordnung und nicht der an äußeren Merkmalen festgemachte soziale Status. Die Kritik muß sich aber auch

noch auf einen dritten Gemeinplatz richten, der für die Prestigeforschung gilt, die Selbstverständlichkeit nämlich, daß Sozialprestige ein auf Individuen gerichtetes Gradationsschema (Ossowski, 1962) ist. Die ursprünglich von North und Hatt (1947) geprägten Versuche, Prestige messen zu wollen, setzen diese Vorstellung offensichtlich voraus. Aber soziale, eine ganze Gesellschaft durchziehende Gradationsordnungen sind prämissenreiche Konzeptbildungen. Sie richten sich auf die sozialen Güter einer Gesellschaft, die prinzipiell offen ist und in der Privilegien durch Leistung und Wettbewerb erworben und nicht aufgrund z.B. von Herkunftsrechten beansprucht werden können. Die Einführung metrischer sozialer Ordnungsdimensionen impliziert Durchlässigkeit, die "nicht-subversive" Anerkennung individueller Leistungen (Goode, 1978) und die relative Bedeutungslosigkeit von Klassengrenzen und partikularistischen Abschottungen. Man sieht das umgekehrt z.B. daran, daß es kein aussichtsreiches Vorhaben wäre, das Werk von Marx nach der Rolle, die Sozialprestige als lineare Variable in ihm spielt, zu untersuchen. Hier würde man immer nur auf Disjunktionen stoßen, deren Rangordnung fixiert und durch die Disjunktionsbildung selbst mitgegeben ist. Bei Weber erscheint an zentraler Stelle zwar der Terminus "soziale Ehre", aber die Bedeutung dieses Konzepts ist innerständisch und lokal und Ausdruck gerade von Schließungs- und Abgrenzungsstrategien sozialer Gruppen, nicht von hierarchischer Ordnung, in der die Kollektive in bezug auf andere stehen. Es scheint in dem Begriff von Prestige vielmehr angelegt zu sein, daß er seine Rolle als lineare Strukturvariable nur dort spielen kann, wo das Prinzip des liberalen "Universalismus" (Blau und Duncan, 1967) Gültigkeit hat und die vielfältigen Limitationen von Zugangs- und Marktchancen in den Hintergrund treten. Als Gradationsvariable ist Sozialprestige mit anderen Worten ein Leistungsbegriff, der die objektive Anerkennung von individuellen Handlungen ausdrückt (Kluth, 1957). Mit seinem Vokabular, so scheint es, lassen sich immer nur Zustände sozialer Offenheit beschreiben, während soziale Dichotomien, die sich aus kollektivistischen Stigmatisierungen ergeben, unerwähnt bleiben. Für die Frage nach Sozialprestige besteht die Konsequenz in einer zusätzlichen Negativbestimmung. Wo soziale Stigmatisierungen nämlich unübersehbar sind und den Charakter einer Gesellschaft mitbestimmen, entlarvt sich nur zu offensichtlich der ideologische Gehalt des liberalen, prestigegesteuerten soziologischen Schichtungsparadigmas (Lipset und Bendix, 1959; Horan, 1978; Hradil, 1983). Aus diesem Blickwinkel ver-

bietet es sich nicht nur, Sozialprestige auf Erleben oder Status zu reduzieren, sondern auch auf individuelle Leistung. Es gibt ja Situationen, in denen Leistung überhaupt nicht zählt, weil die Zugehörigkeit zu einer diskriminierten Gruppe verhindert, daß die Leistung überhaupt zur Kenntnis genommen wird.

Vor dem Hintergrund dieses Arguments der klassischen Funktionalismuskritik stellt sich allerdings in Hinsicht auf das Prestigethema eine Frage, die für die neuere Ungleichheitsforschung überhaupt zentral ist: Wie lassen sich die dimensional Betrachtungsweisen in bezug auf eine Gesellschaft mit den diskontinuierlichen Prozessen und den Dichotomien des Sozialaufbaus in Einklang bringen? Als gesamtgesellschaftliche Dimension büßt Prestige, wie wir sehen, entweder seine subjektiv-symbolische Bedeutung ein und wird identitätsgleich mit merkmalsbezogenem sozialem Status; oder wir legen als Basis für diese Dimension die individuellen Leistungen zugrunde; dann allerdings laufen wir Gefahr, Verhältnisse sozialer Geschlossenheit wirklichkeitsfremd als offen abzubilden. Hinter diesen fehlkonzipierten Alternativen verbirgt sich als Ursache die Unmöglichkeit, dimensionale Konzepte selbst wieder aus dimensional Konzepten abzuleiten. Ein solcher Versuch bleibt bei statischen Kriteriumsvalidierungen und Korrelationsausagen stehen, die für sich genommen keine Kausalbeziehungen und Erklärungsansprüche begründen können. Vielmehr gilt offenbar: Soll in der soziologischen Theoriebildung irgendetwas kontinuierlich sein, muß irgendetwas anderes diskret sein. Die Analyse von Prestige insbesondere setzt logisch die Analyse von sozialen Dichotomien und Unterdichotomien voraus, weil die Validität und kausale Relevanz des Begriffs anders nicht sicherzustellen sind. Isoliert läßt sich Prestige nicht auf Erleben (die subjektiven symbolischen Ordnungen), auf Ausstattungen (den attributionalen Status) und nicht auf Handlungen (die erbrachte Leistung) zurückführen. Auf die Betrachtung von Individuen beschränkt läßt sich Prestige überhaupt nicht analysieren. Nur dort, wo nachgewiesen werden kann, daß das Erleben, die Ausstattungen und das Handeln von Individuen für die Abgrenzung und die Beziehungen sozialer Formationen konstitutiv sind, besteht die Möglichkeit, Prestige nicht-reduktionistisch an die Wirklichkeit dieser Formationen zu binden. Voraussetzung ist, daß entsprechende soziale Einheiten klassifiziert werden können und daß sich in bezug auf diese Einheiten eine Ordnung bewei-

sen läßt, für die das Erleben, die Ausstattungen und die Handlungen ihrer individuellen Mitglieder in rekonstruierbarer Weise die Ursache darstellen. Die Antwort auf die Frage "Gibt es Sozialprestige?" ist dann nur noch von der Entscheidung abhängig, ob man den Terminus mit dieser Ordnung identifizieren will oder nicht.

Die Annäherung an diesen Punkt vollzieht sich in dieser Untersuchung bewußt von der Seite der Operationalisierungsmöglichkeiten her. Auf welchen Wegen gelingt die Quantifizierung sozialer Ordnungsdimensionen und wo auf der Palette der Quantifizierungsangebote finden wir eine Messung, die die angestrebte Ordnung ausdrückt? Der Zugang zur Behandlung eines theoretischen Themas von den Operationalisierungen her ist ungewöhnlich, er baut sich gewissermaßen von rückwärts auf. Wie sich aber als erstes zeigen wird, sind die Operationalisierungsmöglichkeiten für soziale Ordnungsdimensionen prinzipiell begrenzt und nur von wenigen Entscheidungen abhängig. Die Diskussion dieser Entscheidungen erlaubt besser als eine theoretische Ableitung die Beurteilung, ob eine der explizierten Dimensionen jene Ordnungsbedingungen erfüllt, die ihre Identifikation als Prestigedimension rechtfertigen. In diesem Verständnis ist der sich jetzt anschließende Abschnitt mit Theorie überschrieben. Der zweite Teil beschreibt die Methode für das Vorgehen bei der Konstruktion der Berufsprestigeskala: der Magnitude-Prestigeskala (MPS). Die Ergebnisse von Konstruktvalidierungen dieser Skala im Zusammenhang mit anderen sozialen Indikatoren finden sich im Schlußteil referiert.

## THEORIE

### 2. Die Matrix möglicher sozialer Ordnungsdimensionen

Die Konstruktion einer sozialen Ordnungsskala hat viele Freiheitsgrade, aber eine faktorielle Betrachtungsweise macht deutlich, daß die unterschiedlichen konkreten Operationalisierungswahlen auf nicht mehr als auf drei übergeordneten Entscheidungsebenen zu treffen sind. Neben der Entscheidung für ein angemessenes Meßverfahren (1.) beziehen sich diese Wahl-

möglichkeiten 2. auf die Strategie der Klassifikation der sozialen "Einheiten", denen Skalenwerte zugewiesen werden sollen, und 3. auf die Interpretation der Skalen, nämlich insbesondere auf die Unterscheidung zwischen Prestige und anderen sozialen Ordnungsvariablen, die das Ziel einer Quantifizierung sein können. Das sind drei Gesichtspunkte, drei Entscheidungsfaktoren für die Operationalisierung. Man kann sich vorstellen, daß diese Faktoren in die Form einer dreidimensionalen Kreuztabelle gebracht werden, so daß die Zellen dieser Tabelle die Gemeinsamkeiten der auf den drei Problemebenen getroffenen Entscheidungen ausdrücken: Wenn es x prinzipiell mögliche Meßverfahren gibt, y mögliche Klassifizierungsstrategien und z unterschiedliche Interpretationen für soziale Ordnungsdimensionen, hat das Entscheidungsraster xyz Eintragungen als Wahlmöglichkeiten. Wir betrachten den Fall xyz = 16, nämlich eine Matrix, die sich aus vier möglichen Meßverfahren, zwei Klassifikationsformen und zwei Skaleninterpretationen zusammensetzt. Die dreifaktorielle Matrix ist hier als Tabelle 1 wiedergegeben.

---

Tabelle 1

---

## 2.1 Meßmethoden

Als ihren Spaltenfaktor unterscheidet die Matrix unterschiedliche Meßverfahren zur Operationalisierung von gesamtgesellschaftlichen Ordnungen: die Indexskalierung, die Dimensionierung von Interaktionsmatrizen (Interaktionsskalierung), die Reputationsskalierung und die Quantifizierung von Positionsstrukturen (Strukturskalierung). Diese vier Meßmethoden sind in der empirischen Sozialstrukturanalyse vorfindbar und sie bilden die Menge der in dieser Disziplin konkurrierenden - und problematischen - Meßansätze.

(a) Es wird unter Indexskalierung die Selektion von metrischen Attributen sozialer Positionen verstanden, durch die Inhaber dieser Positionen charakterisiert und quantifiziert werden. Themagebend ist in diesem Fall die Annahme der theoretischen Mehrdimensionalität sozialer Ungleichheit (Runciman, 1968) und die Frage, welche Dimensionen primär ordnungsstiftend wir-

ken. Einkommensniveaus von Berufspositionen oder die Ausbildungszeiten und -investitionen ihrer Inhaber sind übliche Beispiele, wobei diese oder andere Indikatoren häufig nach Kombinationsregeln zusammengefaßt werden, um die vielen einzelnen Statusmaße auf ein singuläres Maß zu reduzieren (z.B. Duncan, 1961; Hollingshead und Redlich, 1958; Handl, 1977, u.v.a.). Da Indexskalierung in der Regel weder die Auswahl der Indikatoren noch ihre Kombination anders als durch die aposteriori demonstrierte Brauchbarkeit ausweisen kann, liefert sie das Paradebeispiel für Messungen per fiat (Torgerson, 1958) in der soziologischen strukturanalytischen Forschung. Indexbildungen geben Ordnungen normativ vor. Das schließt ihre Verhaftetheit in einem unausgesprochenen und leitenden Hintergrundwissen aber nicht nur nicht aus, sondern macht die Entdeckung dieses Wissens zu einem analytischen Problem.

(b) Beobachtbares Verhalten ist demgegenüber der Ausgangspunkt einer sozialen Ordnungsmessung, die durch die Dimensionierung von Interaktionsmatrizen angestrebt wird (Interaktionsskalierung). Wer interagiert, hat Kontakt oder tut sich zusammen mit wem? Es läßt sich leicht erraten, vor welchem Hintergrund diese Frage gestellt wird: Interaktionshäufigkeiten und die physische Assoziation nehmen zu, so nimmt man an, mit der Statusähnlichkeit der Beteiligten. Die Frequenzen der Begegnungen, des wirtschaftlichen Austauschs, der Freundschafts- und Heiratswahlen lassen sich unter dieser Prämisse als Ähnlichkeitskoeffizienten interpretieren und als Datenbasis für die Skalierung relativer Distanzen behandeln. Das Vorgehen hat seine theoretischen Wurzeln - wie seine Proponenten ausführen (Pappi, 1976) - in der Warner'schen empirischen Forschungstradition einerseits und den Ausführungen Webers zum Standesbegriff andererseits. Danach ist soziale Hierarchisierung und Gruppenbildung an den inneren Interaktionsdichten ablesbar, nicht lediglich etwa an der Bestimmtheit der psychologischen Identifikation, mit der Betroffene ihre Zugehörigkeit zu sozialen Formationen kundtun. Es sind die engen und dauerhaften Interaktionsbeziehungen zwischen sozialen Positionsträgern, die das Maß für eine Schichtungsordnung abgeben (Laumann, 1966, 1973).

Allerdings ist das Resultat von Interaktionsskalierungen ein affirmatives und lediglich protokollierendes Mittel soziologischer Quantifizierung. Mit Hilfe multidimensionaler Ähnlichkeitsskalierungen drückt es zwar Nähemaße

aus, aber es läßt die Bedingungen für die Interaktionen - und wichtiger sogar: für die Interaktionen, die aufgrund kontingenter Gelegenheitsstrukturen unterbleiben - unberücksichtigt. Die Relevanz der Messung ist deswegen in hohem Maße abhängig von der Definition der untersuchten Interaktionsträger und -formen und davon, daß die beobachteten Interaktionen tatsächlich Ausdruck einer sozialen Hierarchiegliederung sind - ein Anspruch, der offensichtlich auf Zirkularität angelegt ist, es sei denn, man verfügt bereits extern über eine Skalierung der Hierarchie.

(c) Der dritte und verbreitetste Ansatz der Sozialskalierung beruft sich auf Reputation. Er überläßt es nicht dem Forscher, die Quantifizierung vorzunehmen, sondern gibt diese Aufgabe an die Betroffenen selbst weiter. Dabei wird angenommen, daß wir ohnehin alle den sozialen Rang, den ein Mitglied in unserer Gesellschaft innehat, kennen und einordnen können. Methoden der direkten Befragung stellen in diesem Fall das Mittel zur Abbildung der sozialen Hierarchie dar. Beim Reputationsansatz entfallen also die Entscheidungen für bestimmte Statusindikatoren oder Interaktionsmilieus; der Globaleindruck des "normalen" Befragten und seine Einschätzung der Stelle zwischen "oben" und "unten", die er selbst oder andere typische Mitglieder der Gesellschaft einnehmen, zählen. Wichtiger allerdings als die Frage, ob die Leistung der Beurteilung und sogar Skalierung den Betroffenen eigentlich zugetraut werden kann und ob sie zu einem veridikalen Ergebnis führt, ist der Umstand, daß eine Reputationsskalierung den Anspruch einer strukturellen Interpretation erhebt: Es sind ja die persönlichen und subjektiven Eindrücke, die in der Skalenkonstruktion in die Rolle einer sozialen Strukturvariable gehoben und derart reifiziert werden. Bloße Urteile über die Gesellschaft sollen eine ihrer Koordinaten etablieren. Unproblematisch und logisch zulässig ist dieser Schritt jedoch einzig und allein dann, wenn das, was allgemein zur Grundlage der Beurteilung gemacht wird, eine soziale Leistungskomponente mit realen gesellschaftlichen Konsequenzen ist - in der Art etwa, wie es das "Manifest" des Funktionalismus von Davis und Moore (1945) vorsah: Die Belohnung für systemkonforme Leistungen wird in der funktionalistischen Gesellschaft mit der Münze der öffentlichen Bewertung und Statuszuweisung bezahlt. Hier ist die Bewertung die reale Hierarchie. Wo dies freilich in Frage zu stellen ist, wo die Bewertungen voneinander



abweichen und ihre Kriterien beliebig sind, bleiben die Standortzuweisungen singulär und sind lediglich Ausdruck subjektiver Ordnungen.

(d) Als vierten und letzten Ansatz für die Messung einer sozialen Ordnungsdimension führt Tabelle 1 die Quantifizierung von Positionsstrukturen auf (Strukturskalierung). Die drei bisherigen Metrisierungsweisen lassen in gleicher Weise einen wichtigen Aspekt einer Sozialordnung unberücksichtigt: die gesellschaftlichen Struktureinflüsse, die den freien Zugang zu sozialen Positionen einschränken und selektiv verbauen. Der Versuch der Quantifizierung von Positionsstrukturen stellt die Möglichkeit dieser Bedingungen in Rechnung. Der Ansatz richtet sein Augenmerk nicht auf die marktmäßig-materielle, sondern auf die positionelle Ökonomie einer Gesellschaft (Hirsch, 1976). Er operiert mit der Vorstellung von "Gerüsten" und "leeren Plätzen", die in Gerüsten fixiert sind, nicht mit der Vorstellung von Individuen und Attributen, die den Wert der Individuen bestimmen. Im Gegenteil: Das, was Individuen an Qualitäten "anzubieten" haben, bleibt auf die soziale Struktur, in der sie ihren Platz suchen, relativ einflußlos. Die strukturelle Betrachtungsweise formuliert vielmehr die Nachfragedispositionen eines Systems, nicht die Palette der Angebote (Doeringer und Piore, 1971; Berg, 1981). Persönliche Leistungen, Anlagen, Herkunftsausstattungen oder das Humankapital einer Person sind unter strukturalistischer Perspektive als Einsatz nur dort effektiv, wo die Dynamik der Struktur das zuläßt. Ungebremsst treten sie überhaupt nicht in Erscheinung. D.h. die strukturelle Rekonstruktion schematisiert soziale Beziehungen prinzipiell als geschlossen, während ihre Offenheit die unwahrscheinliche Ausnahme ist.

Wir interessieren uns hier ausschließlich für den Weg, auf dem man aus dieser Einsicht eine lineare Ordnungsdimension für eine Gesellschaft entwickeln kann. Die "strukturelle Kritik" (Bielby, 1981) stellt heute überhaupt die Alternativperspektive für die neo-klassische Staterwerbungs-forschung und für jene Sozialstrukturanalysen dar, die mit dimensional verteilungsparametern arbeiten. Vor marxistischem Hintergrund wird in dieser Kritik auf dichotome soziale Positionen und Relationen hingewiesen, die den individuellen Staterwerb innerhalb dieser Segmente oder Klassen determinieren (Burawoy, 1977; Wright und Perone, 1977), während formaler orientierte Soziologen (White, 1971; Boudon, 1974; Sørensen, 1977, 1979) und Ökonomen



(Spence, 1973; Thurow, 1975) unter "Struktur" einen bestimmten Bewegungsablauf bei der Zuweisung von Individuen zu hierarchisch geordneten Positionen verstehen. Zentral für diesen letzten Ansatz ist der Begriff der Leerstellenketten, d.h. die Vorstellung von "Warteschlangen", in die sich die potentiellen "Bewerber" auf bestimmte soziale Positionen einreihen müssen. Der Erfolg, eine bestimmte Position auch tatsächlich einzunehmen, wird dabei bestimmt 1. von Annahmen über den Prozeß, nach dem Individuen die Warteschlangen durchlaufen bzw. durch die Raten der Vakanzbildungen und 2. durch die Verteilung von Besetzungen auf unterschiedlichen Positionsniveaus. Das Resultat dieser Annahmen kann ein unterschiedlich komplex rekonstruierbarer stochastischer Positionserwerbsprozeß sein, der in seiner Umkehrung die Ableitung einer Metrik für die beobachteten Niveaus, auf denen die Besetzung der Positionen stattfindet, erlaubt (Sørensen, 1977, 1979; Sørensen und Kalleberg, 1981; Sørensen und Tuma, 1981; Hallinan und Sørensen, 1983; Sørensen, 1983).

Auch dieser Ansatz allerdings hat sein Problem. Es besteht in der Rangabfolge der positionalen Stufen. Aus den Leerstellenketten, den Vakanzraten und Positonsverteilungen ist diese Rangfolge nicht ableitbar. Sie muß für die Definition der Positionsniveaus extern vorgegeben werden. Das heißt freilich, daß der rein strukturelle, gewissermaßen subjektfreie Zugang zur Quantifizierung wieder aufgehoben wird, wenn sich die Rangordnung der Positionsniveaus nicht anders als im Rückgriff auf die Ausstattungen der Individuen, die sich auf diesen Niveaus finden, etablieren läßt. Auf die Wahl dieser Ausstattungen ist die Quantifizierung von Positionsstrukturen relativ.

## 2.2 Klassifikationen

Der zweite Faktor der Skalierung von sozialen Ordnungsdimensionen in Tabelle 1 betrifft die Klassifikation der sozialen Einheiten, für die eine Quantifizierung angestrebt wird. Wir unterscheiden diesbezüglich zwei Möglichkeiten, die (zumindest im deutschen Sprachraum) forschungspraktisch im Vordergrund stehen: die Klassifikation nach beruflichen Stellungen und die nach beruflichen Tätigkeiten.

Die Wahl von Berufspositionen als Basis für die Klassifikation steht in Einklang mit der theoretisch und empirisch belegten Behauptung, daß es an vorderster Stelle die Berufshierarchie ist, die in modernen Industriegesellschaften das Schichtungssystem bestimmt (Blau und Duncan, 1967; Runciman, 1968; Haug, 1977). Diese Einschränkung ist jedoch nicht ausschlaggebend. Denn zunächst ist jede Kategorisierung sozialer Positionen ein bloßes "kulturologisches Konstrukt" (Udy, 1980), eine symbolische oder administrative Einteilung. Welche Bedeutung eine soziale Position dann - taxonomisch wie immer abgegrenzt - als faktisch ausgefüllte Rolle für ein Sozialsystem hat, wird nicht von der Art der begrifflichen Positionsabgrenzung vorgegeben, sondern bestimmt sich aus den sozialen Relationen und empirischen Indikatoren, mit deren Hilfe diese Rolle operationalisiert wird. Die Unterscheidung zwischen beruflichen Stellungen und beruflichen Tätigkeiten wird deswegen hier auch aus einem anderen Grund in den Vordergrund gestellt: nicht wegen ihrer Berufsbezogenheit, sondern wegen der unterschiedlichen Differenziertheit der beiden Klassifikationstypen.

Die Zahl der beruflichen Kategorien, wenn sie nach Tätigkeitsmerkmalen gebildet werden, ist nämlich erheblich größer, als wenn sich die Kategorien auf Berufsstellungen beziehen. In dem einen Fall geht es darum, was einer beruflich tut, in dem anderen darum, auf welchem Niveau er das tut, was er tut. Nicht immer sind beide Gesichtspunkte einwandfrei voneinander abzusetzen. Aber während die Differenzierung beruflicher Positionen nach Tätigkeitsarten in großer Feinkörnigkeit gelingt, sind der Taxonomie nach beruflichen Ebenen offenbar Grenzen gesetzt. Die Internationale Standardklassifikation der Berufe (ISCO, 1971) z.B., die - ebenso wie die Klassifizierung der Berufe (Statistisches Bundesamt, 1975) - im wesentlichen die Ähnlichkeit der verrichteten Tätigkeiten zugrundelegt, unterscheidet 1506 Berufsfelder, die auf einem Niveau, das die Abgrenzung nach Ähnlichkeiten noch in etwa erkennen läßt (Frieling, 1980), in 284 Tätigkeitsgattungen zusammengefaßt werden. In die gleiche Größenordnung stößt die Klassifizierung der Berufe mit 1689 Berufsklassen und 328 sogenannten Berufsordnungen vor. Das Schema der beruflichen Stellungen sieht hingegen im wesentlichen die funktionelle Grobklassifikation nach Selbständigen, Angestellten, Beamten und Arbeitern vor, wobei diese Kategorien in sich nach hierarchischen, sozialrechtlichen Niveaus - z.B. als einfacher, mittlerer, gehobener und hö-

herer Dienst - gegliedert sind. Im Standardschema ergibt dies 21 Kategorien beruflicher Stellungen, die unterschieden werden.

Das Bemerkenswerte an der Unterscheidung zwischen beruflichen Tätigkeiten und beruflichen Stellungen, das dieser Unterscheidung unabhängig von der Berufsdomäne Bedeutung verleiht, ist der Umstand, daß im Fall der beruflichen Stellungen eine vorgegebene hierarchische Ordnung durch die Form der Klassifizierung mitgeliefert wird, während dies bei der Tätigkeitsgliederung nicht der Fall ist. Die Differenz der Kategorienzahl in beiden Klassifikationssystemen ist in dieser Hinsicht offenbar nicht bedeutungslos. Zwar sind nicht alle Berufsstellungen im Schema der amtlichen Statistik von vorneherein hierarchisch einzuordnen (z.B. die Kategorien der Landwirte), und zutreffend ist auch, daß das Schema das Nebeneinander mehrerer Hierarchien umfaßt (Mayer, 1979). Hervorzuheben bleibt aber, daß die Klassifikation nach beruflichen Stellungen im Wesen hierarchisch angelegt ist. Die Klassifikationen nach Stellungen und Tätigkeiten konstituieren daher in beiden Fällen etwas Verschiedenes; und zwar nicht lediglich in dem einen Fall das Differenzierte und im anderen das weniger Differenzierte. Der Übergang ist keine Frage der Aggregation bzw. Disaggregation. Vielmehr hat der Differenzierungsgrad von Unterteilungen durchaus inhaltliche Konsequenzen. Es scheint, daß sich bei der Klassifikation sozialer Positionen in wenige und übersichtlich viele Kategorien eine hierarchische Ordnung der Kategorien immer mit aufdrängt, während sich dieser Ordnungsaspekt in dem Maße verliert, in dem die Zahl der Kategorien größer wird. Die wenigen Kategorien bedeuten Hierarchie und Bewertung und die vielen bloße Mannigfaltigkeit.

Es wäre interessant, dieser These in ihrer Allgemeinheit und nicht eingeschränkt auf Berufsklassifikationen nachzugehen. Der Versuch würde auf die anthropologischen und religionssoziologischen Arbeiten Durkheims und Mauss' führen (Durkheim und Mauss, 1901; Durkheim, 1912). Nach ihren Befunden ergibt sich aus der sozialen Herkunft der "primitiven Klassifikationen" - aus der ursprünglichen Identität dieser Begriffsbildungen mit den Totems der Klans, der Phratrien und Heiratsklassen -, daß die primitiven Klassifikationen essentiell wertbesetzte und geordnete Distinktionen sind. Am stärksten ausgeprägt ist dieser Wertaspekt bei den rudimentären dualen Schematismen (Hertz, 1909). Er verliert sich mit der Differenzierung der Be-

griffswelt, die nach Durkheim der Differenzierung des sozialen Lebens folgt, und macht schließlich einem universalisierten, affektfreien und nicht mehr an kollektive Individualitäten gebundenen Nebeneinander Platz (vgl. aus experimentalpsychologischer Sicht z.B. Langer, 1967; Zajonc, 1980). Der Status dieser Einsichten ist nicht unumstritten (Lévi-Strauss, 1963), sie machen aber hellhörig für den Umstand, daß gesamtgesellschaftliche Grobklassifikationen - z.B. als Klassen oder Schichten - durch ihre bloße Begriffsbildung eine hierarchische Bewertungsordnung mitliefern, während feinere Differenzierungen - in z.B. Familien und schließlich Personen - dies nicht tun. Diese Automatik, so scheint es, überträgt sich auf die Berufsklassifikationen nach Stellungen bzw. Tätigkeiten einfach deswegen, weil wir uns im ersten Fall mit relativ wenigen Kategorien begnügen müssen, während im zweiten der Feinheit der Differenzierung kaum Grenzen gesetzt sind.

### 2.3 Skalen

Für die Interpretation resultierender sozialer Ordnungsdimensionen bieten sich unabhängig von dem benutzten Meßverfahren und der Anzahl der betrachteten sozialen Einheiten zwei grundsätzliche Typen an: die statusbezogene oder die prestigebezogene Interpretation. Das führt in der Matrix von Tabelle 1 zu einer Verdoppelung der Einzelzellen und damit zu 16 Formen von dimensional Ordnungen, die theoretisch möglich sind.

Grundlegend für die Unterscheidung von Status und Prestige als zwei verschiedene Interpretationsgrundlagen ist ein methodisches Kriterium, das sein Gewicht auch dann behält, wenn insbesondere der Begriff des Prestiges im Fortgang eine inhaltliche Weiterbestimmung erfährt. Das Kriterium macht den Unterschied in Hinsicht auf die Frage, wer bei der Etablierung einer Status- bzw. Prestigedimension die ausschlaggebende Skalierungsinstanz ist. Zwei mögliche "Akteure" kommen in Frage: die Mitglieder des untersuchten Sozialsystems selbst oder der Forscher. Im ersten Fall ist das Produkt Ausdruck des Erlebens oder Handelns von Betroffenen, im zweiten Fall stellt es eine wissenschaftliche Intention und Setzung dar. Die Abgrenzung schließt an an die eingangs gemachte Begriffstrennung von Prestige mit einer subjektiven Bedeutungskomponente und Status als eine an äußere Merkmale gebundene

Variable. Im letzteren Fall haben wir es mit einem Auswahlproblem zu tun, das vom Sozialwissenschaftler zu lösen ist; er muß bestimmen, welches dieser Merkmale oder welche Merkmalskombination bei der Rekonstruktion sozialer Wirklichkeit als statusrelevant gelten soll und wie die Konstruktion einer Statusskala vorzunehmen ist. Soll das explizierte Kontinuum hingegen ein Prestigekontinuum sein, müssen die Betroffenen selbst zu Wort kommen, bzw. im sozialen Prozeß sind es die Mitglieder einer Gesellschaft faktisch immer schon selbst, die über die Zuweisung von Sozialprestige befinden. In Anlehnung an eine Begriffsbestimmung, die sich in der Skalierungstheorie als brauchbar erwiesen hat (Wegener, 1983c), soll der hinter einer Statusinterpretation stehende Vorgang als normatives Messen und der hinter einer Prestigeinterpretation stehende Vorgang als deskriptives Messen bezeichnet werden.

Für die Unterscheidung zwischen Status und Prestige ist in bezug auf die beiden Formen des Messens die Möglichkeit zur Skalvalidierung ausschlaggebend. Normatives und deskriptives Messen validieren sich verschieden. Eine normative Messung richtet sich in getrennten Zügen zuerst auf die Operationalisierung und erst im zweiten Schritt auf die Validierung der generierten Skalenwerte. Die Validierung erfolgt also, wenn die Skala schon fertig ist, im Rahmen eines substantiellen Modells. Dabei kann der Validierungsversuch natürlich post factum auch mißlingen, die Skala sich als unbrauchbar herausstellen. In diesem Fall wissen wir allerdings nicht, ob der Grund dafür das fehlspezifizierte Modell oder die falsche Messung ist. Beim deskriptiven Messen spielen Validierungen hingegen eine vollständig andere Rolle. Die Möglichkeit zum deskriptiven Messen besteht immer dann, wenn der Meßvorgang selbst nach Regeln definiert ist, die Bestandteil einer empirischen Theorie über den Zuordnungsprozeß von Zahlen zu Meßobjekten sind. Auf diese Weise stellt sich jede aktuell vorgenommene Messung als potentieller Testfall für die Zuordnungs- oder Meßtheorie dar und sie bezieht von daher eine Validität (Krantz, 1974). Deskriptives Messen macht zwar Validierungsversuche, die über die Theorie der eigenen Messung hinausgehen, nicht gegenstandslos; anders als beim normativen Messen richten sich diese Versuche aber ausschließlich auf den substantiellen theoretischen Entwurf, in dessen Rahmen die gemessene Skala eine Rolle spielen soll. Die Skala selbst ist ja schon vorgängig - auf die Meßtheorie bezogen - ausgewiesen.

Eine soziale Ordnungsdimension in einem Fall als - normativ gemessene - Statusskala, im anderen Fall als - deskriptiv gemessene - Prestigeskala zu interpretieren, begründet sich in der Unterschiedlichkeit der Herkunftsdomänen: Prestige ist, welche theoretische Weiterbestimmung der Begriff auch erfährt, vor allem eine symbolische Größe und entsteht aus Urteilsprozessen. Das Konzept kann daher expliziert werden unter Berücksichtigung psychologischer Transformationen, durch die Prestigeurteile entstehen. Dieses Charakteristikum, das der Prestigedimension im Gegensatz zu anderen sozialen Ordnungsdimensionen eigen ist, erlaubt ihre deskriptive Messung. Voraussetzung ist allerdings, daß eine empirisch bewährte Theorie über den psychologischen Prozeß sozialer Urteilsbildung verfügbar ist. D.h. nur eine Theorie über das subjektive Vorgehen bei der Zuordnung von numerischen Größen zu sozialen Stimulusgrößen gestattet, daß die Konstruktion einer Prestigevariable zunächst unabhängig von substantiellen Modellen, in denen diese Variable als Indikator auftritt, validiert werden kann. Nur dort, wo die theoretische Möglichkeit einer solchen Messung und vor allem ihre empirische Durchführung gegeben sind, hat eine soziale Ordnungsdimension irgend etwas mit Prestige zu tun und kommt für eine solche Interpretation überhaupt in Frage. In allen anderen Fällen sind empirisch zu spezifizierende Statusinterpretationen angemessen.

Ossowski (1962:59-67) beschreibt den formalen Unterschied zwischen Status- und Prestigegradationen implizit, indem er zwischen einfachen und synthetischen Gradationen differenziert. Das Kriterium der unterschiedlichen Meßbarkeit jedoch, das in unserer Abgrenzung als Grundlage für die Skaleninterpretation vorgeschlagen wird, macht deutlich, daß "Einfachheit" oder "Synthetisierung" sowohl im Prozeß des normativen wie des deskriptiven Messens realisiert werden können. Ossowskis Unterscheidung berücksichtigt nicht den unterschiedlichen ontologischen Entstehungszusammenhang beider Phänomene, der in der Analyse der beiden Typen des Messens allerdings seine Widerspiegelung erfährt. Darüber hinaus ist der Begriff der Einfachheit grundsätzlich vage, weil sich jede "einfache" Variable je nach dem theoretischen Zusammenhang, in den sie gestellt wird, immer auch als "komplex" rekonstruieren läßt (Popper, 1969). Dieser Hinweis ist insofern bedeutsam, weil dem Phänomen des Sozialprestiges häufig die Funktion einer syntheti-

schen und sozial-integrativen Abbildung zugeschrieben wird (Parsons, 1970; Goode, 1978; Parsons und Platt, 1973; Goldthorpe und Hope, 1974; Shils, 1968). Es ist aber nicht einzusehen, warum diese Rolle nicht auch von einer hinreichend komplex zusammengesetzten Statusvariable eingenommen werden kann. D.h. Integrativität kann für sich genommen kein Unterscheidungskriterium zwischen Prestige und Status sein.

### 3. Prestige und die Ordnung sozialer Geschlossenheit

Die Matrix möglicher sozialer Ordnungsdimensionen von Tabelle 1 differenziert ihre Zellen für die Operationalisierungsentscheidungen ausschließlich unter formalen und methodischen Aspekten. Bevor das Angebot für soziale Ordnungsskalierungen weiter untersucht wird, müssen wir um die inhaltliche Füllung vor allem des hier wichtigen Prestigebegriffs bemüht sein. Die lediglich formale Feststellung, daß eine Variable, um als Prestigevariable zu gelten, aus deskriptiven Messungen hervorgehen muß, reicht nicht aus, um den Platz dieser Variable innerhalb der Matrix zu bestimmen.

#### 3.1 Die Analogie zur Zeitlichkeit

Wo von Prestige die Rede ist, muß zwischen Prestige als gesamtgesellschaftlicher Skala und Prestige als der sozialen Wahrnehmung von der Welt unterschieden werden. Diese Unterscheidung, wenn sie nicht getroffen wird, führt zu einer Vermengung von zwei verschiedenen Begriffen, die sich hinter dem Wort verbergen und die in der Theoriebildung zum Konflikt führen. Es ist hilfreich, diese Begriffsdistinktion mit Hilfe einer Analogie aus einem vollständig anderen Wissenschaftsbereich präzise zu machen: aus dem Bereich der philosophischen Zeittheorie (Wegener, 1982a).

In einem Essay mit dem Titel The unreality of time hat der englische Philosoph John McT. Ellis McTaggart (1908) darauf hingewiesen, daß wir uns auf die Zeitlichkeit von Ereignissen in zwei unterschiedlichen Ausdrucksweisen beziehen können. Mit der einen bringen wir zum Ausdruck, daß sich ein Ereignis X entweder früher oder später als ein Ereignis Y vollzieht, sofern beide Ereignisse nicht gleichzeitig stattfinden. McTaggart nannte diese Form der Zeitlichkeit die B-Reihe der Zeit und unterschied sie von einer A-



Reihe. Diesen zweiten Typus von Zeitlichkeit drücken wir aus, wenn wir von einem Ereignis sagen, daß es entweder ein vergangenes, ein gegenwärtiges oder ein zukünftiges Ereignis ist. Beide Ausdrucksweisen bezeichnen offensichtlich etwas ganz verschiedenes, obwohl sie sich beide auf ein und dasselbe Phänomen beziehen, auf Zeit. Der Unterschied hat insbesondere mit den relationalen Eigenschaften zu tun, die die zwei Formen von Zeitlichkeit kennzeichnen. Die B-Reihe der Zeit nämlich wird konstituiert durch absolute und einmalige Relationen zwischen Ereignissen: Ein Ereignis X etwa, das früher als Y stattfindet, ist früher als Y ein für allemal, unabhängig davon, ob X oder Y vergangene oder zukünftige Begebenheiten sind. Die A-Reihe wird im Gegensatz dazu durch relative Relationen etabliert. Ereignisse der Zukunft werden unweigerlich irgendwann zu Gegenwartseignissen, und diese verändern sich zu vergangenen Ereignissen und schließlich zu Ereignissen der "grauen Vorzeit". Allerdings ist die Bestimmung dieser zeitlichen Lokation abhängig von dem Zeitstandpunkt eines Betrachters. Sie ist nur relativ auf diesen vornehmbar. Aus diesem Grund können wir aus der A-Reihen-Perspektive sogar von Ereignissen mit einer vergangenen Zukunft sprechen, d.h. von Ereignissen, die zukünftigen Charakter für vergangene Beobachter, aber vergangenen Charakter für gegenwärtige und zukünftige Beobachter besitzen.

Diese Begriffsanalyse McTaggarts hat zu der Schlußfolgerung geführt, daß Zeit - als Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft und als Früher bzw. Gleichzeitig - keine Entität mit Wirklichkeitscharakter ist. Denn die B-Reihe, d.h. die Ordnung nach Früher bzw. Gleichzeitig, setzt logisch die A-Reihe mit ihren Vergangenheits-, Gegenwarts- und Zukunftsdeskriptoren voraus, um nicht nur als eine schwache Ordnung, sondern spezifisch als eine zeitliche Ordnung verstanden zu werden. Aber die Deskriptoren der A-Reihe sind relativ und können in bezug auf ein Früher/Gleichzeitig gar keine Ordnung etablieren (McTaggart, 1908: §§ 325-333).

Sowohl diese Schlußfolgerung als auch die Trennung der absoluten und relativen Bestimmungsrelationen der Zeit haben ihre formale Entsprechung im Prestigebegriff. In bezug auf eine ganze Gesellschaft weist das, was gewöhnlich als die Prestigeordnung dieser Gesellschaft bezeichnet wird, Ordnungsrelationen auf, die der Art nach denen entsprechen, die McTaggart der B-Reihe der Zeit zurechnet. Es sind Relationen der Form "X ist größer (be-



sitzt höheres Prestige) als Y". Die Vorstellung, die wir mit diesen Relationen verbinden, ist, daß sich mit ihrer Hilfe alle Mitglieder einer Gesellschaft auf einer generellen Prestigeskala plazieren lassen. In gleicher Weise wie die Relationen "früher als" bzw. "gleichzeitig mit" eine absolute und einmalige Zeitordnung unter diesem Aspekt etablieren, etablieren die Relationen "hat höheres Prestige als" bzw. "ist prestigegleich mit" eine absolute Prestigeordnung. Sie ist unabhängig von Standorten und Betrachtungsperspektiven. Betrachter überhaupt sind für die gesamtgesellschaftliche Prestigeordnung irrelevant, weil diese Ordnung sozusagen ein Bestandteil einer Gesellschaft ist, eine Koordinate, nach der sie vermessen werden kann. Es ist aus diesem Grund angebracht, diesen Prestigetypus als die B-Reihe des Sozialprestiges zu bezeichnen und ihn derart mit McTaggarts Begrifflichkeit in der Zeitdomäne formal in Parallele zu setzen.

Der andere Typus ist relativ auf die Person, die Prestige erlebt, wahrnimmt und bewertet. Aus dieser Perspektive wird Prestige vom Binnenstandpunkt einer Gesellschaft betrachtet. Es handelt sich um Prestige, das Inhaber sozialer Positionen Inhabern anderer sozialer Positionen zuschreiben, eine kontingente Attribution also, die je nach sozialer Lage des Beobachters und Beurteilers anders ausfallen kann. Die Ordnung, die hier etabliert wird, ist standortbezogen und subjektiv; d.h. im Ganzen haben wir es mit einer Vielfalt derartiger subjektiver Ordnungen zu tun. Die Parallele zur Zeitbeschreibung liegt dabei auf der Hand: Auch dort finden wir Deskriptoren, die relativ sind, insofern es vom zeitlichen Standort des Betrachters abhängt, ob ein Ereignis als vergangenes, gegenwärtiges oder zukünftiges zu bezeichnen ist. Mit Blick auf McTaggarts Unterscheidung ist es daher naheliegend, der subjektiven Prestigeordnung den Namen A-Reihe des Sozialprestiges zu geben und diese Ordnung strikt von der strukturellen B-Reihe getrennt zu halten.

Weil man diese Unterscheidung am Prestige-Begriff machen muß, gilt für ihn wie für den Begriff der Zeit, daß er nicht simultan sowohl die A- als auch die B-Reihe umfassen kann. Der Versuch, den Prestigebegriff mit diesem Doppelcharakter zu versehen, würde ihn zu etwas empirisch Nicht-Wirklichem und Existenzunfähigem machen (Wegener, 1983a). Dies ist, was wir von der Analogie mit der Zeitlichkeit lernen können. In der Prestigeforschung allerdings

ist der Schritt, Prestige unter den zwei getrennten Aspekten zu konzipieren: als nicht-relative soziale Hierarchie und als unabdingbar relative Wahrnehmung dieser Hierarchie, noch nicht vollzogen worden. Prestige wird hier in einer begrifflichen Unordnung als etwas gedacht, das zwar aus subjektiven Urteilen hervorgeht, aber gleichzeitig als gesellschaftliche Strukturkomponente existiert.

### 3.2 Prestige als Kongenialität und Konstruktion

Glauht man den Referenzen des Forschungsgebiets, dann geht die Doppelkonzeption von Sozialprestige auf Max Weber zurück. Die bloßen Zitiergewohnheiten jedoch, so muß mit Nachdruck eingeräumt werden, vermitteln in dieser Hinsicht ein völlig falsches Bild. Hinweise auf jene klassischen Stellen, in denen Weber (1972:531-540) den Begriff der "sozialen Ehre" einführt, fehlen zwar nie. Die Bezugnahmen auf Weber verhaken sich jedoch regelmäßig an seiner Feststellung, daß es die Verteilung der sozialen Ehre (oder des "Prestiges") in einer Gesellschaft sei, die die "soziale Ordnung" dieser Gesellschaft charakterisiere (S.531). Aus dieser Behauptung wird geschlossen, daß Prestige ein Strukturmoment einer Gesellschaft ist und gesellschaftsrelevante Qualitäten von Personen und deren Bewertung widerspiegelt. In Wahrheit zeigt sich, daß Webers Konzept von Prestige solche Deutungen gerade ausschließt. Soziale Ehre ist bei ihm eng an die Idee von Ständen und "ständischem Bewußtsein" geknüpft und definiert sich nur in Wechselwirkung mit dieser Idee.

"Soziale Ehre (findet) ihren Ausdruck normalerweise vor allem in der Zumutung einer spezifisch gearteten Lebensführung an jeden, der dem Kreis angehören will"(1972:535). Bzw. umgekehrt: Ständische Lagen "bezeichnen jede typische Komponente des Lebensschicksals von Menschen, welche durch eine spezifisch, positive oder negative, soziale Einschätzung der 'Ehre' bedingt ist, die sich an irgendeine gemeinsame Eigenschaft vieler knüpft" (1972:534).

Zwar bringt eine ständische Ordnung danach soziale Ungleichheit zum Ausdruck, nämlich etwa durch die Selektivität von Sozialbeziehungen, die Regulation von Zugangschancen oder die Marktmonopolisierung materieller oder ideeller Güter. Aber diese Ungleichheiten ergeben sich nicht aus einer Ordnung der Individuen nach unterschiedlichen Prestigestufen, die ihren Wert

bestimmen und sie in eine allgemeine Reihe bringen. Es sind vielmehr die komplexen Mechanismen "ständischer Schließung", der Sicherung von Exklusivität, und die komplementären Prozesse der selektiven Öffnung, die in nicht-ständische Ordnungszusammenhänge hinauswirken und ihren Beitrag zur Verfestigung einer Privilegienhierarchie leisten. Es ist sogar die Webersche Einführung von Ständen und insbesondere der ethnischen Gemeinschaftsbeziehungen (1972:234-240) als Wert- und Lebensstilgemeinschaften, die zu der Einsicht führen muß, daß die Vorstellung einer einheitlichen Verteilung sozialer Ehre, die die ganze Gesellschaft erfaßt, unmöglich ist. Die an die Wertmaßstäbe, Weltsichten und Sitten von Gruppen gebundene subjektive Ordnung fällt ja von der Warte unterschiedlicher Gruppen anders aus. Sie ist immer so beschaffen, daß sie Gültigkeit und Evidenz für nur jeweils die eigene Gruppe hat. Nicht zuletzt sind die Kongenialität von Prestigeurteilen selbst und die Tatsache, daß andere anders urteilen, eine der Grundlagen ständischer "Dazugehörigkeit". Weit davon entfernt, die empirische Basis einer gesamtgesellschaftlichen Prestigeordnung zu sein, ist die soziale Ehre eine mit dieser Ordnung sogar unverträgliche Vorstellung. Kurz: Webers Begriff der Ehre handelt von der A-Reihe des Sozialprestiges, von subjektiven Ordnungen, nicht von Prestige als einer B-Reihe.

Die Konzeption des Sozialprestiges als B-Reihe hingegen hat funktionalistische Ursprünge und meint einen ganz anderen Tatbestand, nämlich die nicht-relative Sozialordnung in bezug auf Individuen. Allerdings: Die Trennung des B-Reihen-Verständnisses vom A-Reihen-Verständnis gelingt nicht einwandfrei. Zwar ist Prestige nach dem Bauplan funktionalistischer Gesellschaften die ausschlaggebende, objektive Schichtungsvariable; die Verteilung dieser Größe erfolgt jedoch auf der Basis subjektiver und öffentlicher Bewertungsakte. Vermittels eines "unconscientiously evolved device" der Gesellschaft (Davis und Moore, 1945:243) werden Individuen in Obereinstimmung mit den von ihnen gezeigten, unter Umständen knappen Leistungen in den Genuß von Prestigezuweisungen gebracht. Sie werden im Konsens geschätzt und dieserart nicht nur belohnt und motiviert, sondern zugleich in eine Ordnung gestellt. Die Analogie zur Zeitlichkeit macht sofort deutlich, was hier versucht wird: Das Prestige der funktionalistischen Schichtungstheorie soll Strukturmetrik nicht weniger als subjektive Ordnung sein. Dabei erweist sich die logische Unmöglichkeit der funktionalistischen Anwendung sogar als eine pe-

titio principii: Wenn der Begriff nämlich zugleich beides ausdrücken soll, das bloße Deskriptionsmaß für soziale Höhe und das Bündel bewertender Einzeleinstellungen, die in ihrer sozialen Wirksamkeit und Einhelligkeit die Hierarchie konstituieren, dann wird deutlich, daß der Begriff das, was er etablieren will, immer schon voraussetzt: In ihrem symbolischen Aspekt ist die hierarchische Sozialordnung eine Funktion der subjektiven Prestigeurteile, die aber nur veridikal gefällt werden können, sofern die fertige Ordnung bereits als gegeben vorliegt. Diese Denkfigur hat das Muster der Prestigeforschung nun allerdings auch dort geprägt, wo diese Forschung den Versuch unternommen hat, sich von den funktionalistischen Vorgaben zu befreien. Auch dann nämlich, wenn in theoretischen Expositionen nicht mehr von sozial nützlichen und bestandserhaltenden Leistungen die Rede ist, die Prestige legitimieren, sondern von anderen Kriterien, bleibt der begriffsimmanente Widerspruch zwischen "A" und "B". Shils' (1968, 1975) "charismatische Qualitäten" und Unterordnungsgesten, Eisenstadts (1968, 1971) Idee der "Wertmanifestation" als Prestigebasis und auch die austauschtheoretischen Versuche der Prestigeerklärung (Blau, 1964; Homans, 1972; Goode, 1978) präsentieren Prestige immer in seiner Doppelqualität: als objektive Strukturvariable und als subjektive Bewertung. Selbst Goldthorpes und Hopes (1974) theoretisch zurückgenommener Anspruch, nach dem Prestigezuweisungen lediglich diffuse, mit sozialen Positionen assoziierte "Güte" darstellen, weist die Variable als einheitliche hierarchische Dimension aus, während diese Güte zugleich aber der Inbegriff alles dessen sein soll, was von Individuen für erstrebenswert und angenehm gehalten wird. Bei Hopes (1982) Oberarbeitung dieser Theorie wird die Gleichsetzung von Struktur und Wertung allemal deutlich, wenn nämlich als Basis für Prestige die moralische Bewertung (der Elite) identifiziert wird.

Die Spuren, die die enge Verquickung der Prestigeforschung mit der Soziologie des Funktionalismus - und nicht mit der Max Webers - hinterlassen hat, zeigen sich vor allen Dingen dort, wo diese Forschung empirisch wird. Im Gefolge der Untersuchung von North und Hatt (1947) hat die Vorstellung, daß individuelle Bewertungsakte die Sozialstruktur bilden, zu der großen Fülle von Skalierungsvorhaben geführt, in denen Befragte das soziale Ansehen von sozialen Positionsinhabern einschätzen sollen. Es fällt leicht, diese Untersuchungen im einzelnen unter Methoden- und insbesondere skalierungstheo-

retischen Gesichtspunkten zu kritisieren (Coxon und Jones, 1978; Wegener, 1979).<sup>1)</sup> Eine solche Kritik trifft aber gar nicht das Niveau der eigentlichen Schwachstelle dieser Forschung. Denn gleichgültig, welches Vorgehen hier im Detail gewählt wird, es führt immer zu einer Interpretationslücke: Bei der Skalenkonstruktion aus den einzelnen Prestigeurteilen ist nicht zu vermeiden, daß das individuelle Erleben und Handeln, das als empirische Basis dient, umschlägt in eine bloße Ausstattungsvariable. Wer in dieser Situation die Validierung im Rückgriff auf individuelle Bewertungskriterien sucht (u.a. Reiss, 1961; Gusfield und Schwartz, 1963; Goldthorpe und Hope, 1974), strebt die Interpretation der strukturellen Prestigevariable mit Mitteln der alltagssprachlichen Assoziationen von "privaten" Prestigeaanmungen an und verläßt damit die Begriffsebene, für die eine Bedeutung gesucht wird. Man kann Prestige nicht auf der Ebene der A-Reihe operationalisieren und daraus Validitätsansprüche für die B-Reihe ableiten. Wer daraus freilich die Konsequenz zieht und einer Prestigeskala durch die empirisch gefundenen korrelativen Zusammenhänge mit anderen gesamtgesellschaftlichen Aggregationsmaßen Bedeutung verleihen will (u.a. Featherman und Hauser, 1976; Cullen und Novick, 1979), verliert den Begriff. Er validiert die Skala als Ausstattungs- oder Statusskala. Die Schlußfolgerung, die unvermeidlich ist, ist uns parallel aus der Theorie McTaggarts vertraut: Als B-Reihe ist Sozialprestige überhaupt nicht zu validieren. Stattdessen sind Prestigeskalen aufzufassen als Konstruktionen, die - in Anwendung normativen Messens - ihre Interpretation immer erst nachträglich erhalten. Die Interpretation als gruppengebundene Kongenialität und subjektive Bewertung, die Interpretation als A-Reihe des Sozialprestiges also, fällt dabei aus.

### 3.3 Prestigeordnung als Schließungsordnung

Die Interpretationsschwierigkeiten, die sich bei dem Übergang von der A-Reihe des Sozialprestiges zur B-Reihe ergeben, haben ihren Grund auch in dem betrachteten Zuordnungsniveau: Während die Versuche, eine Prestigeskala als lineare gesamtgesellschaftliche Ordnung zu konstruieren, sich auf Individuen und auf individuelle Rollen richten, ist die Idee der Kongenialität immer nur auf Gruppen und unterscheidbare soziale Formationen anwendbar. Webers Begriff der "sozialen Ehre" ist in diesem Sinne ein Kollektivbegriff. Prestige als (funktionalistische) Schichtungsvariable hingegen

drückt ein Kontinuum in bezug auf die Einzelmitglieder einer Gesellschaft aus. Aus diesem Grund ist die analytische Trennung der beiden Prestigeformen mehr als eine semantische Spitzfindigkeit. Die eine Prestigeform schematisiert Gesellschaft nach Dimensionen und linearen Kontinuen; sie plant keine Brüche und Diskontinuitäten, dafür aber die prinzipielle Offenheit der Zugangschancen ein. Aus der anderen Perspektive hingegen ist Gesellschaft vor allen Dingen eine Verschachtelung von abgegrenzten sozialen Gruppen, die nicht über ungestörte quantitative Marktbeziehungen in Verbindung stehen, sondern über die Mechanismen sozialer Schließung. In diesem letzten Fall wird Ordnung nicht auf Individuen, sondern auf Gruppen bezogen konstituiert, d.h. Einzelmitglieder tauchen in dieser Ordnung nur auf, insofern sie Mitglieder von Unterformationen sind. Voraussetzung für die Existenz einer solchen Ordnung ist allerdings, daß die vielfältigen Mechanismen der sozialen Schließung unter irgendeinem Gesichtspunkt Transitivität herstellen. Insofern Prestigezuschreibungen als Anerkennung von Kongenialität selbst Mechanismen der sozialen Schließung und Gruppenbildung sind, stellt sich angesichts des Dilemmas zwischen der A- und B-Reihe die Frage, ob die Prestigeordnung sich nicht als soziale Schließungsordnung rekonstruieren läßt. In diesem Fall würde das Validitätsdilemma nicht auftreten, weil die Ordnung ihre Ursache in Prestigeurteilen hätte, durch die sich soziale Gruppen voneinander abgrenzen. D.h. die Ordnung bezieht sich in diesem Fall gar nicht mehr auf Individuen, ihre Leistungen und Attribute, sondern auf zusammengesetzte soziale "Einheiten", zwischen denen die Prozesse sozialer Schließungen eine Ordnung herstellen.

Der Begriff der sozialen Ehre ist noch ganz an das lokale, ständische Wertverständnis gebunden und eine Facette spezifischen Lebensstils; die Vorstellung einer darüber hinausweisenden Ordnungsfunktion wurde von Weber nicht ausgearbeitet. Ein Schritt in diese Richtung wird mit der Generalisierung des Begriffs der sozialen Schließung von Parkin (1974, 1979) unternommen. Parkin geht von den bekannten Anomalien aus, die unvermeidbar sind, wenn man die Strukturierung einer Gesellschaft in disjunktiven, sich gegenseitig logisch ausschließenden Klassen denkt (Ossowski, 1962:55ff, 114ff). Während eine Schematisierung in Klassen zwar Interklassenbeziehungen auf der Basis des Antagonismus, der die Klassen definiert, rekonstruieren kann, sind Intraklassenbeziehungen auf die Zuhilfenahme ganz anderer,

aus dem Antagonismus nicht ohne weiteres ableitbare Prinzipien angewiesen. Die Rolle, die intermediäre Ebenen des Schichtungssystems, kontradiktorische Klassenpositionen ebenso wie die faktischen Gegensätze zwischen Kulturgruppen, ethnischen Minderheiten oder auch der Geschlechter spielen, fallen aus einer strengen Klassenschematisierung heraus und bedürfen der Exhaustion. Mit dem Begriff der sozialen Schließung tritt diese Problematik nicht auf, weil der Begriff auf unterschiedlichen Abstraktionsniveaus konkretisiert werden kann. Unter Schließung versteht Parkin mit Weber den Prozeß, durch den soziale Gruppen Vorteile zu maximieren suchen, indem sie den Zugang zu Privilegien, Ausstattungen, Erfolgchancen und Wissensmöglichkeiten auf einen bestimmten Kreis von Auserwählten einschränken. Das "Maß" für die Zulassung stellt sich von Fall zu Fall anders dar, ist aber immer an irgendein äußerliches Merkmal oder ein Bündel solcher Merkmale gebunden, das gewissermaßen als Eintrittskarte (bzw. als Stigma, wenn die Merkmalskombination fehlt) fungiert. Bei Weber bleibt es bei der konkreten Beschreibung von Schließungsprozessen auf den Ebenen ökonomischer Marktbeschränkungen (Weber, 1976:33ff, 201ff) oder von Lebensstilgemeinschaften (1976:234ff, 531ff). Schließung ist dabei in erster Linie Ausschließung. Parkin hält dem entgegen, daß jede Form der sozialen Abgrenzung und des Vorenthaltens von Gütern Gegendruck bei denen erzeugt, die ausgeschlossen werden. Schließungen sind insofern als doppelgerichtete und gegenläufige Handlungsformen zu begreifen: als Exklusion und als versuchte Usurpation. Wie Parkin sich ausdrückt: Exklusion äußert sich in einem Druck "nach unten" und Usurpation in einem Druck "nach oben". Die Erscheinungsweisen, die die gegeneinander gerichteten Schließungspraktiken im einzelnen annehmen, sind vielfältig; Sozialsysteme sind diesbezüglich erfindungsreich. Wichtig ist aber, daß diese Praktiken nicht notwendig allumfassend sind und die Trennung zwischen ausschließenden und ausgeschlossenen Gruppen in jeder Hinsicht zementieren. "Kollektivistische" Schließungsregelungen, nach denen Mitglieder einer Gruppe von schlechthin allen Ressourcen (außer von denen der unmittelbaren Reproduktion) ausgeschlossen sind, nur weil sie die kollektiven Attribute dieser Gruppe tragen, sind nach Meinung Parkins in der Entwicklung moderner Industriestaaten selten. Sie werden ersetzt durch "individualistische" Schließungsstrategien, für die individuell zu realisierende Eigenschaften maßgebend sind. Die Bedeutung, die Bildungszertifikate haben, die relative Autonomie sozialer Beziehungen außerhalb des Arbeits-



platzes und ihre graduelle Loslösung von Klassenstigmatisierungen, schließlich auch die Durchsetzung legaler, politischer und sozialer Bürgerrechte (Marshall, 1973) sind Indizien für diesen Ablösungsprozeß der kollektivistischen Spielarten der Schließung durch individualistische. Insbesondere erhalten die usurpatorischen Schließungsmöglichkeiten ihre Schubkraft wesentlich von dem individualistischen Gebrauch, der von ihnen gemacht wird - über den Appell an die bürgerliche Achtung kollektivistischer Diskriminierung. Die Folge ist, daß wir heute einer Vielfalt hierarchisch geordneter sozialer Formationen begegnen, nicht nur einer einzigen Dichotomie, die alles teilt und alles in zwei entgegengesetzten Blöcken entgegengesetzt.

Aus formaler Sicht muß die Explikation Parkins durch zwei Prinzipien rekonstruiert werden: durch das Prinzip der inhaltlichen Neutralität und durch das der multiplen Relationierung. Beide Prinzipien machen einsehbar, inwiefern Schließungsordnungen als Prestigeordnungen interpretiert und empirisch validiert werden können.

Unter der inhaltlichen Neutralität sozialer Schließungsmechanismen wird hier der Umstand verstanden, daß die Dynamik der Exklusion bzw. Usurpation ihre Ursache in vielfältigen konflikterzeugenden Interessenlagen haben kann und keineswegs etwa auf die Dichotomie des Besitzes und Nicht-Besitzes von Produktionsmitteln zu beschränken ist. Man wird entsprechend von Ausbeutung allgemein stets dann sprechen müssen, wenn die Ressourcenausstattung einer Gruppe kausal bedingt ist durch die Ressourcenverweigerung in bezug auf eine andere Gruppe (Roemer, 1982). Bei Parkin liest man entsprechend:

"Exploitation here defines the nexus between classes or other collectivities that stand in a relationship of dominance or subordination, on whatever social basis. ... Relations of dominance and subordination between bourgeoisie and proletariat, Protestants and Catholics, whites and blacks, men and women, etc., can all be considered as exploitative in the neo-Weberian sense" (1979:46).

Das Denken in Schließungskategorien stellt für eine solche Generalisierung des Ausbeutungsbegriffs den übergeordneten Konzeptionsrahmen zur Verfügung und ermöglicht die dynamische Rekonstruktion von Klassenstrukturen auf der Basis von Produktionsverhältnissen ebenso wie es die Möglichkeit der Be-



freierung davon schafft. Marxistische Theoretiker befinden sich de facto häufig längst auf dem Weg zu dieser Verallgemeinerung des Ausbeutungsvokabulars, ohne daß die relative und historisch bedingte Dominanz, die den Produktionsverhältnissen eingeräumt wird, dabei in den Hintergrund treten muß. Die Bedeutung, die Poulantzas (1974) den politischen und ideologischen Kriterien für die Klassenstruktur beimißt, ist nur ein Beispiel. Ein weiteres Beispiel wird durch die bemerkenswerte Revision gegeben, die Wright (1983) seinen früheren Arbeiten (1978, 1979) unterzieht. Wright schließt sich hier den spieltheoretischen Argumenten Roemers (1982) an, nach denen Ausbeutungsverhältnisse durch die Rückzugsregeln definiert werden, über die Ausgebeutete theoretisch verfügen. Dabei gibt es ebensoviele typische Ausbeutungsverhältnisse wie Kommoditäten, die Teilnehmer theoretisch zurückhalten und einem Zugriff entziehen können. Wright sieht vier prinzipielle Güterarten, die auf gesellschaftlichem Niveau Ausbeutung bestimmen: den Besitz von Arbeitskraft, von Produktionsmitteln, von bürokratischer Entscheidungsmacht und von zertifizierten Fähigkeiten. Man muß Wright nicht in seiner Gleichsetzung dieser vier so definierten Ausbeutungsverhältnisse mit historischen Gesellschaftsformen folgen, um einzusehen, daß diese Verhältnisse als konkurrierende Ausbeutungsformen nicht anders als im Rahmen einer übergreifenden Schließungslogik gedacht werden können. Die inhaltliche Neutralität von Exklusion und Usurpation erlaubt die Integration dieser (und anderer) Ausbeutungsverhältnisse. Sie bildet die Dynamik dieser Verhältnisse ab, während die bloße Mehrdimensionalität von Unterschieden Gefahr läuft, bei den statischen Taxonomien stehen zu bleiben, wie sie uns etwa Parsons angeboten hat.

Das zweite formale Prinzip von Schließungsmechanismen, das Beachtung finden muß, ist die multiple Relationierung. Der Begriff der Schließung endet nicht bei Dichotomien. Schließungen setzen sich vielmehr innerhalb der sich reziprok ausschließenden sozialen Formationen selbst fort und führen zu einer Vielfältigkeit von Teilungen, parallelen Segmentierungen und Unter- und Oberordnungsverhältnissen. Der Feinkörnigkeit, mit der man der Realität derartiger Relationierungen nachgehen kann, sind kaum Grenzen gesetzt. Man wird Ausschließungspraktiken finden, die Gruppen, die selbst stigmatisiert sind, auf andere anwenden, um sich dadurch eigene Monopolisierungsvorteile zu verschaffen; man wird Gruppen finden, die gleichzeitig beide Schlie-

Bungsformen zu handhaben wissen: Exklusion "nach unten" und Usurpation "nach oben". Schließlich sind beide Praktiken auch "horizontal" anwendbar. Während sich Prozesse der multiplen vertikalen Schließungen (auf deren Darstellung Parkin sich beschränkt) am auffälligsten gegen Minoritäten und Randgruppen richten und sich festmachen an Hautfarbe, Glaubenszugehörigkeit, Nationalität und Sprache, Geschlecht und sogar Alter, finden sich neben den vertikalen auch horizontale Schließungsvorgänge vor allem bei der Herausbildung von Arbeitsmarktstrukturen (Kreckel, 1983). Grundsätzlich muß man aber davon ausgehen, daß sich die unterschiedlichen, innerhalb von Klassengrenzen vorfindbaren Schließungsprozesse immer nebeneinander und gleichzeitig abspielen und auf diese Weise zu einer komplexen, sowohl hierarchischen als auch niveaugleichen Relationierung eines Gesellschaftssystems oder Gesellschaftssubsystems führen.

Diese Relationierungen implizieren, zusammen mit der inhaltlichen Neutralität der Relationierungen, die Existenz einer Ordnungsstruktur, die sich formal aus den Dominanz-Indifferenzrelationen jeweils zwischen Paaren von sozialen Gruppen ergibt. Unabhängig von den einzelnen Schließungs-"Anlässen", die analysiert werden können, führt die Logik von Ausschließung und Usurpation zu einer Schließungsordnung in bezug auf soziale Formationen. Diese Ordnung wird durch die Integration unterschiedlicher Ausbeutungsrelationen etabliert und äußert sich in der Möglichkeit bzw. der Verhinderung des Zugangs zu den materiellen oder intellektuellen Ausstattungen sozialer Gruppierungen. Die "mittelbare Strukturierung von Klassenverhältnissen" bei Giddens (1973:129ff) drückt dieselbe generalisierte Idee der sozialen Relationierung aus, obwohl die Betonung der mit dieser Strukturierung verbundenen Mobilitätschancen, die auch Goldthorpe (1980) in den Vordergrund stellt, lediglich einen Spezialfall der umfassenderen Schließungsmechanismen zum Ausdruck bringt. Eine Schließungsordnung bildet sich überhaupt auf der Grundlage von schwachen Ordnungsrelationen in Hinsicht auf die Verfügbarkeit von Kommoditäten. Es muß dabei offen bleiben, ob das Resultat durchgängig transitiv, konnex und eindimensional ist oder nicht. Es kann aber immer durch die Beschränkung auf nur bestimmte Ausschlußrelationen - z.B. die vertikale Ausschließung in bezug auf Berufspositionen (Sørensen, 1979) - als eindimensional rekonstruiert werden. Wenn eine solche Rekonstruktion einer strukturellen sozialen Ordnung gelingt, liegt es nahe, als

empirische Hypothese die Parallelität der sozialen Schließungsordnung mit einer Prestigeordnung aufzustellen, d.h. die Prestigevariable nicht an Statusdimensionen, sondern an einer Strukturkomponente zu validieren, in bezug auf die wir erwarten, daß Prestigeurteile selbst eine strukturgebende Rolle spielen.

#### 4. Die Interdependenz von Meßmethoden, Klassifikationen und Skalen

Wir betrachten wieder Tabelle 1. Bei Berücksichtigung der Begriffsklärungen in bezug auf die Meßmethoden, die Klassifikationsstrategien und die beiden Interpretationstypen für die resultierenden Skalen ergibt sich eine Interdependenz zwischen den Elementen dieser drei Faktoren, womit gemeint ist, daß nicht alle Kombinationen von Meßoperationen logisch möglich sind. In Tabelle 1 gibt es folglich Leerzellen. Der Versuch, sie empirisch ausfüllen zu wollen, würde zu Inkonsistenzen in Hinsicht auf die Eigenschaften führen, die wir expliziert haben.

(a) Am deutlichsten treten diese Inkonsistenzen ans Licht, wenn man die "Kreuzung" zwischen den Klassifikationstypen und den Skalenarten betrachtet. Von den hier theoretisch möglichen vier Kombinationen sind nur zwei sinnvoll, nämlich die Kombination Berufsstellung/Status und die Kombination Berufstätigkeit/Prestige. Diese Reduktion ist auf die Hierarchie- und Bewertungsimplication zurückzuführen, die in einer Kategorisierung nach beruflichen Stellungen enthalten ist. Bei Grobklassifikationen sozialer Positionen ist, wie wir sahen, die Klassifikation selbst bereits Ausdruck einer Hierarchiebildung. Selbstverständlich kann man versuchen, die Kategorien dieser Klassifikationen mit metrischen Scores zu versehen, aber eine solche Skalierung ist nur sinnvoll auf der Basis jenes Hierarchieaspekts, der der Einteilung bereits zugrundeliegt. Bei Berufsstellungen ist dies der auf Gehaltsgruppen und Eingangsqualifikationen beruhende formal-juristische Statusaspekt. Diese Dimension der Messung wird also im Zuge der Klassifikation normativ vorgegeben, so daß gemäß der formalen Unterscheidung zwischen Status und Prestige für Berufsstellungen immer nur eine Statusinterpretation der Quantifizierung in Betracht kommt. Wenn umgekehrt richtig ist, daß sich bei der Verfeinerung der Positionsklassifizierung der implizite Bewertungsaspekt verliert und einem bloßen Nebeneinander der Elemente Platz macht -

wie bei der Einteilung nach beruflichen Tätigkeiten - dann hat hier eine Prestigemessung ihren Ort. Bei der Klassifikation nach beruflichen Tätigkeiten ist der "Akteur" der Skalierung derjenige, der Prestige wahrnimmt und nach eigenem Gutdünken ein Werturteil fällt. Die Klassifikation gibt den Ordnungsgesichtspunkt hierfür nicht vor, so daß die Möglichkeit einer deskriptiven Rekonstruktion des psychologischen Urteilsverhaltens gegeben ist. Natürlich lassen sich berufliche Tätigkeitsgruppen auch mit Hilfe vorgegebener Statusvariablen quantifizieren; man kann die gemittelten empirischen Einkommenslagen oder Ausbildungsinvestitionen dafür zur Grundlage machen. Forschungspraktisch stößt man dabei aber an die Grenze der Kontinierlichkeit eben dieser Variablen: Es gibt z.B. nur eine sehr begrenzte Anzahl unterschiedlicher Ausbildungsniveaus; und die Einkommensverhältnisse unterscheiden sich, jedenfalls in den unteren Lagen, nur geringfügig. Am Ende bildet man mit einer Statusskalierung von beruflichen Tätigkeiten faktisch weiter nichts als die Hierarchie der beruflichen Stellungen ab, wobei zudem Einzelfälle unvermeidlich fehlplaziert werden, da ja ein und dieselbe berufliche Tätigkeit auf ganz unterschiedlichen Niveaus in der beruflichen Stellungshierarchie ausgeübt werden kann.

Aus diesen Zusammenhängen wird klar, daß die Matrix möglicher sozialer Ordnungsdimensionen, die sich aussichtsreich operationalisieren lassen, zusammenschrumpft. In Tabelle 1 können nur noch die Zellen 1-4 und 13-16 als besetzbar gelten: Bei der Klassifikation nach Berufsstellungen erwarten wir Statusskalen, bei der Klassifikation nach beruflichen Tätigkeiten Prestigeskalen.

(b) Die Berücksichtigung des Methodenfaktors setzt zusätzliche Restriktionen. Offensichtlich ist vor allem, daß eine Indexskalierung immer nur eine Statusmetrik zum Resultat haben kann, keine Prestigeskala. Das bedarf keiner weiteren Erläuterung, weil die Methode der Indexkonstruktion so definiert ist.

(c) Bei der Dimensionierung von Interaktionsmatrizen ist die Frage "Status oder Prestige?" nicht in gleicher Weise trivial zu beantworten. Denkbar ist beides, d.h. eine Interaktionsskalierung könnte sich sowohl auf berufliche Stellungen als auch auf Tätigkeiten und entsprechend auf Status bzw. Pre-

stige richten. Betrachtet man allerdings die empirischen Untersuchungen, die das "Interaktionsparadigma" zugrundelegen, findet man ausschließlich, daß berufliche Stellungskategorien zur Basis genommen werden bzw. daß dort, wo die Relevanz beruflicher Tätigkeiten propagiert wird (z.B. bei Pappi, 1973), die Tätigkeitskategorien in der Durchführung zu wenigen Kategorien zusammengefaßt werden, so daß auch in diesen Fällen eine Grobklassifikation vorliegt. Der Grund für diese Forschungspraxis liegt auf der Hand: Bei einer großen Anzahl von Kategorien werden die entsprechenden Matrizen zu groß, um sich erhebungstechnisch noch füllen zu lassen. Jedoch ist das nur eine äußerliche Erklärung. Hinter der forschungsökonomischen Beschränkung verbirgt sich auch eine methodische Notwendigkeit. Wenn man die Assoziationen in bezug auf eine sehr differenzierte Gliederung der Positionselemente untersucht und eindimensional abbilden will, müssen die Gesichtspunkte der sozialen Distanz und der sozialen Hierarchie nicht notwendig zusammenfallen. Als Konsequenz horizontaler Schließung nämlich wird empirisch zwischen zwei an und für sich niveaugleichen Positionsgruppen eine nur geringe Interaktionsdichte zu beobachten sein, was seinen Niederschlag in einer großen rekonstruierten Interpunktdistanz findet. Dieser Umstand führt in dem Maß zu artifiziellen Ergebnissen, indem die Zahl der zu skalierenden Elemente groß ist und angenommen werden muß, daß es nicht nur vertikale, sondern auch horizontale Interaktionsbarrieren gibt. Belegt wird diese Behauptung z.B. durch die "hufeisenförmigen" zweidimensionalen Konfigurationen, die sich in der Regel auch bereits auf der Basis vergleichsweise weniger Berufspositionen, die skaliert werden, finden (z.B. Coxon und Jones, 1978). Typisch ist auch, daß sich insbesondere landwirtschaftliche Berufe nicht in ein eindimensionales Konfigurationsschema einfügen lassen (anschaulich etwa bei Mayer, 1977; Featherman und Hauser, 1978), denn für Inhaber dieser Berufe fehlen allein schon aus geographischen Gründen gleichberechtigte Interaktionschancen mit den Inhabern anderer Berufe. Das heißt aber, daß eine Interaktionsskalierung von sozialen Positionen nur in den Fällen bedeutungsvoll ist, in denen die Klassifikation der Positionen bereits unter dem bestimmten Aspekt der "differentiellen Assoziation" (Reuband, 1974) vorgenommen wird, der für die untersuchten Interaktionen eine hierarchische Limitierung darstellt. Eine solche externe Vorgabe ist für die Klassifikation nach Berufsstellungen gegeben, nicht aber für Tätigkeiten, weswegen wir als

Produkt von Interaktionsskalierungen entsprechend mit Statusmessungen rechnen.

(d) In bezug auf die dritte Meßmethode, die Reputationsskalierung, ist umgekehrt nicht weniger deutlich, daß sie im Sinne unserer Kriterien Prestigemessungen liefert und sich auf eine positionelle Feingliederung beziehen muß, der kein Hierarchieaspekt immanent ist. In diesem Fall besteht die Möglichkeit einer deskriptiven Messung von Urteilsintensitäten. Nach dem Vorangegangenen dürfte allerdings klar sein, daß die endgültige Validität einer Reputationskala als Prestigeskala sich über die Quantifizierung von Positionsstrukturen ausweisen muß. D.h. die Behauptung einer Prestigeskala in bezug auf berufliche Tätigkeiten richtet sich als empirische Hypothese zugleich auf die Reputations- und die Strukturskalierung.

Unter dem Gesichtspunkt der logischen Verträglichkeit von Meßmethoden, Klassifikationen und Skaleninterpretationen ist die Matrix der möglichen sozialen Ordnungsdimensionen, die am Anfang stand, jetzt klein geworden. Sie weist nur noch vier nicht-leere Zellen auf: die Nummern 1, 2, 15 und 16. Mit der Indikatorbildung für diese vier Dimensionen läßt sich empirisch prüfen, ob wir tatsächlich von dem Prestige beruflicher Tätigkeiten und dem Status beruflicher Stellungen sprechen können.

## METHODE

### 5. Indikatoren

Für jede der vier Ordnungsdimensionen bietet sich - zumindest für den deutschen Sprachraum - jeweils ein entweder bereits vorhandener und dokumentierter oder spezifisch neu zu konstruierender Indikator an. Für die aus einer Indexskalierung hervorgehende und auf Berufsstellungen bezogene Statusskala ist dies die sozio-ökonomische Statusskala von Handl (1977). Diese Skala kann aufgrund ihrer Datenbasis (Mikrozensus-Zusatzerhebung 1971) eine gewisse Verbindlichkeit beanspruchen. Handl konstruierte die Skala mit Hilfe einer multivariaten Kontingenzanalyse von berufsspezifischen Qualifika-

tionen, Einkommen und der Variable "Hausbesitz". Für die Statusskala auf der Basis einer Interaktionsskalierung für Berufsstellungen steht die Skala von Mayer (1977) zur Verfügung. Diese Skala des "sozialen Status" wurde auf der Grundlage von Heiratswahlen konstruiert, indem die Matrizen der Heiratsraten in bezug auf die Berufskategorien (Stellungen) der beteiligten Männer und (der Väter der) Frauen Ähnlichkeitsskaliert wurden. Jene Dimension des wesentlich zweidimensionalen Resultats, die am meisten zur Varianzaufklärung beitrug, stellt die Statusskala dar. Als Prestigeskala für berufliche Tätigkeiten im Rahmen des Reputationsansatzes kommt die Standard International Prestige Scale von Treiman (1977) in Frage. Der Skala liegen 85 dem Aufbau nach unterschiedliche Reputationsstudien aus 60 Ländern zugrunde. Die Zusammenfassung zu einer Skala ist nach Treiman durch die interkulturelle Konvergenz beruflicher Positionshierarchien gerechtfertigt. Technisch ermöglicht wird die Konstruktion dadurch, daß Treiman die Berufe in das ISCO-Schema einordnet und den Anspruch vertritt, daß die Ergebnisse der Einzelstudien auf diese Weise Vergleichbarkeit gewinnen. Der Treiman-Skala wird in der vorliegenden Untersuchung eine alternative Skala gegenübergestellt, die Magnitude-Prestigeskala, deren Konstruktion im folgenden beschrieben wird. Ebenfalls neu gebildet wird eine Strukturskala (SAS; status attainment scale) in bezug auf berufliche Tätigkeiten nach Sørensen (1977, 1979), die allerdings zur Bestimmung der reziproken Validität mit der Magnitude-Skala in verschiedenen Versionen betrachtet wird.

Diese Indikatoren ordnen sich schematisch wie folgt den nummerierten Zellen aus Tabelle 1 zu: 1 = HANDL (Handl, 1977); 2 = MAYER (Mayer, 1977); 15 = TREI (Treiman, 1977) und MPS (Magnitude-Prestigeskala); 16 = SAS (Sørensen, 1977, 1979).



## 6. Konstruktion der Magnitude-Prestigeskala (MPS)

Die Magnitude-Prestigeskala richtet sich auf die 283 Kategorien des ISCO-Schemas beruflicher Tätigkeiten. Sie stellt im Sinne der Meßmethoden von Tabelle 1 eine Reputationsskala dar. Ihren Namen verdankt sie der Methode der Magnitude-Messung, die zur Erhebung angewendet wurde. In zwei repräsentativen Querschnittsuntersuchungen - den ZUMA-Bussen 1979 und 1980 - wurden 4015 Personen in Hinsicht auf insgesamt 50 Bezeichnungen beruflicher Tätigkeiten nach dem "Ansehen, d. h. wie sehr Leute mit diesen Berufen in unserer Gesellschaft heute geachtet werden" befragt. Neben den beiden großen Umfragen wurden mehrere Vorbereitungs- und Begleitstudien durchgeführt, um die Methode zu erproben, die Erhebungsformate umfragegerecht auszuarbeiten und die meßtheoretischen Eigenschaften der erzielten Skalen zu bestimmen (u. a. Wegener, 1978; Beck et al., 1979; Wegener, 1980; Wegener, 1982c; Wegener, 1983b; Orth und Wegener, 1983). In allen Studien wurden für die Skalierung der Berufe neben Magnitude-Verfahren auch konventionelle (9-stufige) Kategorialmessungen benutzt.

### 6.1 Magnitude-Messung

Die Magnitude-Methode wurde als Antwort auf die verbreitete Kritik an herkömmlichen direkten Reputationsmessungen gewählt, bei denen nach dem Vorbild der Untersuchung von North und Hatt (1947) in der Regel wenig differenzierende Kategorialskalen - zumeist mit fünf Antwortvorgaben - Anwendung finden (Coxon und Jones, 1978; Wegener, 1979; Stewart et al., 1980). Die Magnitude-Skalierung ist wie die Varianten des kategorischen Rating-Verfahrens eine "direkte" Skalierung, d. h. die Messung basiert auf Skalierungsleistungen, die die Befragten selbst vornehmen. Es wird angenommen, daß die numerischen oder extensiven Reaktionen an sich bereits gültige Skalenwerte sind, die nicht "indirekt" erst erschlossen und errechnet werden müssen. Im Unterschied zur Kategorialmessung werden bei Magnitude-Messungen dem Befragten allerdings keine Antwortmöglichkeiten zur Auswahl vorgegeben, sondern er wird aufgefordert, in bezug auf eine Reizserie implizite Verhältnisurteile, die seine Empfindungsintensitäten beschreiben, abzugeben. Dies geschieht in der Regel in der Weise, daß der Befragte einem Standardreiz einen beliebigen Wert zuordnet und alle nachfolgenden Reize mit Produkten



oder Fraktionen dieser Größe versieht. Die Urteile sind entsprechend beliebig fein abstufbar, während kategorische Urteile in ihrer Differenziertheit auf die Anzahl der zur Verfügung gestellten Antwortkategorien angewiesen sind. Von der Methode her kann eine Magnitude-Messung insbesondere Extremurteile prinzipiell ohne "Deckeneffekte" abbilden; bei Kategorialskalen, zumal bei solchen mit wenigen Kategorien, besteht immer die Gefahr, daß die Endkategorien Extremurteile in konfundierter Form ausdrücken. Darüber hinaus sind Kategorialskalen in besonderem Maße kontextabhängig: Nicht nur das interindividuell variierende semantische Verständnis der Kategorienbezeichnungen und -abfolge, sondern vor allem die Ausdehnung des Stimuluskontinuums (und seine Wahrnehmung) führen zu einem im Einzelfall nicht rekonstruierbaren Gebrauch, den die Befragten von den Antwortvorgaben machen. Die Folge ist, daß Kategorialurteile in der Regel nicht interindividuell vergleichbar sind, zumindest dann nicht, wenn die Skalenwerte eine metrische und nicht nur ordinale Interpretation erhalten.

Die Magnitude-Skalierung ist ein Meßverfahren, das ursprünglich in der Psychophysik - und zwar in Frontstellung zur traditionellen Psychophysik Fechners (1860) - entwickelt wurde (Stevens, 1975), das aber auch in die Einstellungsmessung Eingang gefunden hat (Wegener, 1982a). Seine meßtheoretischen Vorteile sind im Anwendungsfeld der sensorischen und der sozialen Psychophysik verschiedentlich demonstriert worden (Orth, 1982; Orth und Wegener, 1983). Die Magnitude-Messung gründet darüber hinaus in einer allgemeinen Wahrnehmungs- und Urteilstheorie, die die Formulierung von Struktur- und Meßmodellen für Urteilsprozesse in bezug auf Intensitätswahrnehmungen erlaubt (Saris et al., 1980; Cross, 1982; Wegener, 1983b). Das ausgearbeitete Verfahren der Magnitude-Messung, das in typischen Umfragesituationen anwendbar ist, involviert zwei Reaktionsmodalitäten: numerische Größenschätzung und das Zeichnen von Linien, mit denen die Verhältnisurteile jeweils ausgedrückt werden sollen. Diese replikative Vorgehensweise gewährleistet die Bestimmung der individuellen Skalenqualität. D. h. Magnitude-Messungen können potentiell auch mißlingen, indem die Gütestandards nämlich nicht erfüllt werden. Für die Reputations-Prestigemessung wurden wiederholt Magnitude-Methoden benutzt, allerdings nur mono-modal, d. h. bei Verwendung nur einer einzigen Reaktionsmodalität, so daß die Möglichkeit zur Qualitätsprüfung nicht gegeben ist (z. B. Hamblin, 1974; Coleman und Rainwater, 1979).

Der Kern der Magnitude-Theorie besteht in der potenzförmigen Funktionsbeziehung zwischen einem Kontinuum von Reizstärken  $\phi(S)$  und dem Kontinuum von Magnitude-Reaktionen  $\psi(S)$  mit z. B. Zahlen oder Linien, so daß  $\psi(S) = k\phi(S)^\beta$ . Der Wert des Exponenten  $\beta$  ist dabei empirisch für bestimmte Modalitäten  $S$  spezifisch und konstant. Wenn  $R(a) = a A^\alpha$  und  $R(b) = b B^\beta$  als zwei bewährte Reiz-Reaktionsfunktionen in bezug auf die Reizmodalitäten  $A$  und  $B$  gegeben sind, d. h. wenn die jeweiligen Exponenten empirisch bestimmt sind, ergibt sich für  $R(a) = R(b)$  die Intermodalitätenfunktion  $A = (b/a)^{1/\alpha} B^{\beta/\alpha}$ . Die Annahme  $R(a) = R(b)$  ist immer dann gerechtfertigt, wenn Befragte z. B. aufgefordert werden, eine dritte Stimulusmodalität  $C$  mit Hilfe von Reaktionen in  $A$  und  $B$  zu beurteilen. Die Intermodalitätenfunktion ist in diesem Fall empirisch für die vorgenommene Messung testbar, und zwar ohne daß die Metrik von  $C$  bekannt sein muß. D. h. auch Einstellungsgrößen kommen als Beurteilungsobjekte in Frage. Allgemein gilt, daß eine bi-modale Magnitude-Messung nur dann vor dem Hintergrund des empirisch bewährten Theoriesystems der Psychophysik akzeptabel ist, sofern 1. zwischen den beiden Reaktionsmodalitäten eine Potenzfunktion nachgewiesen werden kann und 2. der Exponent  $\beta/\alpha$  dieser Funktion den Wert aufweist, der den Untersuchungen der Einzelmodalitäten entspricht. Insofern ist jede faktisch vorgenommene Magnitude-Messung eine Bestätigung oder potentielle Falsifikation der Magnitude-Theorie. Im Bestätigungsfall liegt eine deskriptive Messung in dem Sinne vor, daß die Messung selbst sich an einer nomologischen Rekonstruktion des Urteilsverhaltens validiert (Wegener, 1983c). Über diese Validität verfügt eine Magnitude-Skala noch bevor ihre Rolle in substantiellen Zusammenhängen untersucht wird.

## 6.2 Konstruktionsprinzipien

Für eine Prestigeskala, die zwar auf subjektiven Urteilen als ihre empirische Basis aufbaut, deren Interpretation und soziologische Bedeutung sich jedoch an strukturellen hierarchischen Gesichtspunkten orientieren soll, sind die folgenden sechs Konstruktionsprinzipien ausschlaggebend.

Als erstes Prinzip steht fest, daß der Ausgang genommen werden muß von individuellen direkten Skalierungen. Es geht um Einzelbefragte. Darüber hin-

aus muß die Erhebungsmethode die Gewähr für eine deskriptive Messung bieten, d. h. sie muß nach Regeln verfahren, die aus einer empirischen Theorie über den Meßvorgang selbst ableitbar sind. Nach dem Bisherigen ist ebenso klar, zweitens, daß die zu skalierenden sozialen Positionseinheiten differenziert sein müssen und nicht von sich aus bereits einen Hierarchieaspekt an sich tragen dürfen. Nur so können wir davon ausgehen, daß die Prestigeurteile synthetische Urteilsprodukte sind, für die die Befragten die verantwortlichen "Skalierer" darstellen und die nicht bereits normativ durch eine Hierarchisierung vorbestimmt sind. In Hinsicht auf diese beiden Forderungen fällt die Wahl aus den genannten Gründen auf die Magnitude-Skalierungsmethode einerseits und auf die Klassifikation nach beruflichen Tätigkeiten andererseits.

Mit dieser Wahl des Vorgehens ergibt sich ein wesentliches Problem, mit dem sich die Skalenkonstruktion auseinandersetzen muß: das Übertragungsproblem. Es muß ein Weg gefunden werden, um die in der Erhebung unmittelbar eingeschätzten Elemente auf die Größe der Gesamtskala zu bringen, die sich auch auf Positionen erstreckt, für die gar keine Schätzungen vorliegen. Bei der geforderten Differenziertheit der Positionseinheiten lassen sich immer nur wenige "Berufe" durch Befragte einschätzen; die Skala, die angestrebt wird, soll aber für eine vollständige Liste von Berufen gelten (in unserem Fall für die 283 Kategorien des ISCO-Schemas). Es wäre falsch, diese Zwangsläufigkeit nur zu beklagen und als Quelle von Beliebigkeit abzutun (Coxon und Jones, 1978), denn die Wahl eines "Zielkontinuums", an Hand dessen die Übertragung von den faktisch eingeschätzten Berufen auf die 283 des ISCO-Schemas vorzunehmen ist, offeriert ja auch eine Validierungschance. Man wird für die Übertragung nur jenes gesamtgesellschaftliche Kontinuum zur Basis nehmen wollen, das mit den direkt skalierten Einheiten hoch korreliert ist. Auf diese Weise erfordert die Übertragungsproblematik die Validierung der direkt skalierten Prestigeskala und ihre vergleichende Testung in bezug auf konkurrierende Kriterien. Vor dem Hintergrund der vorangegangenen Begriffsklärungen erwarten wir, daß die Skala der eingeschätzten 50 Berufe eine Strukturkomponente zum Ausdruck bringt. D. h. als empirische Hypothese wird behauptet, daß die Magnitude-Skala der Stimulusberufe mit einer Skala, die strukturelle Gesichtspunkte berücksichtigt, jedenfalls höher korreliert als mit Skalen, die lediglich die Verteilung von aggregier-

ten Einzelattributen widerspiegeln. Sofern sich diese Erwartung bestätigt, kann man die entsprechende Strukturskalierung als Basis für die Konstruktion der Gesamtskala benutzen. Die Strukturskala erhält auf diese Weise durch die direkten Prestigeeinschätzungen eine Validität, ebenso wie die Skala der direkten Einschätzungen umgekehrt durch die Strukturskala validiert wird.

Die Interpretation der Prestigeordnung als Schließungsordnung und die Gleichsetzung beider Skalen gibt der Auswahl der Stimulusberufe für die Reputationsskalierung einen besonderen Stellenwert. Die Einschätzungen müssen sich auf eine Auswahl von Berufspositionen als Tätigkeiten richten, die in bezug auf die vollständige Liste der Berufe, um die es gehen soll, eine repräsentative Stichprobe darstellt. Als Gesichtspunkte für die Repräsentativität kommen sowohl Hierarchieaspekte als auch "qualitative" Aspekte der Tätigkeitsarten in Frage.

Schließlich ist bei diesen Konstruktionsprinzipien für eine Prestigeskala zu beachten, daß die einzelnen Operationalisierungsentscheidungen, die vorgenommen werden müssen, ihre endgültige Rechtfertigung sozusagen retrodiktiv erfahren: Erst die Brauchbarkeit der Skala für Erklärungen und Prognosen im Rahmen substantieller Modellbildungen bestätigt die Validität der Konstruktion. Es ist theoretisch möglich, daß sich der Aufwand als wenig nützlich erweist und die Skala im Ergebnis zu keinen neuen Einsichten führt. In diesem Sinne ist die Konstruktvalidierung des Produkts Bestandteil der Skalenkonstruktion. Das Vorgehen bei der Erstellung einer sozialen Ordnungsskala läßt sich immer nur partiell aus theoretischen Annahmen ableiten, weil auf dem konkreten Niveau der Operationalisierung Entscheidungen getroffen werden müssen, deren Ambivalenz allein durch den Nutzen des Ergebnisses aufgehoben werden kann.

### 6.3 Selektion der Berufe

Die Auswahl der Stimuli, die bei Prestigeuntersuchungen eingeschätzt werden sollen, ist entscheidend für das Generalisierungspotential der empirischen Ergebnisse. Die Kriterien der Auswahl sollen die Repräsentativität der Stimuli in bezug auf ein Universum möglicher Stimuli sicherstellen. Da die

denkbaren Gesichtspunkte dabei aber in der Regel in keinem Verhältnis zu der begrenzten Anzahl der Stimuli stehen, deren Einschätzung in Felduntersuchungen bewältigt werden kann, dominiert - wie Coxon und Jones (1974) belegen - das Bemühen, die eigene Untersuchung lediglich mit anderen vergleichbar zu machen. Es kommt auf diese Weise meistens zu bloßen Modifikationen bereits untersuchter Stimuluslisten und damit insbesondere zu einer sich fortsetzenden Überrepräsentation statushöherer Berufe.

Die Konstruktion der Magnitude-Prestigeskala war aus diesem Grund um einen Neuanfang bemüht. Vorgegeben war, daß die Berufsbezeichnungen der ISCO-Klassifikation zu entnehmen seien. In bezug auf diese Grundgesamtheit wurden zwei Kriterien der Selektion festgelegt: ein hierarchisches und ein Situumoment. Die ausgewählten Stimuli sollten die ganze breite des Prestige-kontinuums abdecken und zugleich unterschiedliche "Arten" der Berufstätigkeiten proportional zur Verteilung ihres Vorkommens repräsentieren. Der Erhebungsplan sah 50 unterschiedliche Berufsbezeichnungen vor, die auszuwählen waren.

Unter dem hierarchischen Gesichtspunkt war es nicht sinnvoll, sich an dieser Stelle an bestehenden Prestigeskalen zu orientieren, in bezug auf die die neue Skala ja eine Alternative darstellen soll. Vielmehr schien es angebracht, sich lediglich auf eine Grobklassifikation der hierarchischen Verteilung zu beziehen, wofür sich die Hierarchie nach Berufsstellungen anbot. Die Besetzungshäufigkeiten in 17 Kategorien beruflicher Stellen wurden zugrundegelegt (aus der Mikrozensus-Zusatzerhebung 1971 und dem ZUMABus 1976 gemittelt). Für jede der 17 Kategorien wurde dann der proportionale Anteil auszuwählender Berufe bestimmt, der diese Häufigkeitsverteilung widerspiegelt. Daraus ergab sich die absolute Anzahl von Berufsbezeichnungen, die pro Stellenkategorie auszuwählen waren. Als zweiter Schritt wurde für jede Kategorie von Berufsstellungen eine Liste beruflicher Tätigkeiten nach ISCO mit ihren Auftrittshäufigkeiten erstellt (Mayer, 1979). Ausgewählt wurden schließlich jene beruflichen Tätigkeiten pro Stellenkategorie nach Vorgabe ihres Anteils, die 1. die größten Auftrittshäufigkeiten aufwiesen und 2. - soweit realisierbar - ein Abbild der ISCO-Hauptgruppen ergaben, d. h. die die "Arten" möglicher Berufe innerhalb einer Kategorie beruflicher Stellen möglichst vollständig widerspiegeln.

ten.

Die auf diese Weise erhaltene Berufeliste wurde zum Schluß in bezug auf drei weitere Kriterien inspiziert und in Einzelfällen korrigiert: 1. Es wurde versucht, eine Ausgewogenheit herzustellen in Hinsicht auf eine Vierfelderklassifikation der Berufe nach (1) Ausbildungsvoraussetzungen und danach (2), ob die Berufe eher auf den Umgang mit Personen oder auf den Umgang mit Maschinen bzw. Daten ausgerichtet waren (vgl. DOT, 1965). 2. Jene Tätigkeitsbezeichnungen von Berufen, die mehrheitlich von Frauen ausgeübt werden (über 50 %), wurden in "weiblicher Formulierung" aufgenommen (z. B. "Volksschullehrerin" oder "Sekretärin"). 3. Schließlich wurden die Bezeichnungen der Berufe nach Allgemeinverständlichkeit hin geprüft. Pretests gaben diesbezügliche Anhaltspunkte.

Die Liste der 50 Berufe, die sich aus der Kette dieser Selektionsschritte ergab, wurde in drei Serien aufgeteilt, wobei 16 Berufe die Stimuli für die Erhebung 1979 bildeten und jeweils 19 Berufe den beiden Split-Versionen des ZUMA-Bus 1980 zugeordnet wurden. Zwei Berufsbezeichnungen ("Elektroinstallateur" und "Kfz-Mechaniker") waren Bestandteil aller drei Serien, um als Verbindungspunkte für die Konstruktion der gemeinsamen Skala zu dienen.<sup>2)</sup>

#### 6.4 Stichproben

Die Konstruktion der Magnitude-Prestigeskala beruht im Gegensatz zu der großen Menge konventioneller Prestigestudien, die dem Paradigma der Reputationsskalierung folgen, auf Repräsentativerhebungen. Insgesamt liegen Prestigeeinschätzungen von 4015 Befragten vor. 2016 davon entstammen der ZUMA-Bus-Erhebung 1979, 1004 der Split-A-Version des ZUMA-Bus 1980 und 995 der Split-B-Version dieser Untersuchung.

Im Mittel ergeben sich knapp 9 % Ausfälle bei der Magnitude-Skalierung. Das sind etwa doppelt so viele Ausfälle wie bei der kategorischen Skalierung derselben Berufelisten. Der Einfluß von Interviewer- und Befragteneigenschaften und von spezifischen Interviewsituationen auf die Ausfallrate und die Skalierungsleistung wird bei Wegener (1980) untersucht. Allgemein zeigt sich, daß sowohl die Ausfall- bzw. Verweigerungsrate bei der Magnitude-Mes-

sung als auch ihre Qualität im starken Maße von Eigenschaften und Erwartungen der Interviewer abhängen, während die Befragtencharakteristiken - in erster Linie ihre Schulbildung und ihr Alter - weniger bedeutungsvolle Effekte in bezug auf beide Kriterien ausüben. Unter Aggregierungsgesichtspunkten, die bei der Konstruktion der gemeinsamen Skala eine Rolle spielen, können diese Effekte daher vernachlässigt werden. Die Ausfallraten in bezug auf die Einzelstimuli geben Auskunft über den Bekanntheitsgrad der Berufsnennungen. Bei der Magnitude-Skalierung beträgt diese Rate im Mittel 2.2 % mit 1.5 % als Minimum und 3.0 % als Maximum. D. h. die Berufe können im allgemeinen als bekannt gelten. Da der Prozentsatz fehlender Werte bei der Kategorienskalisierung derselben Stimuli ebenfalls im Mittel 2.2 % beträgt, ist dieses Ergebnis von der benutzten Erhebungsmethode offensichtlich unabhängig.

#### 6.5 Skalierung und Skalierungsqualität

Sowohl für die Magnitude-Messung der 50 Stimulusberufe als auch für die kategorische Skalierung wurde der folgende Fragetext vorgegeben:

"...Ich möchte jetzt gerne wissen: welches **A n s e h e n** diese 16 (19) Berufe heute Ihrer Meinung nach haben; d. h. wie sehr Leute mit diesen Berufen in unserer Gesellschaft heute **g e a c h t e t** werden."

Die Interviewerinstruktion sah vor, daß bei Nachfragen darauf hinzuweisen war, daß die Berufe nach ihrem Ansehen, das sie "in unserer Gesellschaft heute" genießen, eingeschätzt werden sollten, nicht nach Gesichtspunkten persönlichen Bevorzugung oder persönlichen Respekts.

Die verbalen Beurteilungskriterien, die in der empirischen Prestigeforschung benutzt werden, sind heterogen (vgl. Coxon und Jones, 1978: 28-32). Auf der anderen Seite beschäftigt sich die Literatur ausführlich mit den Auswirkungen unterschiedlicher Bewertungsdimensionen auf die vorgenommenen Einschätzungen, und es werden häufig Versuche unternommen, aus dieser Perspektive die Validitätsfrage von Prestigemessungen aufzuklären (z. B. Gusfield und Schwartz, 1963). Aus unseren eigenen Untersuchungen gewinnen wir



den Eindruck, daß die Wahl der Einschätzungsgesichtspunkte, die vorgegeben werden, relativ belanglos ist. Die Beurteilung von Berufen nach "Ansehen", nach "sozialer Wichtigkeit" und nach "Lebensstandard" etwa führt in bezug auf die Aggregationsskalen zu praktisch ununterscheidbaren Resultaten. Wenig bekannt ist z. B. auch, daß in der ursprünglichen North-Hatt-Untersuchung des NORC (1947) gar nicht explizit nach "Prestige" gefragt wurde, sondern - wie aus dem Erhebungskontext und der Auftragstellung hervorgeht - nach der Präferenz bei Berufswahlen: Die Studie stand im Zusammenhang mit einem Wiedereingliederungsprogramm für nach dem Zweiten Weltkrieg entlassene US-Soldaten. Dennoch gilt die NORC-Skala als prototypische Prestigeskala. Es scheint also, daß bei direkten Skalierungen von Berufen die subjektiven Ordnungen, die abgebildet werden, von den Beurteilungskriterien relativ unabhängig sind. Ein Ergebnis, zu dem auch Goldthorpe und Hope (1974) kommen, wenn sie von einer allgemeinen und diffusen "Güte" sprechen, die sich in Berufsbewertungen ausdrückt. Vor allem aber ist darauf hinzuweisen, daß die Beurteilungskriterien bei den individuellen Einschätzungen selbstverständlich nicht identisch mit den Gesichtspunkten sein müssen, die bei der Validitätsbestimmung einer Gesamtskala relevant sind.

Für die eingeschätzten 50 Stimulusberufe können sowohl Magnitude- als auch kategorische Prestigeskalen durch arithmetische Mittenbildung errechnet werden. Wir müssen uns allerdings darüber im klaren sein, daß diese Aggregationsform einen Eingriff darstellt, der aus logischen Gründen kein Abbild der individuellen oder auch nur gruppenbezogenen subjektiven Ordnungen repräsentieren kann. Die aggregierte Skala stellt eine Konstruktion dar, deren Validität sich im Rahmen substantieller Modelle erweisen muß. Wir wollen die beiden "Basisskalierungen" der eingeschätzten Berufe im Magnitude-Fall als MAG-50 und im kategorischen Fall als KAT-50 bezeichnen. Die Skalenwerte und Standardabweichungen sind im Anhang A wiedergegeben. Es ist darauf zu achten, daß die Varianzen für die beiden "überlappenden" Berufe - "Elektroinstallateur" und "Kfz-Mechaniker" - bei beiden Skalierungsformen nicht auffällig groß sind, d. h. es besteht eine Berechtigung, die drei Teilskalen aus den drei Erhebungen zu einer einzigen Skala zu kombinieren. Dabei ist für die Magnitude-Skala die Tatsache zu berücksichtigen, daß lineare Weber-Funktionen vorliegen müssen, d. h. (für die interpersonelle Betrachtung), daß die Standardabweichungen mit den Skalenwerten größer werden



müssen (Wegener, 1982b, 1982c). Die interindividuelle Vergleichbarkeit der Magnitude-Skalenwerte wurde durch die Normierung der Werte für den Stimulus "Elektroinstallateur" (50.0) hergestellt, der bei den Beurteilungen als Vergleichsreiz diente. Entsprechend ergibt sich für diesen Beruf ein variationsloser Skalenwert.

Die individuellen Magnitude-Skalenwerte, die für die Aggregation die Basis bilden, gehen aus der geometrischen Mittlung der Zahlen und Linienreaktionen hervor. Darüber hinaus lassen sich die Magnitude-Messungen jedes Befragten auf ihre Qualität hin prüfen. Die wesentlichen Kriterien dafür sind, wie wir sahen, 1. die individuellen Korrelationen zwischen den beiden Antwortmodalitäten sowie 2. die zwischen den beiden Meßreihen bestehende Funktionsform bzw. der Exponent der erwarteten Potenzfunktion. Die Intermodalitätenkorrelation beträgt für alle Befragte gemittelt .805 (S.D. = .224), wobei dieser Mittelwert für den ZUMA-Bus 1979 den Wert .810 (S.D. = .173) hat, für den ZUMA-Bus 1980 Split-A .804 (S.D. = .208) und für den ZUMA-Bus 1980 Split-B .792 (S.D. = .245). Der Exponent einer individuell angepaßten Potenzbeziehung zwischen beiden Reaktionsmodalitäten läßt sich als die Steigung einer Regressionsgeraden (bei Berücksichtigung von Meßfehlern in beiden Variablen) berechnen, wenn die Variablen in doppelt-logarithmischer Form betrachtet werden (vgl. Wegener, 1978). Über alle Befragten gemittelt ergibt sich eine Steigung bzw. ein Exponent von 1.141 (S.D. = .561); dieser Mittelwert ist für die drei Teilerhebungen praktisch identisch. Der Wert weicht nicht signifikant von 1.0 ab, jener Größe, die in der Psychophysik empirisch erwartet wird, wenn Linien- und Zahlenreaktionen als Modalitäten benutzt werden (Stevens, 1975).

Diese Ergebnisse besagen, daß das Magnitude-Verfahren zu formal zulässigen Skalierungen geführt hat. Die Kennwerte stimmen in ihrer Größenordnung mit den in Umfragen erzielbaren Ergebnissen überein. Die weiterführende Frage, ob die Skala MAG-50 über die deskriptive Messung hinaus auch eine inhaltliche Bedeutung besitzt und ob sie insbesondere als eine strukturelle Schließungsordnung interpretiert werden kann, läßt sich auf der Basis skalierungstheoretischer Analysen allein nicht beantworten.

## 6.6 Strukturskalierung

Die Bestimmung der Kriteriumsvalidität der Magnitude-Skala, die wir konstruiert haben, fällt, wie ausgeführt wurde, mit der Lösung des Übertragungsproblems zusammen: Wenn es sich erweist, daß die Skala MAG-50 höher mit einer Strukturskalierung derselben sozialen Einheiten korreliert als mit aggregierten Statusmaßen, die individuelle Ausstattungen zugrundelegen, dann bietet diese Strukturskalierung nicht nur ein Validitätskontinuum für die MAG-50-Skala, sondern darüber hinaus auch die Möglichkeit für die Lösung des Übertragungsproblems. Die Strukturskala kann dann die Rolle eines "Zielkontinuums" einnehmen, in bezug auf das die Übertragung der 50 eingeschätzten Berufe auf die Gesamtskala vorgenommen werden kann. Teilmatrix A von Tabelle 2 gibt die in dieser Hinsicht wichtigen Korrelationen wieder. Wir achten zunächst auf die Korrelationskoeffizienten zwischen der Magnitude-Skala der 50 Berufe (MAG-50) mit vier alternativen Ordnungsskalierungen auf der Basis beruflicher Tätigkeiten: 1. mit der Prestigeskala von Treiman (TREI), 2. mit einer neu konstruierten sozio-ökonomischen Statusskala (STAT), 3. mit einer Strukturskala (SAS), die auf der Rangordnung der Tätigkeitsniveaus nach STAT aufbaut, und 4. mit einer zweiten Strukturskala (SAS(TREI)), die die Rangordnung der Tätigkeitsklassen nach TREI zugrundelegt.

---

Tabelle 2

---

Die Datenbasis für diese Korrelationen bzw. für die neu konstruierten Skalen ist der sog. kumulierte-Standarddemographie-Datensatz (KSD-Datensatz), der bei ZUMA kontinuierlich fortgeschrieben wird und sich gegenwärtig aus neun repräsentativen Querschnittserhebungen zusammensetzt (N = 18990). Es werden - wie in diesem Forschungsbereich üblich - nur die männlichen Erwerbstätigen betrachtet (N = 5716).

Wir sehen, daß MAG-50 mit .901 mit der Skala SAS korreliert und daß dieser Wert höher ist als die Korrelationskoeffizienten in bezug auf die drei Alternativskalen für berufliche Tätigkeiten. SAS nimmt daher berechtigt die

Rolle des "Zielkontinuums" bei der Konstruktion der Gesamtskala ein. Wir beschreiben zunächst, wie SAS und die anderen Ordnungsskalen gebildet wurden.

Die Statuserwerbsskala SAS (status attainment scale) stellt den Versuch dar, vertikale Schließungspraktiken in bezug auf die betrachteten Positionsniveaus - hier berufliche Tätigkeiten - abzubilden, indem sie den Statuserwerb theoretisch abhängig macht von dem Prozeß der Vakanzbildung auf den unterschiedlichen Niveaus. Nicht die persönlichen Ausstattungen, Qualifikations- und z. B. Bildungsvoraussetzungen determinieren die erreichbare Stathöhe eines Individuums, sondern die Nachfragestruktur und die Konstellation vakanter Stellen. Das Modell für SAS von Sørensen macht diesbezüglich die Einschränkung, daß die Verteilung der verfügbaren Stellen über die hierarchisch geordneten Statusniveaus exponential ist. Wenn  $y$  das Statusniveau darstellt, das durch eine bestimmte berufliche Tätigkeit erreicht wird, dann läßt sich unter dieser Annahme die Verteilungsdichte für die Positionen als

$$f(y) = - a e^{by} \text{ mit } b < 0, y \geq 0$$

bestimmen, bzw. die Verteilungsfunktion als

$$F(y') = \Pr(y \leq y') = 1 - e^{by'}$$

Der Parameter  $b$  beschreibt die "pyramidale" Struktur gesellschaftlicher Statusverteilung. Je größer sein Absolutbetrag, um so weniger Positionen befinden sich auf den höheren Statusniveaus. Nach diesem einfachen Modell des vertikalen Positionserwerbs wird angenommen, daß der Statuserwerb allein von der Vakanzstruktur einer Gesellschaft geregelt wird, wobei die Rate der Vakanzbildung auf allen Niveaus identisch sein soll. Ist man bereit, diese Annahmen zu machen, ergibt sich für eine gegebene ordinale - zulässig monoton transformierbare - Statusordnung, daß sich die einzelnen Niveaus nach  $y = - \log P(y)$  mit  $P(y) = 1 - F(y)$  metrisieren lassen. D. h. die negativen Logarithmen der jeweiligen "von oben" kumulierten Häufigkeiten, mit denen Positionen auf den einzelnen Statusniveaus zur Verfügung stehen, bilden in diesem Modell die Strukturskala SAS. Diese Skala ist na-

türlich relativ auf die ordinale Reihenfolge der Statusniveaus, die extern vorgegeben werden muß, und auf die Abgrenzung der sozialen "Stufen", die zugrundegelegt werden. Unter der Annahme der exponentiellen Verteilungsform der Positionen über diese Stufen und der Konstanz der Vakanzraten führt sie zu einer Intervallskala dieser Reihenfolge.

Wir sind vor allem an der ordinalen Ordnung von Statusmerkmalen als Basis für die Strukturskalierung interessiert. Wenn die Skala eine vertikale Schließungsordnung abbildet in bezug auf die Niveaus beruflicher Tätigkeiten, dann kann im Sinne Parkins erwartet werden, daß sich die generalisierten Ausbeutungsverhältnisse in äußeren Statusunterschieden niederschlagen. Zum Zweck der differentiellen Kriteriumsvalidierung von MAG-50 betrachten wir allerdings auch alternativ basierte Strukturskalen: Skalen, die die Ordnung nach der Treiman-Prestigeskala zugrundelegen und auch solche, die auf berufliche Stellungen bezogen sind. Als Grundlage für SAS in Relation auf Statusmerkmale und berufliche Tätigkeitsniveaus jedoch wurde eine Faktorenanalyse der individuellen Einkommenshöhen (Netto-Einkommen), der Ausbildungsniveaus (in Jahren) und der "subjektiven Schichteinstufung" (als 4-stufige Kategorialeskala) gewählt. Eine Hauptkomponenten-Analyse führt zu einem Ergebnis, bei dem der erste Faktor 74 % der Gesamtvarianz aufklärt mit einem Eigenwert von 1.703 (.753 für den zweiten Faktor). Die resultierende Skala des sozio-ökonomischen Status (STAT) wurde aus den Mittelwerten der Faktorwerte pro Kategorie beruflicher Tätigkeiten berechnet.<sup>3)</sup> Die Skala SAS benutzt die dadurch vorgegebene Rangordnung der beruflichen Tätigkeiten zur Strukturskalierung nach Sørensen (1977, 1979).

Aus Tabelle 2 geht hervor, welche Skalen auf der Grundlage einer Strukturmetrisierung neben SAS konstruiert wurden. Dies ist aus Vergleichsgründen vor allem die Skala SAS(TREI), für die die Rangordnungen der beruflichen Tätigkeitskategorien nach der Treiman-Prestigeskala (TREI) zugrundegelegt wurde. Bezogen auf die Kategorien beruflicher Stellungen<sup>4)</sup> wurden die folgenden Skalen gebildet (Tabelle 2, Matrix B und C): 1. Skalen beruflicher Stellungen, die als Aggregation der entsprechenden, auf den Stellungsniveaus empirisch vorkommenden beruflichen Tätigkeits-Scores konstruiert wurden, und zwar in bezug auf MPS, TREI, STAT und SAS (MPSAGG, TREIAGG, STATAGG, SASAGG); 2. Strukturskalen für berufliche Stellungen, die alterna-

tiv auf den Rangordnungen der Skalen von MAYER, HANDL und TRAIAGG aufbauen (SAS(MAYER), SAS(HANDL), SAS(TREIAGG)).

### 6.7 Skalenkonstruktion

Die Korrelation von .901 zwischen MAG-50 und SAS ist für sich genommen bereits eine Bestätigung unserer These, daß die Magnitude-Skala eine vertikale Schliessungsordnung abbildet, d. h. daß sie eine solche Ordnung jedenfalls besser abbildet als Ordnungen, die sich aus der Treiman-Skala, aus der Strukturskalierung auf der Basis von TREI oder aus einer sozio-ökonomischen Statusskala ergeben. Dabei ist zu berücksichtigen, daß SAS vertikale Schließungsfolgen auf der Basis einer aggregierten sozio-ökonomischen Statusskalierung abbildet. Darüber hinaus berechtigt uns diese Korrelation dazu, die Skala SAS als das "Zielkontinuum" zu behandeln, mit dessen Hilfe das Übertragungsproblem gelöst werden muß.

Die Erweiterung von MAG-50 in bezug auf SAS bedient sich nicht eines linearen regressionsanalytischen Verfahrens (wie z. B. Duncan, 1961), mit dem nicht-vorhandene Werte für die Kategorien beruflicher Tätigkeiten "vorhergesagt" werden, sondern eines mehrstufigen Verfahrens, das insbesondere die elementaren psychophysischen Gesetzmäßigkeiten beachtet. Danach bilden 1. Magnitude-Skalen eine potenzfunktionsförmige Beziehung zu Stimuluskontinuen und 2. stimulusgleiche Kategoriaskalen eine additive Potenzfunktion mit Magnitude-Skalen. Darüber hinaus ist auf eine praktische Schwäche von SAS zu achten: Die Rangordnung auf der Basis von Statusindikatoren, die der Konstruktion von SAS zugrundeliegt, ist in bezug auf alle jene Positionen unsicher, die in dem analysierten Datensatz entweder gar nicht oder nur mit geringen Fallzahlen besetzt sind. Dieser Umstand kann unbeachtet bleiben - und bleibt faktisch unbeachtet (Sørensen, 1979) -, wenn die Skala zur Überprüfung substantieller Modelle in bezug auf jenen Datensatz herangezogen wird, mittels dessen die Skala auch konstruiert wurde. In unserem Fall geht es aber darum, für alle 283 Tätigkeitskategorien einen verlässlichen Skalenwert zu bestimmen, unabhängig davon, ob eine bestimmte berufliche Tätigkeit häufig oder selten vorkommt. Unser "Zielkontinuum" ist mit anderen Worten ein lückenhaftes Kontinuum, wodurch das Übertragungsproblem zusätzlich kompliziert wird. Es ergibt sich daraus, daß für die Skalenkonstruktion von

MPS alle verfügbaren Informationen herangezogen werden müssen, um diese Lücken zu füllen. Dies geschieht in zwei Schritten:

1. Zunächst werden nur die kategorischen Skalenwerte für die 50 eingeschätzten Berufe (KAT-50) und die entsprechenden Werte der Treiman-Skala betrachtet. Es zeigt sich, daß zwischen diesen beiden Meßreihen eine Korrelation von .937 besteht ( $R^2 = .878$ ) und daß die lineare Regression der Treiman-Werte auf die kategorischen auf die Beziehung  $KAT-50 = .074 \text{ TREI} + 1.738$  führt. Die Linearität ist nicht verwunderlich, da die Treiman-Scores praktisch kategorische Skalenwerte sind und sich von den Werten der KAT-50 im wesentlichen nur durch Skalierungsfaktoren unterscheiden. Die Beziehung kann daher dazu benutzt werden, die Treiman-Skala der 283 beruflichen Tätigkeiten mit Hilfe der neu erhobenen KAT-50-Skala zu "aktualisieren", bzw. dazu, die kategorische Skala der 50 Berufe auf die Gesamtgröße der 283 Kategorien mit Hilfe von TREI zu erweitern. Wir bezeichnen diese neue kategorische Skala als KTREI.

Typischerweise findet man als Interskalenrelation zwischen kategorischen und Magnitude-Skalen eine additive Potenzfunktion der Form  $K_i + c = a M_i^b$  mit  $a$ ,  $b$  und  $c$  als Konstanten und  $K_i$  und  $M_i$  als kategorische bzw. Magnitude-Skalenwerte für  $i$  Stimuli (Wegener und Kirschner, 1981; Wegener, 1982c). Für die Skalen KAT-50 und MAG-50 lautet die entsprechende Interskalenrelation  $KAT-50 + 17.339 = 12.650 \text{ MAG-50}^{.134}$ ; die Anpassung der logarithmierten Vektoren gelingt mit  $R^2 = .982$  (für die untransformierten Werte, d. h. bei linearer Anpassung, finden wir lediglich  $R^2 = .843$ ).

Auf dieser Basis wird die erste Gesamtskala für die 283 Berufspositionen gebildet, MPS1, die die Skala KTREI zur Übertragung benutzt und die Form einer empirisch und theoretisch bewährten Interskalenrelation zugrundelegt (Wegener, 1983b; Orth und Wegener, 1983). MPS1 errechnet sich aus:

$$MPS1 = \frac{(KTREI + 17.339)^{(1/.134)}}{12.650^{(1/.134)}},$$

mit  $KTREI = .074 \text{ TREI} + 1.738$ . MPS1 ist eine vorläufige Übertragungsskala,

die lediglich die Informationen, die in simultanen kategorischen Messungen enthalten sind, einarbeitet, und zwar vor dem Hintergrund der Rating-Magnitude-Interskalenbeziehung.

2. Erst jetzt erfolgt die Übertragung dieser Werte auf die Werte von SAS, was sich aus den theoretischen Überlegungen dieser Untersuchung und aus der empirisch gefundenen Assoziation zwischen MAG-50 und SAS rechtfertigt. Allerdings wird die Skala SAS aus den erwähnten praktischen Gründen zuvor in folgender Weise modifiziert: Die SAS-Werte jener Berufe, deren Besetzungshäufigkeiten im KSD-Datensatz gleich oder kleiner 10 sind, werden in linearer Anpassung durch die entsprechenden MPS1-Werte ersetzt, und zwar nach  $SAS = .575 \text{ MPS1} + 29.015$  ( $R^2 = .758$ ). Die resultierende Skala sei MPS2. Da wir sichergehen wollen, daß die Schritte dieser Übertragung nicht zu einer Verschiebung unserer ursprünglichen 50 Magnitude-Werte führen, setzen wir abschließend die Werte von MAG-50 nach der linearen Anpassung  $MPS2 = .583 \text{ MAG-50} + 30.241$  ( $R^2 = .872$ ) in MPS2 ein. Vor dem Hintergrund der allgemeinen psychophysischen Potenzbeziehung wird das Resultat im Sinne einer zulässigen Potenztransformation derart normiert, daß die niedrigste Berufskategorie (ISCO = 999) den Wert 20 erhält; die berufliche Tätigkeit mit dem höchsten Skalenwert (ISCO = 061) nimmt den Wert 186.8 an. Diese Skala - MPS - hat den Mittelwert 63.8 und eine Standardabweichung von 30.8. Die Normierung wurde gewählt, um MPS numerisch mit den Werten der Treiman-Skala anschaulich vergleichen zu können. Darüber hinaus wurde die Potenztransformation von MPS2 so vorgenommen, daß eine optimale Anpassung an die ursprüngliche SAS-Skala resultierte.

Das Übertragungsproblem wird also bei der Skalenkonstruktion von MPS in zwei Stufen gelöst: Zuerst wird MAG-50 mit Hilfe der mit KAT-50 "aktualisierten" Treiman-Skala extrapoliert und erst anschließend mit der Struktur-skala SAS. Der Grund für diesen "Umweg" liegt in dem praktischen Nachteil der SAS-Konstruktion, die bei unterbesetzten Kategorien zu unzuverlässigen und in der Regel unplausiblen Werten führt. Während dieses praktische Problem bei substantiellen Analysen, in die SAS eingeht, keine Rolle spielt, weil die entsprechenden Berufe eben nur selten oder gar nicht in solchen Analysen vorkommen, verdienen diese Berufe bei der Konstruktion einer vollständigen Skala durchaus Aufmerksamkeit. Diese praktische Unumgänglichkeit macht deutlich, daß sich die Operationalisierung nicht anders als in einem Prozeß der Annäherung vollziehen kann. Wir verfügen über keine prinzipielle



Lösung des Übertragungsproblems, die im konkreten Forschungsprozeß ohne Einschränkungen realisierbar wäre. Vielmehr sind wir gezwungen, alle verfügbaren Informationen auszunutzen und das Ergebnis unabhängigen Validierungsversuchen auszusetzen. Einen ersten Hinweis allerdings darauf, daß die Konstruktion von MPS zu einer zufriedenstellenden Übertragung geführt hat, liefert wiederum Tabelle 2: Die Skala korreliert zu .965 mit MAG-50 und zu .935 mit SAS. Es ist allerdings darauf hinzuweisen, daß die MPS-Skala zusätzliche Informationen verarbeitet und deswegen mit SAS nicht vollständig deckungsgleich ist. Die MPS-Skalenwerte selbst sind im Anhang B dokumentiert.

## ERGEBNISSE

### 7. Statuserwerbsmodelle

Die Validität von MPS wurde zunächst im Rahmen konventioneller Statuserwerbsmodelle überprüft, d.h. von Modellen, die nicht zwischen <sup>Stellungen und</sup> beruflichen Tätigkeiten trennen. Im einfachsten Fall geht es dabei darum, 1. den Berufsstatus von Söhnen aus deren Ausbildungsvoraussetzungen und aus dem Berufsstatus ihrer Väter vorherzusagen sowie 2. die schulischen Ausbildungsniveaus der Söhne aus dem Berufsstatus und der Schulbildung der Väter abzuleiten (z.B. Hauser und Featherman, 1977; Handl, 1977; Mayer, 1979). Wir operationalisieren die Ausbildungsvariablen in bezug auf Söhne und Väter einfach als Jahresgrößen. Es besteht jetzt die Möglichkeit, als "Berufsmetrik" alternativ die 15 Skalen für Tätigkeiten bzw. Stellungen einzusetzen, die aus Tabelle 2 hervorgehen. Dabei werden pro Analyse die Söhne- und Väterberufe jeweils mit dem identischen Skalentyp versehen. Die pfadanalytischen Ergebnisse der 15 Rechnungen lassen sich unter dem Gesichtspunkt der Anpassungsgüte und unter dem Gesichtspunkt des Koeffizientenvergleichs betrachten. Für die für uns wichtigsten fünf Berufsskalierungen ergeben sich bei einem Freiheitsgrad die folgenden  $\chi^2$ -Werte als Kennung für die Gesamtanpassungen: MPS:.05 (prob.=.825; GFI=1.000); TREI:1.34 (prob.=.246; GFI=1.000); SAS:2.06 (prob.=.151; GFI=1.000); MAYER:18.63 (prob.=.000; GFI=.998); HANDL:8.67 (prob.=.003, GFI=.999).<sup>5)</sup> Es zeigt sich also, daß die Anpassungen für die Tätigkeitsskalierungen und insbesondere für MPS relativ am besten ausfallen. Grundlage für die vergleichenden Analysen ist der KSD-Datensatz für männliche Erwerbstätige.



Aufschlußreicher ist allerdings, daß sich die Regressionskoeffizienten der Modelle deutlich in Abhängigkeit von der gewählten Skalenart der Berufsmessung unterscheiden. Es macht einen Unterschied für die inhaltlichen Ergebnisse, ob man die Skalen an eine Klassifikation nach beruflichen Tätigkeiten oder nach beruflichen Stellungen bindet - ob man in unserem Sinne also Prestige oder Status skaliert. Auch eine Differenzierung der Statuserwerbsmodelle durch die zusätzliche Berücksichtigung z.B. der erreichten Einkommenshöhe der Söhne und ihrer "subjektiven Schichtidentifikation" führt zur Bestätigung dieses Ergebnisses. In der konventionellen empirischen Statuserwerbsforschung ist bisher unentdeckt geblieben, daß die verantwortlichen Koeffizienten in starkem Maß von der benutzten Berufsskalierung und -klassifikation abhängen. Eine Systematisierung dieser Abhängigkeit läßt sich besser als durch den Vergleich der Koeffizienten aus getrennten Analysen im Rahmen von Modellen vornehmen, in denen berufliche Tätigkeiten und berufliche Stellung simultan und als eigene Variablen auftauchen. Einen Hinweis auf die Berechtigung und Notwendigkeit dieses Vorgehens liefern im Vorfeld explorative Faktorenanalysen. Ein Beispiel mit jenen Variablen, die im folgenden eine besondere Rolle spielen, findet sich in Tabelle 3: Die promax-rotierte vierfaktorielle Lösung einer Maximum-Likelihood-Faktorenanalyse (EFAP) zeigt deutlich einen "Tätigkeitsfaktor" mit MPS, TREI und SAS als Markiertvariablen, einen "Stellungsfaktor", auf dem die beiden Stellungsskalen MAYER und HANDL laden, sowie zwei weitere Faktoren, die insbesondere zwischen Ausbildung und Einkommen bzw. Berufserfahrung trennen. Die Variable Berufserfahrung wurde in Jahren operationalisiert, nämlich als  $BER.ERF = \text{Alter} - \text{Schulbildung} - \text{Berufsbildung}$ . Die Faktorenlösung ergibt sich bei einem  $CHI^2$ -Wert von 148.14 bei 6 Freiheitsgraden; Tuckers "Reliabilitätskoeffizient" hat den Wert .976. Auffallend sind die kleinen Fehlervarianzen für MPS und MAYER.

---

Tabelle 3

---

Der nächste Schritt besteht in dem Versuch, Statuserwerbsmodelle, in denen zwischen beruflichen Tätigkeiten und Stellungen getrennt wird, konfirmatorisch anzupassen. Abbildung 1 stellt ein Anfangsmodell in diesem Sinne mit

den eingetragenen standardisierten Koeffizienten der Schätzung dar. Die beruflichen Stellungen der Söhne und Väter wurden mit MAYER, die Tätigkeiten mit MPS operationalisiert. Das Modell ist gerade identifiziert; die erklärte Varianz in bezug auf die Stellungsvariable beträgt  $R^2 = .565$  und  $R^2 = .463$  in bezug auf die Tätigkeitsvariable. Die Erklärungskraft liegt nicht unerheblich über der konventioneller Modelle, in denen die Trennung der beiden Berufsklassifikationen nicht vorgenommen wird. Der Einfluß der Wahl alternativer Berufsskalierungen und ihrer Kombination - also nicht nur MAYER/MPS - geht aus Tabelle 4 hervor. Die Werte dieser Tabelle dokumentieren die Erklärungsleistung aller denkbaren Kombinationen der Stellungs Skalierung des Sohnes nach MAYER, HANDL, MPSAGG, TREIAGG und SASAGG mit den entsprechenden Tätigkeitsskalierungen MPS, TREI und SAS. Dabei wird zusätzlich die Tätigkeitsmetrik der Väter nach ebenfalls MPS, TREI und SAS variiert. Lediglich die Berufsstellung der Väter wird konstant mit der Skala von Mayer gemessen. Die Determinationskoeffizienten belegen, daß das Einsetzen von MPS unter allen Bedingungen zu geringfügig besseren Ergebnissen führt.

---

Abbildung 1  
Tabelle 4

---

Die relative Größe der geschätzten Koeffizienten ist für das inhaltliche Thema interessanter. Wir beschränken uns hier auf die Ergebnisse der Skalenkombination MAYER/MPS, die in Abbildung 1 wiedergegeben sind. Vor allem ist auffällig, daß der Einfluß der Schulbildung der Söhne (BILD.S) auf ihre beruflichen Tätigkeiten bzw. Stellungen (TAT.S bzw. STEL.S) unterschiedlich ausfällt. Die Schulbildung (in Jahren) determiniert die erreichte berufliche Stellung weniger stark als die gewählte berufliche Tätigkeit (.25 vs. .57); und der Einfluß von TAT.S auf STEL.S drückt sich lediglich in einem Koeffizienten von .50 aus. Ebenso unterscheiden sich die Effekte, die von den exogenen (Väter-)Variablen ausgehen: Es gilt offenbar, daß sowohl die Berufstätigkeiten als auch die Berufsstellungen der Väter (TAT.V bzw. STEL.V) die berufliche Stellung der Söhne in einem stärkeren Maße determinieren als das Niveau ihrer beruflichen Tätigkeiten; aber daß die berufli-

che Stellung der Väter das Bildungsniveau der Söhne folgenreicher bestimmt, als dies die berufliche Tätigkeit der Väter vermag. Dieser Umstand, so scheint es, spiegelt die unterschiedlichen Zusammenhänge zwischen der Väterbildung (BILD.V) mit TAT.V bzw. STEL.V wieder.

Sind diese Ergebnisse abhängig von der Dauer der beruflichen Tätigkeit? Dieser Frage wird häufig nachgegangen, indem Alterskohorten gebildet und für die Teilpopulationen eigene Modellanpassungen vorgenommen werden. Weil das Ergebnis derartiger Analysen jedoch stark von der Grenzziehung der Kohorten abhängt, wurde der Weg beschritten, die Variable Berufserfahrung (BER.ERF) in die Modellbildung aufzunehmen. Es soll an dieser Stelle ausreichen, festzustellen, daß die Mitberücksichtigung dieser Variable zwar zu etwas besseren Erklärungswerten führt, daß aber die Effekte, auf die es hier ankommt, nicht nachweisbar sind: Die Einflüsse der Berufserfahrung auf die erreichte Berufsstellung bzw. auf die berufliche Tätigkeit sind 1. sehr klein (gerade signifikant bei  $t=2$ ) und 2. numerisch nicht unterschieden. Die abhängigen Variablen STEL.S und TAT.S werden also nicht in erkennbar unterschiedlicher Weise von der Länge der Berufserfahrung bestimmt. Wie sich aber sofort zeigen wird, ist die Berufserfahrung unter anderem für die Einkommenslage einer Person ausschlaggebend.

## 8. Konstruktvalidierungen

Wenn die Maße für berufliche Stellungen und berufliche Tätigkeiten tatsächlich unterschiedliche Phänomene messen, dann muß sich dieser Tatbestand auf die Validität der Indikatoren auswirken, die für diese Messungen eingesetzt werden. Erst bei Zugrundelegung multipler Indikatoren und der Behandlung von Stellungen und Tätigkeiten als latente Konstrukte besteht die Möglichkeit, neben dem Strukturmodell auch entsprechende Meßmodelle konfirmatorisch zu überprüfen. Wir gingen in dieser Absicht hierarchisch und in zwei Schritten vor: Zunächst wurden multiple Indikatoren für die Berufsstellungen der Söhne eingeführt, danach solche für die beruflichen Tätigkeiten. Unter Wahrung der grundsätzlichen Strukturrelationen des Grundmodells von Abbildung 1 und bei Berücksichtigung der Variable Berufserfahrung führte dieser Prozeß zur Auswahl von vier Indikatoren für das Stellungskonstrukt (MAYER, HANDL, subjektive Schichtidentifikation und Nettoeinkommen) und von

drei Indikatoren für das Tätigkeitskonstrukt (MPS, TREI und SAS). Die anderen verfügbaren Berufsskalen, insbesondere jene, die durch Mittelung der auf den unterschiedlichen Stellungsniveaus vertretenen Tätigkeitsskalenwerte gebildet wurden (MPSAGG, TREIAGG, SASAGG), erwiesen sich als ausgesprochen unreliabel (hohe Fehlervarianz bei kleinen Ladungen). Das ist ein Hinweis darauf, daß die Bedingungen für eine Aggregierung von beruflichen Tätigkeiten innerhalb der hierarchischen Stufen der beruflichen Stellungen nicht erfüllt sind. Auf der anderen Seite ist daraus aber die wichtige Schlußfolgerung zu ziehen, daß die unterschiedlichen Effekte für Stellungen und Tätigkeiten sich nicht als Konsequenz der Reduktion der Klassifikationskategorien ergeben, da die Form der "Aggregierung" der Tätigkeitskategorien zu Stellungskategorien nicht rekonstruierbar und ihre Auswirkungen nicht bestimmbar sind (z.B. Spruill und Gastwirth, 1982).

### 8.1 KSD-Datensatz

Für den KSD-Datensatz drückt Abbildung 2 das Ergebnis der systematischen Variableneliminierung und der sequenziellen Modellanpassungen aus. Unter technischen Gesichtspunkten ist vor allem darauf hinzuweisen, daß dieses in sich komplexe Statuserwerbsmodell, in dem berufliche Tätigkeiten und Stellungen als getrennte Konstrukte erscheinen, zu einer in diesem Bereich unüblich hohen Modellanpassung führt. Mit einem  $\text{Chi}^2$ -Wert von 838.44 bei 39 Freiheitsgraden ( $\text{Chi}^2/\text{df}=21.5$ ) und einem konservativ spezifizierten mittleren N von 4500, dem populationsunabhängigen Anpassungskoeffizienten  $\text{GFI}=.97$  und dem kleinen mittleren Residualfaktor (RMSR) von .028 ist das Modell hervorragend angepaßt. Allerdings empfiehlt es sich, von multivariaten Modellanpassungen einen relativen Gebrauch zu machen, d.h. die Entscheidung für ein Modell sollte von der Anpassungsgüte jeweils restriktiverer Modelle abhängig gemacht werden. Während der Genese des Modells ein entsprechendes hierarchisches Vorgehen zugrundeliegt, genügt es hier, das Modell von Abbildung 2 - es sei  $M_1$  - mit restriktionsreicheren Alternativmodellen zu vergleichen. Es wurde dafür der von Bentler und Bonnet (1980) propagierte

---

Abbildung 2

---

Weg eingeschlagen, indem das Modell mit einem Null-Modell ( $M_0$ ), das lediglich die Faktorstruktur spezifiziert, und einem Model ( $M_2$ ) mit zusätzlichen hierarchischen Einschränkungen  $M_1$  gegenüber verglichen wird. Tabelle 5 beschreibt das Ergebnis des Modellvergleichs.  $M_2$ , das im Gegensatz zu  $M_1$  zwei korrelierte Fehlervarianzenpaare annimmt (nämlich zwischen MAYER und HANDL und zwischen TREI und SAS), würde nach diesem Vergleich zu einer Überanpassung führen: Die hohen Werte der Vergleichskoeffizienten Rho und Delta und die Differenz der GFI-Werte bei den Vergleichen  $M_0$ - $M_1$  und  $M_0$ - $M_2$  bzw. die entsprechend niedrigen Werte für den Vergleich  $M_1$ - $M_2$  deuten darauf hin, daß

---

Tabelle 5

---

die Modellrevision  $M_2$  zu keiner substantiellen Verbesserung der Modellanpassung führt. Wir kommen also ohne die Spezifikation von korrelierten Meßfehlern aus. Auch bei Verwendung restriktiverer Null-Modelle, wie sie von Sobel und Bohmstedt (1983) vorgeschlagen werden, kann wegen des geringen Anpassungszuwachs  $M_1$ - $M_2$  davon ausgegangen werden, daß  $M_1$  das optimale Modell darstellt. Es sei darauf hingewiesen, daß sich an diesem Ergebnis und an der allgemeinen Güte der Anpassung nichts ändert, wenn man für die Berufsmessung der Väter unterschiedliche Skalen benutzt (MAYER und HANDL bzw. MPS, TREI und SAS). Der vorliegenden Modellanpassung liegen MPS und MAYER zugrunde.

Während sich das Strukturmodell (Abbildung 2) nicht von den bisherigen Ergebnissen unterscheidet, ist das Meßmodell für die Bestimmung der Validität der Indikatoren aufschlußreich. Wir sehen vor allem, daß MAYER und HANDL für die Stellungsposition in etwa gleich gute Indikatoren sind, daß HANDL aber zusätzlich einen Fremdeinfluß mißt: Die Berufserfahrung bestimmt durchaus auch den sozio-ökonomischen Status einer Person. Insbesondere übt die Berufserfahrung jedoch einen markanten Einfluß auf die Höhe des Einkommens aus, das mit einer Berufsstellung verbunden ist. Die Einflüsse, die BER.ERF auf die Höhe der Stellung bzw. Tätigkeit hat, sind in etwa identisch und wiederum nicht sehr groß - im Unterschied zur Schulbildung der

Söhne, die beide Konstrukte deutlich unterschiedlich determiniert. Die BER.ERF Variable ist allerdings mit Zurückhaltung zu bewerten. Der übergroße Meßfehler macht die Variable unvalid und unreliabel, was darauf zurückzuführen sein dürfte, daß sich hinter der zeitlichen Dauer einer Berufserfahrung sehr unterschiedliche "Niveaus" dieser Erfahrung verbergen. Man muß außerdem berücksichtigen, daß die Variable altersabhängig ist und daß die Linearität der Bezeichnung zwischen Alter bzw. Berufserfahrung und Statusgrößen nicht für die oberen Alterswerte gilt: Der Zuwachs an Status flacht sich für die älteren Kohorten ab (in bezug auf Einkommen z. B. Mincer, 1974; in bezug auf Berufsstatus z. B. Sørensen, 1975). Die negative Beziehung zwischen BILD.S und BER.ERF ist umgekehrt eine Folge der Konstruktionsweise der Berufserfahrungsvariable, in die die Schulbildung in Jahren als Subtraktionsfaktor eingeht. Man wird sagen müssen, daß die Berufserfahrungsvariable eine Variable ist, die der Ausarbeitung bedarf. Denn Zeit als bloße Dauer besitzt im soziologischen Kontext keine unabhängige Kausalität.

Bei den Indikatoren für das Tätigkeitskonstrukt erweist sich MPS als effektivste Variable, während TREI und SAS eine niedrigere, aber in etwa identische Validität besitzen. Interessant ist, daß SAS eine Fremdladung auf das Stellungskonstrukt aufweist. Dieser Umstand mag die Konstruktionsbedingungen von SAS widerspiegeln, die die Rangordnung einer Statusvariable (STAT) zugrundelegt. Insofern widerspricht die Fremdladung nicht unserem theoretischen Konzept. Dasselbe gilt für die Fremdladung der subjektiven Schichtidentifikation auf den Tätigkeitsfaktor. Obwohl die Schichtidentifikation eine "Grobklassifikation" darstellt und insofern vor allem an das Stellungskonstrukt anzubinden ist, wird verständlich, daß diese Variable aufgrund ihrer subjektiven Herkunft nicht deutlich zwischen den Status- und Prestigeaspekten trennt. Wichtig ist schließlich, daß MPS und MAYER die Indikatoren mit den kleinsten Meßfehlern (vgl. auch Tabelle 3) und daß beide hochreliabel sind (Jöreskog, 1971).

## 8.2 Replikation im ALLBUS 1982

Ist dieses Ergebnis verallgemeinerbar? Zur Beantwortung dieser Frage wurde das Modell  $M_1$  und seine hierarchische Testung an einem neuen Datensatz re-

pliziert, am ALLBUS 1982, der nicht Bestandteil des KSD-Files war. Tabelle 6 dokumentiert das Resultat. Ein Blick auf die Anpassungskennwerte in der Tabelle macht sofort deutlich, daß die Modellstruktur auch für den neuen Datensatz Verbindlichkeit besitzt. Während die Differenzen der  $\text{Chi}^2$ -Werte leicht aus der wesentlich geringeren Fallzahl des ALLBUS-Datensatzes erklärt werden können - für die beteiligten Variablen der männlichen Erwerbstätigen dieser Untersuchung wurde ein N von 780 spezifiziert - sind die populationsunabhängigen GFI- und RMSR-Werte von denen des KSD-Files praktisch nicht verschieden. Ebenso führt der Modellvergleich, wie Tabelle 6 zu entnehmen ist, zur Annahme von  $M_1$ .

---

Tabelle 6

---

Dieselbe Obereinstimmung ist auch in bezug auf die geschätzten (unstandardisierten) Koeffizienten des Modells festzustellen. Die Koeffizienten des Strukturmodells sind für den KSD-Datensatz und für den ALLBUS praktisch identisch; bei den Meßmodellen finden sich kleinere Abweichungen. Eine statistische Kontrolle dieser Behauptungen wurde mit Hilfe der LISREL-Gruppenvergleichsoption vorgenommen, bei der die Varianz-Kovarianzmatrizen unterschiedlicher Populationen konfirmatorisch auf Struktur- und Parametergleichheit geprüft werden können. Das Ergebnis spiegelt sich in Tabelle 7 wieder.

---

Tabelle 7

---

In der ersten Spalte der Tabelle sind die Restriktionen für den Gruppenvergleich vermerkt: Wir nehmen den Ausgang von einem Null-Modell ( $M_0$ ), das nur die Identität der "Muster" in beiden Datensätzen postuliert (Sobel und Bohmstedt, 1983); d.h. nicht die numerischen Werte der Koeffizienten, Faktorladungen usw. werden als identisch angenommen, sondern lediglich die Modellspezifikationen. Bei dieser Festlegung gelingt die Anpassung der ALLBUS-Daten so wie in Tabelle 6 angegeben, weil die Schätzungen mit den für beide

Datensätze gleichen Restriktionen erfolgen. Die Gesamtanpassung von  $M_0$ , das Strukturgleichheit beider Populationen unterstellt, gelingt mit  $\text{Chi}^2=1176.60$  bei 78 Freiheitsgraden. Die fortlaufende Überprüfung legt nun eine zunehmende Fixierung von Modellteilen fest; es wird Schritt für Schritt restriktiver die Identität der Koeffizienten in beiden Anpassungen behauptet.  $M_1$  geht von der Identität des Modells der endogenen Faktoren aus, d.h. die Ladungen der latenten Konstrukte für die Berufsstellung und berufliche Tätigkeit der Söhne sowie für Bildung und Berufserfahrung sollen sich nicht unterscheiden.  $M_2$  legt zusätzlich fest, daß auch die Beziehungen zwischen den endogenen Faktoren in beiden Datensätzen gleich sind.  $M_3$  bezieht die Identität der Parameter auch auf das Strukturmodell zwischen exogenen und endogenen Faktoren (d.h. auf die Gesichtspunkte der intergenerationalen Mobilität), während  $M_4$  zusätzlich noch die Korrelationen zwischen den Indikatoren der Väter gleichsetzt.  $M_5$  unterstellt außerdem die Gleichheit der Meßfehler der endogenen Faktoren, und  $M_6$  ist das Modell mit der größten Einschränkung, insofern hier alle Koeffizienten, auch die Meßfehler der Indikatoren, identisch sein sollen.

Der Anpassungsverlust, den das ALLBUS-Modell durch die Zunahme dieser Restriktionen erleidet, ist gering, wie der Vergleich zwischen  $M_0$  und  $M_6$  deutlich macht. Die Differenz der GFI-Werte von .061 zeigt, daß wir nicht nur von einer Strukturgleichheit, sondern auch von einer Parameterequivalenz sprechen können. Auffallend ist allerdings, daß diese Differenz mit .022 bereits auf den Modellvergleich  $M_4-M_3$  und mit .026 auf den Vergleich zwischen  $M_6-M_5$  zurückgeht. D.h. daß insbesondere die Korrelationsmatrix in bezug auf die Väter-Variablen und die Meßfehler der endogenen Faktoren sich in den beiden Populationen am stärksten unterscheiden. Das größte Maß an Identität besteht mithin in Hinsicht auf die Strukturmodelle. Entsprechend ergibt das Modell  $M_3$  den kleinsten Wert  $\text{Chi}^2/\text{df}$  für die Gesamtanpassung beider Modelle gemeinsam. Wir gehen also von der substantiellen Replikation der Ergebnisse, die für den KSD-Datensatz gefunden wurden, durch die Daten des ALLBUS 1982 aus, wobei sich die Befunde insbesondere für das aufgestellte Strukturmodell der beruflichen Stellungen und Tätigkeiten der Söhne, ihre Schulbildung und Berufserfahrung in Abhängigkeit von Herkunftsmerkmalen bestätigen läßt.



### 9. Gibt es Sozialprestige?

Die Frage "Gibt es Sozialprestige?" verlangt als Antwort eine Reaktion von einiger Differenziertheit. Auf Individuen bezogen in dem Sinne, daß theoretisch alle in eine Reihe gebracht werden und eine Prestigeordnung repräsentieren, ist Sozialprestige nicht wirklich. In diesem Sinne gebraucht ist der Begriff ohne empirischen Gehalt und nur eine bloße Redensart. Für das individuelle Mitglied einer Gesellschaft ergibt sich Prestige aus der Wahrnehmung vom Binnenstandpunkt einer soziale Gruppe aus und ist nicht allgemeingültig auf die Gesellschaft als Ganzes bezogen. Gerade der Unterschied in der Prestigewahrnehmung und -zuteilung macht den Zusammenhalt, die Abgrenzung und Identifizierung sozialer Formationen aus. Geht man über diese Relativität der sozialen Urteilsbildung hinweg und versucht die Konstruktion einer einheitlichen Skala, dann ergibt sich eine andere Definition des Begriffs. Man hat es dann mit einer gesellschaftlichen Gradation zu tun, mit einer normativen Konstruktion, die nur redensartlich an die subjektive und lebensweltliche Erfahrung von Prestige zurückgebunden werden kann. Es hat sich gelohnt, die formale Analogie zur Zeitlichkeit in Anspruch zu nehmen; wir können sagen, daß sich aus der A-Reihe des Sozialprestiges keine Validitätsansprüche für die B-Reihe ableiten lassen. Die B-Reihe ist daher in ihrem Bedeutungsgehalt unbestimmt, ist wie das zeitliche Früher, Gleichzeitig oder Später weiter nichts als schwache Ordnung in bezug auf eine Klasse von Elementen. Freilich bleibt es bei der empirischen Forschungsarbeit nicht dabei, denn sofern die Elemente der Ordnung als Individuen oder individuelle soziale Positionsinhaber definiert werden, nimmt Prestige logisch den Charakter einer Statusvariable an und ist empirisch an individuelle Ausstattungen und Leistungen als Validierungsbasis gebunden. Die Ökonomie der Begriffsbildung legt es dann aber nahe, das Prestigekonzept aus der empirischen Sozialforschung zu verbannen. Ein Fall für Ockhams razor?

Auch dann noch bleibt aber die Evidenz der A-Reihe und das Bewußtsein, daß unsere Nahwelten wesentlich durch die Achtung, Ehre und Wertschätzung bestimmt werden, die wir Anderen entgegenbringen, selbst erfahren und durch die die soziale Welt für unsere Wahrnehmung Struktur erhält. Die A-Reihe ist deswegen auch handlungsrelevant. Auf diesen Umstand bezieht sich die "soziale Ehre" Max Webers. Während wir übereinkommen müssen, daß Prestige

als gesamtgesellschaftliche Konstruktion sich in eine bloße Statusvariable verwandelt und damit zwar brauchbar ist für die Beschreibung funktionaler Beziehungsverhältnisse mit anderen Verteilungsvariablen, begegnen wir in dem Begriff der sozialen Ehre einer grundsätzlich anderen, nicht auf die Zustände sozialer Offenheit und Kontinuität, sondern auf Schließungsprozesse gerichteten Gesellschaftskonzeption. In dieser Betrachtungsweise hat Sozialprestige als relative und gruppenbezogene Anerkennung einen wichtigen Platz. Mit der Kongenialität von Prestigeurteilen spiegeln sich die durch Ausschließungen und Gegenausschließungen gebildeten sozialen Abgrenzungen wieder, und die Kongenialität ist zugleich selbst ein Instrument dieser Strukturierung. Ist eine Schließungsordnung also ein Fundament für die Bestimmung einer Prestigeordnung ganz anderen Typs, einer Prestigeordnung jedenfalls, die sich nicht mehr auf Individualniveau abbilden läßt, sondern auf dem sozialer Strukturen? Voraussetzung dafür ist offensichtlich, daß soziale Schließungen tatsächlich eine Geordnetheit der Formationen, die sie herausbilden, begründen und transitivitätsstiftend wirken. In dem Fall besteht die Möglichkeit - wenn auch terminologisch nicht als Zwang -, Prestige mit den Niveaus dieser Ordnung zu identifizieren und das Bedeutungsdiagramm der A-Reihe und der B-Reihe zu umgehen. Die neue Ordnung ergibt sich ja jetzt aus den Wirkungen von Prestigeurteilen selbst und bleibt Ausdruck der lebensweltlichen Relevanz von Prestige, die wir bei der Konstruktion der B-Reihe einbüßen und nicht wiederfinden können.

Gibt es also Sozialprestige - in dieser auf soziale Gruppen bezogenen Umdefinition? Die Antwort hängt ab von der Bereitschaft, sich mit einer empirischen Ambivalenz des Begriffs sozialer Schließung abzufinden. Zwar ist es richtig, daß sich der Schließungsbegriff im Sinne Parkins und Roemers generalisieren und von der bestimmten Art der Kommoditäten, die Ausbeutungsverhältnisse begründen, unabhängig konzipieren läßt. Bei der empirischen Bestimmung ist das aber keine Hilfe. Die empirische Rekonstruktion einer Strukturhierarchie ist immer gezwungen, irgendwelche Gesichtspunkte für die Hierarchisierung auszuwählen und zugrundezulegen. Bei der SAS-Metrik von Sørensen ist die Kommodität, die diese Rolle einnimmt, der Platzerwerb auf vertikal, nach sozio-ökonomischem Status geordneten Niveaus beruflicher Tätigkeiten. Darüber hinaus legt das Modell für die Quantifizierung die exponentielle Verteilung der Positionen und die Konstanz der Vakanzraten

fest. Es ist nicht auszuschließen, daß man mit anderen Vorgaben andere Ordnungen erzielt. Allerdings ist es bemerkenswert, daß sich zwischen der so festgelegten Strukturordnung SAS und einer vollkommen unabhängig davon konstruierten und gemessenen Einschätzungsskala (MAG-50) das hohe Maß von Übereinstimmung ergibt, das in unserem Vorgehen ausschlaggebend dafür war, die Übertragungsproblematik mit Hilfe von SAS zu lösen. Ebenso bedeutsam ist, daß es unter Ausnutzung dieser empirischen Koinzidenz gelingt, zwischen einer prestigebezogenen Hierarchie beruflicher Tätigkeiten, die stark bildungsabhängig ist, und einer statusbezogenen Stellungshierarchie, die eher erworbene Positionseigenschaften zum Ausdruck bringt, zu differenzieren. Das spricht für die Generalität der Strukturordnung und dafür, daß SAS und MPS unabhängig voneinander tatsächlich einen zentralen Schließungsprozeß abbilden. Grundsätzlich jedoch bleibt die Interpretation einer Prestigeskala als einer Strukturordnung an die Relativität der Rekonstruktion dieser Ordnung gebunden.

## Anmerkungen

- 1) Insbesondere läßt sich demonstrieren, daß die von der empirischen Prestigeforschung weithin akzeptierte Behauptung von der gesellschaftlichen Konsensualität der Prestigebeurteilungen (Hodge et al., 1966a, 1966b; Inkeles und Rossi, 1956; Haller und Lewis, 1966; Armer, 1968; u.a.) ein Produkt der angewandten Meßmethode und Auswertungsstrategie ist und insofern auffällig mit funktionalistischen Grundannahmen korrespondiert (Horan, 1978). Beim Einsatz von Skalierungsverfahren, die beliebige Differenzierungen zulassen (z.B. die Magnitude-Messung), stößt man auf systematische interindividuelle, vor allem statusabhängige Differenzen (Wegener, 1983a), ein Ergebnis, auf das in der Tradition Warners et al. (1949) schon immer hingewiesen wurde (Lewis, 1964; Gerstl und Cohen, 1964; Alexander, 1972; Stehr, 1974).
- 2) Die Serie im ZUMA-Bus 1979 bestand aus folgenden Titeln: Arzt, Studienrat, Bauingenieur, Volksschullehrerin, Krankenschwester, Industriekaufmann, Polizist, Sekretärin, Kfz-Mechaniker, Taxiunternehmer, Maschinenschlosser, Briefbote, Maurer, Elektroinstallateur, Bauarbeiter, Fabrikarbeiterin; ZUMA-Bus 1980, Split A: Professor, Bankdirektor, Diplom-Psychologe, Apotheker, Finanzbuchhalter, Bäckermeister, Bankangestellter, Landwirt, Krankenwagenfahrer, Kindergärtnerin, Fotograf, Omnibusfahrer, Dreher, Textilweber, Schuhverkäuferin, Hilfsarbeiter, Autowäscher; ZUMA-Bus 1980, Split B: Richter, Rechtsanwalt, Architekt, Journalist, Lebensmittelchemiker, Programmierer, Bibliothekarin, Feinmechaniker, Buchdrucker, Zahnarthelferin, Bundesbahnschaffner, Fernfahrer, Friseur, Eisengießer, Landarbeiter, Müllwerker, Lagerarbeiter.  
Die Datenbasis für die skizzierten Selektionsschritte bestand aus den Berufsvercodungen und -häufigkeiten der Mikrozensus-Zusatzerhebung 1971 und des ZUMA-Bus 1976 (vgl. Mayer, 1979).
- 3) In 16% der Fälle liegen keine Werte vor. Darüber hinaus wurden in der Faktorenanalyse bei fehlenden Angaben der Statusvariablen die mittleren Faktorwerte eingesetzt.
- 4) Als Klassifikation wurde das erweiterte Schema der beruflichen Stellungen nach Handl (1977) Und Mayer (1977) benutzt.
- 5) Bei diesen und allen weiteren konfirmatorischen Analysen wurde mit LISREL VI gerechnet, was von Bedeutung ist, da die Version V des Programms in der Regel zu abweichenden populationsunabhängigen Goodness-of-fit-Indices (GFI) führt.



## Literatur

- Alexander, C.M., 1972: Status perception. *American Sociological Review* 37:767-773.
- Armer, J.M., 1968: Intersociety and intrasociety correlations of occupational prestige. *American Journal of Sociology* 74:28-36.
- Beck, U./M. Brater/B. Wegener, 1979: Berufswahl und Berufszuweisung. Zur sozialen Verwandtschaft von Ausbildungsberufen. Frankfurt: Campus.
- Bentler, P.M./D.G. Bonett, 1980: Significance tests and goodness-of-fit in the analysis of covariance structures. *Psychological Bulletin* 88:588-606.
- Berg, I., 1981: Introduction. In: I. Berg (Hrsg.), *Sociological perspectives on the labor market*. New York: Academic Press.
- Bielby, W.T., 1981: Models of status attainment. In: D.J. Treiman/R.V. Robinson (Hrsg.), *Research on social stratification and mobility*. Vol. 1. New York: JAI.
- Blau, P.M./O.D. Duncan, 1967: *The American occupational structure*. New York: Wiley.
- Blau, P.M., 1964: *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Boudon, R., 1974: *Education, opportunity, and social inequality. Changing prospects in Western society*. New York: Wiley.
- Burawoy, M., 1977: Social structure, homogenization and the process of status attainment in the United States and Great Britain. *American Journal of Sociology* 82:1031-1042.
- Coleman, R.P./L. Rainwater, 1979: *Social standing in America*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Coxon, A.P.M./C.L. Jones, 1974: Problems in the selection of occupational titles. *Sociological Review* 22:369-384.
- Coxon, A.P.M./C.L. Jones, 1978: *The images of occupational prestige*. London: Macmillan.
- Cross, D.V. 1982: On judgments of magnitude. In: B. Wegener (Hrsg.), *Social attitudes and psychophysical measurement*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Cullen, J.B./S.M. Novick, 1979: The Davis-Moore theory of stratification: A further examination and extension. *American Journal of Sociology* 84:1424-1437.
- Davis, K./W.E. Moore, 1945: Some principles of stratification. *American Sociological Review* 10:242-249.

- Doeringer, P.B./H.J. Piore, 1971: Internal labor markets and manpower analysis. Lexington, Mass.: Heath.
- DOT (Dictionary of occupational titles), 1965, U.S. Department of Labor.
- Duncan, O.D., 1961: A socioeconomic index for all occupations. In: A.J. Reiss (Hrsg.), Occupations and social status. New York: Free Press.
- Durkheim, E. 1981: Die elementaren Formen des religiösen Lebens. Frankfurt: Suhrkamp (Original: 1912).
- Durkheim, E./M. Mauss, 1963: Primitive classification. Chicago: University of Chicago Press (Original: 1901).
- Eisenstadt, S.N., 1968: Prestige, participation and strata formation. In: J.A. Jackson (Hrsg.), Social stratification. Cambridge: Harvard University Press.
- Eisenstadt, S.N., 1971: Social differentiation and stratification. Glenview, Ill.: Scott, Foresman Company.
- Featherman, D.L./R.M. Hauser, 1976: Prestige or socioeconomic scales in the study of occupational achievement? Sociological Methods and Research 4:402-422.
- Featherman, D.L./R.M. Hauser, 1978: Opportunity and change. New York: Academic Press.
- Fechner, G.T., 1860: Elemente der Psychophysik. Leipzig: Breitkopf und Härtel.
- Frieling, E., 1980: Verfahren und Nutzen der Klassifikation von Berufen. Darstellung und Kritik verschiedener Ansätze in Theorie und Praxis. Stuttgart: Poeschel.
- Gerstl, J.E./L.K. Cohen, 1964: Dissensus, situs and egocentrism in occupational ranking. British Journal of Sociology 15:254-261.
- Giddens, A., 1973: The class structure of advanced societies. London: Hutchinson University Library.
- Goldthorpe, J.H., 1980: Social mobility and class structure in modern Britain. Oxford: Clarendon Press.
- Goldthorpe, J.H./K. Hope, 1974: The social grading of occupations. A new scale and approach. Oxford: Clarendon Press.
- Goode, W.J., 1978: The celebration of heroes. Prestige as a control system. Berkeley: University of California Press.
- Gusfield, J.R./M. Schwartz, 1963: The meaning of occupational prestige: Reconsideration of the NORC scale. American Sociological Review 28:265-271.

- Blalock (Hrsg.), *Sociological theory and research*. New York: Free Press.
- North, C.C./P.K. Hatt, 1947. *Jobs and occupations*. *Opinion News* 9:3-13.
- Orth, B., 1982: A theoretical and empirical study of scale properties of magnitude estimation and category rating scales. In: B. Wegener (Hrsg.), *Social attitudes and psychophysical measurement*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Orth, B./B. Wegener, 1983: Scaling occupational prestige by magnitude estimation and category-rating methods. A comparison with the sensory domain. *European Journal of Social Psychology* 13:417-431.
- Ossowski, S., 1962: *Die Klassenstruktur im sozialen Bewußtsein*. Neuwied: Luchterhand.
- Pappi, F.U., 1973: Sozialstruktur und soziale Schichtung einer Kleinstadt mit heterogener Bevölkerung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 25:23-74.
- Pappi, F.U., 1976: Soziale Schichten als Interaktionsgruppen. Zur Messung eines "deskriptiven" Schichtbegriffs. In: M.R. Lepsius (Hrsg.), *Zwischenbilanz der Soziologie. Verhandlungen des 17. Deutschen Soziologentages*. Stuttgart: Enke.
- Parkin, F., 1974: Strategies of social closure in class formation. In: F. Parkin (Hrsg.), *The social analysis of class structure*. London: Tavistock.
- Parkin, F., 1979: *Marxism and class theory. A bourgeois critique*. London: Tavistock.
- Parsons, T., 1940: An analytical approach to the theory of social stratification. *American Journal of Sociology* 45:841-862.
- Parsons, T., 1970: Equality and inequality in modern society, or social stratification revisited. In: E.O. Laumann (Hrsg.), *Social stratification research and theory for the 1970s*. New York: Bobbs-Merrill.
- Parsons, T./G.M. Platt, 1973: *The American University*. Cambridge: Harvard University Press.
- Popper, K.R., 1969: *Logik der Forschung*. Tübingen: Mohr (3. Auflage).
- Poulantzas, N., 1974: *Politische Macht und gesellschaftliche Klassen*. Frankfurt: Athenäum Fischer.
- Reiss, A.J., 1961: *Occupations and social status*. New York: Free Press of Glencoe.
- Reuband, K.H., 1974: *Differenzielle Assoziation und soziale Schichtung*. Dissertation an der Philosophischen Fakultät der Universität Hamburg.
- Roemer, J.E., 1982: *New directions in the Marxian theory of exploitation*



- ISCO, Internationale Standardklassifikation der Berufe, deutsche Ausgabe 1968, hrsg. vom Statistischen Bundesamt Wiesbaden. Stuttgart.
- Kluth, H., 1957: Sozialprestige und sozialer Status. Stuttgart: Enke.
- Krantz, D.H., 1974: Measurement theory and qualitative laws in psychophysics. In: D.H. Krantz/R.C. Atkinson/R.D. Luce/P. Suppes (Hrsg.), Contemporary developments in mathematical psychology. Vol. 2: Measurement, psychophysics, and neural information processing. San Francisco: Freeman.
- Kreckel, R., 1983: Soziale Ungleichheit und Arbeitsmarktsegmentierung. In: R. Kreckel (Hrsg.), Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2. Göttingen: Otto Schwartz.
- Langer, S.K., 1967: Mind: An essay on human feeling. Vol. 1. Baltimore, MD: John Hopkins University Press.
- Laumann, E.O., 1966: Prestige and association in an urban community. New York: Bobbs-Merrill.
- Laumann, E.O., 1973: Bonds of pluralism. The form and substance of urban social networks. New York: Wiley.
- Lévi-Strauss, C., 1963: Totemism. Boston: Beacon Press.
- Lewis, L.S., 1964: Class and the perception of class. Social Forces 42:336-340.
- Lipset, S.M./R. Bendix, 1959: Social mobility and industrial society. London: Heinemann.
- Marshall, T.H., 1973: Class, citizenship and social development. Westport: Greenwood.
- Mayer, K.U., 1977: Statushierarchie und Heiratsmarkt - empirische Analysen zur Struktur des Schichtungssystems in der Bundesrepublik und zur Ableitung einer Skala des sozialen Status. In: J. Handl/K.U. Mayer/W. Müller, Klassenlagen und Sozialstruktur. Frankfurt: Campus.
- Mayer, K.U., 1979: Berufliche Tätigkeit, berufliche Stellung und beruflicher Status - empirische Vergleiche zum Klassifikationsproblem. In: F.U. Pappi (Hrsg.), Sozialstrukturanalysen mit Umfragedaten. Königstein/Ts.: Athenäum.
- Mincer, J., 1974: Schooling, experience and earnings. New York: National Bureau of Economic Research.
- McTaggart, J.McT.E., 1908: The unreality of time. Mind 17:457-474 (Zitiert nach dem Neuabdruck in: C.D. Broad (Hrsg.), 1927, The nature of existence. Vol. 2. Cambridge: Harvard University Press.)
- Moore, W.E., 1980: Occupational prestige and social inequality. In: H.M.

- Haller, A.O./D. Lewis, 1966: The hypothesis of international similarity in occupational prestige hierarchies. *American Journal of Sociology* 72:210-216.
- Hallinan, M.T./Aa.B. Sørensen, 1983: The formation and stability of instructional groups. *American Sociological Review* 48:838-851.
- Hamblin, R.L., 1974: Social attitudes: Magnitude measurement and theory. In: H.M. Blalock (Hrsg.), *Measurement in the social sciences: Theories and strategies*. Chicago: Aldine.
- Handl, J., 1977: Sozio-ökonomischer Status und der Prozeß der Statuszuweisung. Entwicklung und Anwendung einer Skala. In: J. Handl/K.U. Mayer/W. Müller, *Klassenlagen und Sozialstruktur*. Frankfurt: Campus.
- Haug, M.R., 1977: Measurement in social stratification. *Annual Review of Sociology* 3:51-77.
- Hauser, R.M./D.L. Featherman, 1977: *The process of stratification. Trends and analyses*. New York: Academic Press.
- Hertz, R., 1973: The preeminence of the right hand. In: R. Needham (Hrsg.), *Right and left*. Chicago: University of Chicago Press (Original: 1909).
- Hirsch, F., 1976: *The social limits of growth*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hodge, R.W./P.M. Siegel/P.H. Rossi, 1966a: Occupational prestige in the United States, 1925-1963. In: R. Bendix/S.M. Lipset (Hrsg.), *Class, status and power*. New York: Free Press.
- Hodge, R.W./D.J. Treiman/P.H. Rossi, 1966b: A comparative study of occupational prestige. In: R. Bendix/S.M. Lipset (Hrsg.), *Class, status and power*. New York: Free Press.
- Hollingshead, A.B./F. Redlich, 1958: *Social class and mental illness*. New York: Wiley.
- Homans, G.C., 1972: *Elementarformen des sozialen Verhaltens*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hope, K., 1982: A liberal theory of prestige. *American Journal of Sociology* 87:1011-1031.
- Horan, P.M., 1978: Is status attainment research atheoretical? *American Sociological Review* 43:534-541.
- Hradil, S., 1983: Die Ungleichheit der "Sozialen Lage". Eine Alternative zum schichtungssoziologischen Modell sozialer Ungleichheit. In: R. Kreckel (Hrsg.), *Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2*. Göttingen: Otto Schwartz.
- Inkeles, A./P.H. Rossi, 1956: National comparisons of occupational prestige. *American Journal of Sociology* 61:329-339.

and class. *Politics and Society* 11:253-287.

Runciman, W.G., 1968: Class, status and power? In: J.A. Jackson (Hrsg.), *Social stratification*. Cambridge: Harvard University Press.

Saris, W.E./P. Neijens/L. Van Doorn, 1980: Scaling social variables by multimodality matching. *Methoden en Data Nieuwsbrief* 5:3-21.

Shils, E.A., 1968: Deference. In: J.A. Jackson (Hrsg.), *Social stratification*. Cambridge: Harvard University Press.

Shils, E.A., 1975: Center and periphery: Essays in macrosociology. *Selected Papers of Edward Shils*. Band. 2.

Sørensen, Aa.B., 1975: The structure of intergenerational mobility. *American Sociological Review* 40:456-471.

Sørensen, Aa.B., 1977: The structure of inequality and the process of attainment. *American Sociological Review* 42:965-978.

Sørensen, Aa.B., 1979: A model and metric for the intragenerational status attainment process. *American Journal of Sociology* 85:361-384.

Sørensen, Aa.B., 1983: Processes of allocation to open and closed positions in social structure. *Zeitschrift für Soziologie* 12:203-224.

Sørensen, Aa.B./A.L. Kalleberg, 1981: Outline of a theory for the matching of persons to jobs. In: I. Berg (Hrsg.), *Sociological perspectives on the labor market*. New York: Academic Press.

Sørensen, Aa.B./N. Tuma, 1981: Labor market structures and job mobility. In: D.J. Treiman/R.V. Robinson (Hrsg.), *Research in social stratification and mobility*. Vol. 1. New York: JAI.

Sobel, M.E./G.W. Bohrnstedt, 1983: The use of null models to evaluate the fit of covariance structure models. *Manuskript*. University of Arizona.

Spence, M.A., 1973: Job market signaling. *Quarterly Journal of Economics* 87:355-374.

Spruill, N.L./J.L. Gastwirth, 1982: On the estimation of the correlation coefficient from group data. *Journal of the American Sociological Association* 77:614-620.

Statistisches Bundesamt, 1975: *Klassifikation der Berufe (KdB)*. Wiesbaden.

Stehr, N., 1974: Consensus and dissensus in occupational prestige. *British Journal of Sociology* 25:410-427.

Stevens, S.S., 1975: *Psychophysics: Introduction to its perceptual, neural, and social prospects*. New York: Wiley.

Steward, A./K. Prandy/R.M. Blackburn, 1980: *Social stratification and occupations*. London: Macmillan.

- Thurow, L., 1975: *Generating inequality*. New York: Basic Books.
- Torgerson, W.S., 1958: *Theory and method of scaling*. New York: Wiley.
- Treiman, D.J., 1977: *Occupational prestige in comparative perspective*. New York: Academic Press.
- Udy, S.H., 1980: The configuration of occupational structure. In: H.M. Blacklock (Hrsg.), *Sociological theory and research*. New York: Free Press.
- Warner, W.L./M. Meeker, 1949: *Social class in America*. Chicago: Science Research Association.
- Weber, M., 1972: *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr Siebeck (Original: 1922).
- Wegener, B., 1978: Einstellungsmessung in Umfragen: Kategorische vs. Magnitude-Skalen. *Zumanachrichten* 3:3-27.
- Wegener, B., 1979: Magnitude-Messung beruflicher Einstellungen. In: U. Beck/M. Brater/B. Wegener: *Berufswahl und Berufszuweisung. Zur sozialen Verwandtschaft von Ausbildungsberufen*. Frankfurt: Campus.
- Wegener, B., 1980: Magnitude-Messung in Umfragen: Kontexteffekte und Methode. *Zumanachrichten* 6:4-40.
- Wegener, B. (Hrsg.), 1982a: *Social attitudes and psychophysical measurement*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Wegener, B., 1982b: Outline of a structural taxonomy of sensory and social psychophysics. In: B. Wegener (Hrsg.), *Social attitudes and psychophysical measurement*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Wegener, B., 1982c: Fitting category to magnitude scales for a dozen survey-assessed attitudes. In: B. Wegener (Hrsg.), *Social attitudes and psychophysical measurement*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Wegener, B., 1983a: Two approaches to the analysis of judgments of prestige: Interindividual differences and the general scale. *ZUMA-Arbeitsbericht* 83/09. Mannheim.
- Wegener, B., 1983b: Category-rating and magnitude estimation scaling techniques: An empirical comparison. *Sociological Methods and Research* 12:31-75.
- Wegener, B., 1983c: Wer skaliert? Die Meßfehler-Testtheorie und die Frage nach dem Akteur. In: J. Allmendinger/P. Schmidt/B. Wegener, *ZUMA-Handbuch sozialwissenschaftlicher Skalen. Dokumentarische Bearbeitung: H.-P. Ohly und T. Eikermann*. Bonn: Informationszentrum Sozialwissenschaften.
- Wegener, B./H.-P. Kirschner, 1981: A note on estimating interscale relations in "direct" psychophysical scaling. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology* 34:194-204.

- White, H.C., 1971: System models of mobility in organizations. Cambridge: Harvard University Press.
- Wright, E.O., 1978: Class, crisis and the state. London: New Left Books.
- Wright, E.O., 1979: Class structure and income determination. New York: Academic Press.
- Wright, E.O., 1983: A general framework for the analysis of class. Manuscript. Madison, WI.
- Wright, E.O./Perrone, L., 1977: Marxist class categories and income inequality. American Sociological Review 42:32-55.
- Zajonc, R.B., 1980: Feeling and thinking. Preferences need no inferences. American Psychologist 151:151-175.

TABELLE 1 Matrix möglicher sozialer Ordnungsdimensionen. Die dreifaktorielle Tabelle setzt sich zusammen aus vier Meßmethoden (Index-, Interaktions-, Reputations- und Strukturskalierung), aus zwei Klassifikationen (berufliche Stellung vs. Tätigkeit) und zwei Skaleninterpretationen (Status vs. Prestige)

	Index- skalierung	Interaktions- skalierung	Reputations- skalierung	Struktur- skalierung
Berufliche Stellung	(1) <u>Status</u>	(2) <u>Status</u>	(3) Status	(4) Status
	(5) Prestige	(6) Prestige	(7) Prestige	(8) Prestige
	(9) Status	(10) Status	(11) Status	(12) Status
	(13) Prestige	(14) Prestige	(15) <u>Prestige</u>	(16) <u>Prestige</u>

TABELLE 2 Skaleninterkorrelationsmatrix beruflicher Tätigkeiten und beruflicher Stellungen (KSD-Datensatz)

Skalen

Matrix A	N	1	2	3	4	5	6			
1 MPS	4806	-								
2 MAG-50	2096	.965	-							
3 TREI	5001	.858	<u>.844</u>	-						
4 STAT	4806	.934	<u>.875</u>	.809	-					
5 SAS	4806	.935	<u>.901</u>	.774	.968	-				
6 SAS(TREI)	4806	.897	<u>.863</u>	.897	.838	.812	-			
Matrix B	N	1	2	3	4	5	6			
7 MAYER	4725	.704	.700	.625	.742	.704	.625			
8 HANDL	4725	.667	.651	.568	.697	.667	.582			
9 MPSAGG	5716	.700	.712	.602	.721	.698	.621			
10 TREIAGG	4725	.714	.739	.664	.742	.705	.654			
11 STATAGG	5716	.691	.694	.592	.726	.696	.608			
12 SASAGG	4725	.728	.730	.631	.769	.735	.645			
13 SAS(MAYER)	4725	.690	.703	.602	.726	.703	.623			
14 SAS(HANDL)	4725	.655	.641	.558	.678	.662	.583			
15 SAS(TREIAGG)	4725	.696	.742	.637	.718	.693	.651			
Matrix C	N	7	8	9	10	11	12	13	14	15
7 MAYER	4725	-								
8 HANDL	4725	.941	-							
9 MPSAGG	5716	.953	.903	-						
10 TREIAGG	4725	.941	.857	.967	-					
11 STATAGG	5716	.960	.900	.988	.957	-				
12 SASAGG	4725	.946	.893	.985	.948	.993	-			
13 SAS(MAYER)	4725	.943	.889	.933	.907	.938	.954	-		
14 SAS(HANDL)	4725	.885	.924	.884	.840	.875	.902	.934	-	
15 SAS(TREIAGG)	4725	.881	.787	.941	.959	.926	.938	.925	.845	-

TABELLE 3 Promax-rotierte Faktormatrix von Indikatoren beruflicher Tätigkeiten und Stellungen

	1	2	3	4	$\theta^2$
MPS	<u>.856</u>	.011	.037	.181	.005
TREI	<u>.832</u>	.162	-.019	-.096	.225
SAS	<u>.648</u>	-.020	.001	.412	.089
MAYER	.067	<u>.974</u>	-.054	-.020	.005
HANDL	.031	<u>.861</u>	.061	.084	.092
Netto-Einkommen	.049	.109	<u>.474</u>	.453	.459
Berufserfahrung	.005	-.024	<u>.496</u>	-.056	.741
Schulausbildung	.187	.126	-.194	<u>.515</u>	.381
Subj.Schichtid.	.110	.243	.054	<u>.361</u>	.578
<hr/>					
<u>Faktorkorrelationen</u>	1	2	3	4	
	2	.601	-		
	3	-.070	.102	-	
	4	.649	.737	-.053	-



TABELLE 4 Determinationskoeffizienten für die Variablen berufliche Stellung (STEL.S) und berufliche Tätigkeit (TÄT.S) der Söhne in dem Modell von Abbildung 1 in Abhängigkeit von unterschiedlichen Berufsskalierungen (STEL.V = MAYER)

STEL.S	TÄT.S	TÄT.V = MPS		TÄT.V = TREI		TÄT.V = SAS	
		R <sup>2</sup> STEL.S	R <sup>2</sup> TÄT.S	R <sup>2</sup> STEL.S	R <sup>2</sup> TÄT.S	R <sup>2</sup> STEL.S	R <sup>2</sup> TÄT.S
MAYER	MPS	.565	.463	.562	.459	.563	.458
	TREI	.527	.328	.527	.330	.527	.326
	SAS	.540	.454	.539	.451	.540	.452
HANDL	MPS	.507	.463	.505	.459	.506	.458
	TREI	.457	.328	.456	.330	.457	.326
	SAS	.483	.454	.482	.451	.483	.452
MPSAGG	MPS	.532	.463	.598	.459	.598	.458
	TREI	.474	.328	.552	.330	.552	.326
	SAS	.503	.454	.588	.451	.588	.452
TREIAGG	MPS	.568	.463	.566	.459	.567	.458
	TREI	.553	.328	.552	.330	.552	.326
	SAS	.534	.454	.534	.451	.534	.452
SASAGG	MPS	.599	.463	.531	.459	.532	.458
	TREI	.552	.328	.474	.330	.474	.326
	SAS	.588	.454	.503	.451	.504	.452

TABELLE 5 Modellvergleich für den KSD-Datensatz in bezug auf das Modell von Abbildung 2

Modell	Modelltest					Modellvergleich					
	$\chi^2$	df	$\chi^2/df$	GFI	RMSR	Vergleich	$\chi^2$	df	$\rho$	$\Delta$	GFI-Diff.
$M_0$	38056.34	63	604.07	.330	.422	$M_0 - M_1$	37217.90	24	.964	.978	.640
$M_1$	838.44	39	21.50	.970	.028	$M_1 - M_2$	352.34	2	.014	.010	.012
$M_2$	486.10	37	13.14	.982	.016	$M_0 - M_2$	37570.24	26	.978	.987	.652

TABELLE 6 Modellvergleich für den ALLBUS 1982 in bezug auf das Modell von Abbildung 2

Modell	Modelltest					Modellvergleich					
	$\chi^2$	df	$\chi^2/df$	GFI	RMSR	Vergleich	$\chi^2$	df	$\rho$	$\Delta$	GFI-Diff.
M <sub>0</sub>	4894.71	63	77.69	.358	.392	M <sub>0</sub> - M <sub>1</sub>	4668.32	24	.937	.954	.591
M <sub>1</sub>	226.39	39	5.80	.949	.044	M <sub>1</sub> - M <sub>2</sub>	133.68	2	.043	.027	.028
M <sub>2</sub>	92.71	37	2.51	.977	.018	M <sub>0</sub> - M <sub>2</sub>	4802.00	26	.980	.981	.619

TABELLE 7 Gruppen-Modellvergleich zwischen KSD-Datensatz und ALLBUS 1982 in bezug auf das Modell von Abbildung 2

Modell	Kummulative Restriktionen	ALLBUS in Abhängigkeit von KSD		Anpassung des gemeinsamen Modells		
		GFI	RMSR	$\chi^2$	df	$\chi^2/df$
M <sub>0</sub>	gleiche Modellstruktur	.949	.044	1176.60	78	15.08
M <sub>1</sub>	identische Faktorladungen	.942	.041	1203.26	87	13.83
M <sub>2</sub>	identische endogene Relationen	.939	.049	1212.02	93	13.03
M <sub>3</sub>	identische Exogen/Endogen-Relationen	.936	.055	1224.59	100	12.25
M <sub>4</sub>	identische exogene Korrelationen	.914	.066	1310.98	100	13.11
M <sub>5</sub>	identische Meßfehler der Faktoren	.912	.060	1317.93	104	12.67
M <sub>6</sub>	vollständige Identität	.888	.058	1441.34	111	12.99

ABBILDUNG 1 Statuserwerbsmodell für berufliche Stellungen und Tätigkeiten (KSD-Datensatz männlicher Erwerbstätiger). Es sind die standardisierten Koeffizienten für MAYER für Stellungen und MPS für Tätigkeiten eingetragen

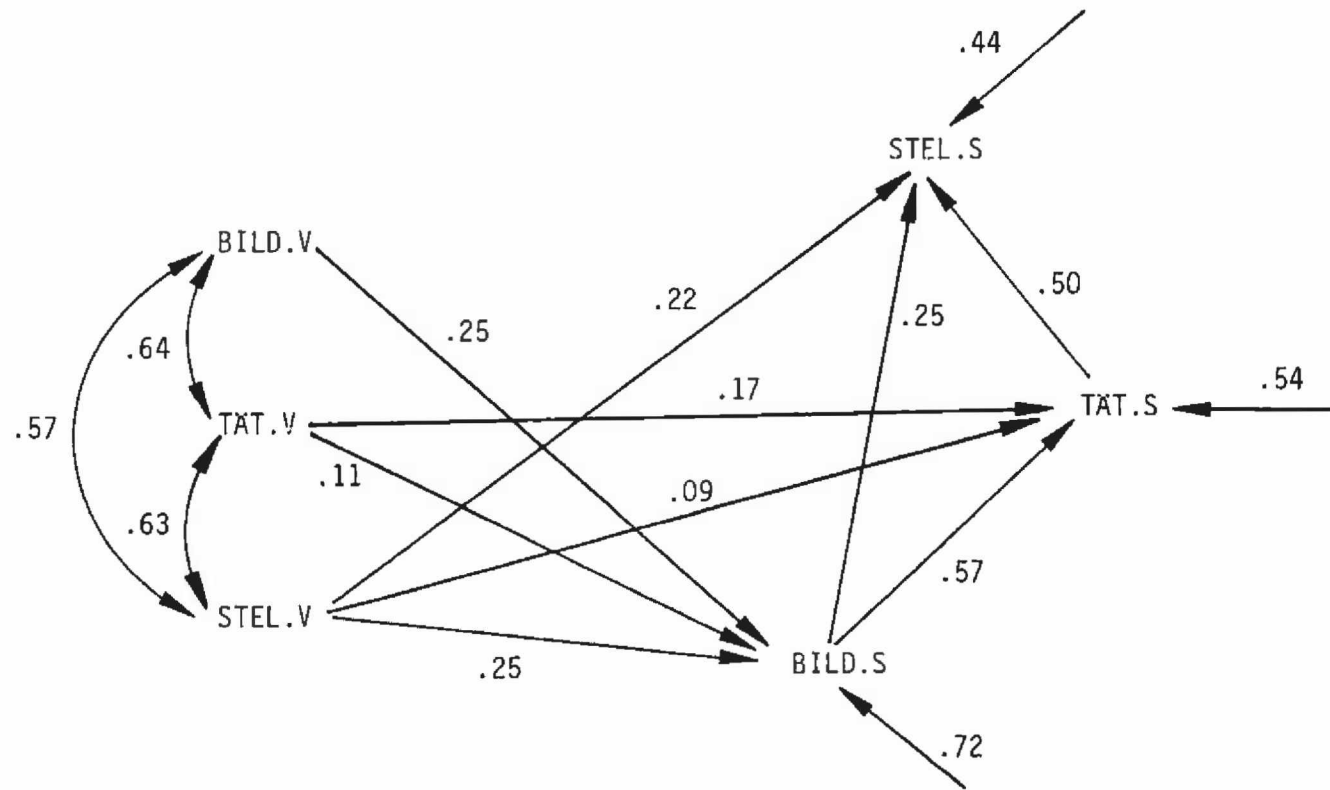
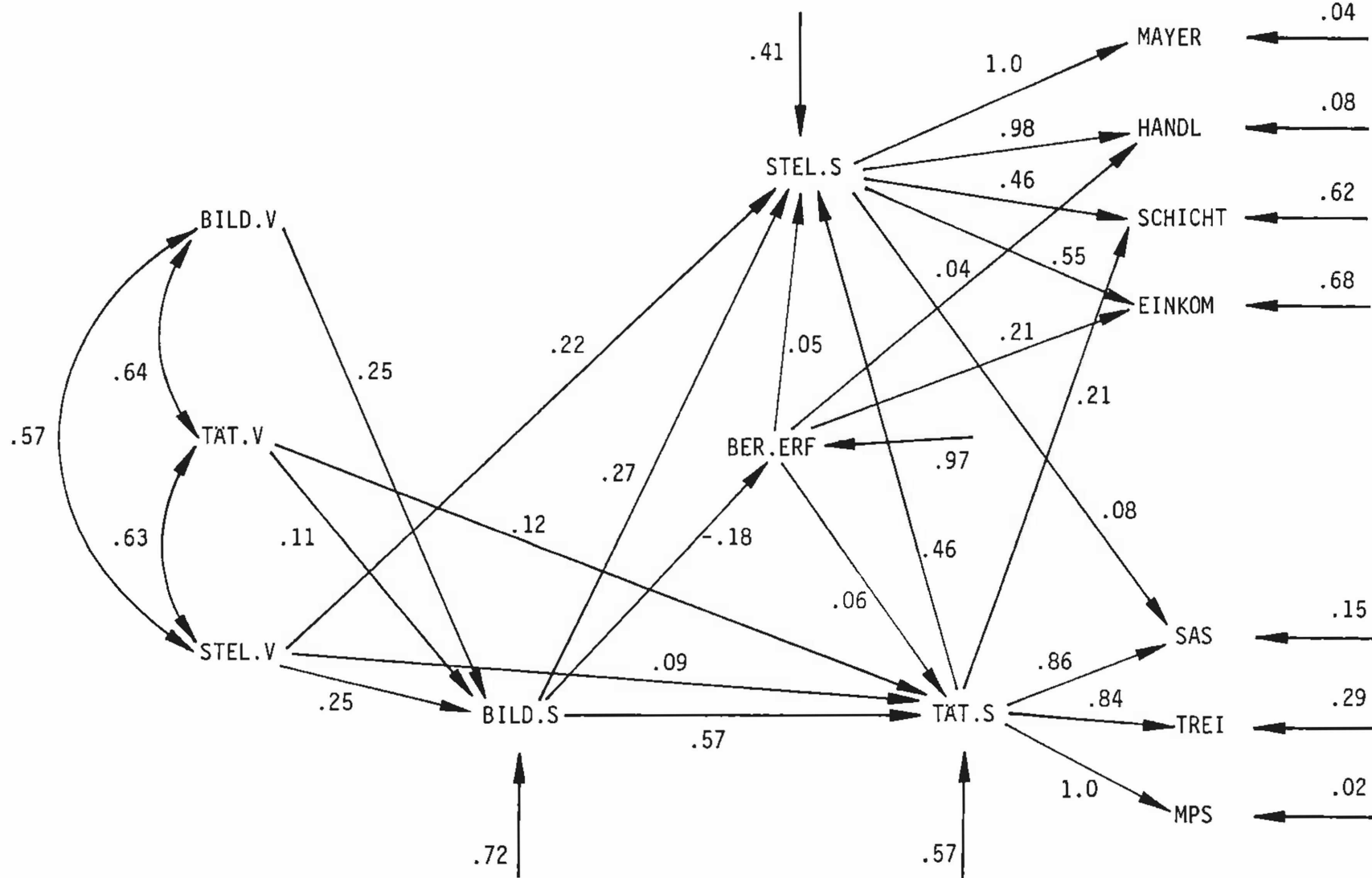


ABBILDUNG 2 Staterwerbmodell mit latenten Konstrukten für berufliche Stellungen und Tätigkeiten der Söhne (KSD-Datensatz männlicher Erwerbstätiger). Für Stellungen und Tätigkeiten der Väterberufe wurden MAYER bzw. MPS benutzt. Es sind die standardisierten Koeffizienten eingetragen



ANHANG A

Mittelwerte der Magnitude- und kategorischen Prestigeeinschätzungen für 50 Stimulusberufe

Nr.	ISCO	Berufstitel	MAG	S.D.	N	KAT	S.D.	N	Serie
1	061	Arzt	159.7	(159.0)	1796	8.0	(1.3)	1955	1
2	122	Richter	153.0	(167.6)	921	7.6	(1.7)	977	3
3	131	Professor	151.7	(149.4)	917	7.6	(1.7)	984	2
4	129	Rechtsanwalt	139.2	(139.6)	920	7.3	(1.5)	981	3
5	219	Bankdirektor	136.2	(126.4)	916	7.1	(1.8)	983	2
6	021	Architekt	123.7	(118.0)	920	6.8	(1.5)	976	3
7	192	Diplom-Psychologe	119.5	(108.5)	912	6.6	(1.9)	978	2
8	067	Apotheker	117.4	(93.7)	917	6.6	(1.5)	987	2
9	132	Studierrat	107.2	(94.7)	1796	6.8	(1.6)	1959	1
10	159	Journalist	96.9	(68.6)	921	6.0	(1.7)	977	3
11	011	Lebensmittelchemiker	91.5	(60.2)	917	5.8	(1.6)	975	3
12	022	Bauingenieur	91.3	(57.9)	1796	6.3	(1.5)	1955	1
13	133	Volksschullehrerin	87.8	(60.2)	1795	6.0	(1.5)	1962	1
14	071	Krankenschwester	83.9	(69.2)	1796	5.5	(1.8)	1962	1
15	084	Programmierer	82.0	(47.6)	918	5.5	(1.6)	973	3
16	399	Industriekaufmann	78.1	(46.7)	1796	5.3	(1.5)	1961	1
17	331	Finanzbuchhalter	77.6	(66.3)	916	5.2	(1.6)	985	2
18	776	Bäckermeister	75.4	(50.9)	917	5.3	(1.5)	982	2
19	191	Bibliothekarin	74.8	(62.1)	918	5.0	(1.7)	980	3
20	339	Bankangestellter	74.8	(40.0)	917	5.1	(1.4)	980	2

21	611	Landwirt	71.8
22	582	Polizist	69.5
23	985	Krankenwagenfahrer	68.0
24	393	Sekretärin	65.3
25	134	Kindergärtnerin	64.8
26	843	KFZ-Mechaniker	63.9
27	842	Feinmechaniker	62.3
28	922	Buchdrucker	62.0
29	985	Taxiunternehmer	61.9
30	163	Fotograf	60.0
31	841	Maschinenschlosser	58.5
32	985	Omnibusfahrer	55.1
33	599	Zahnarzthelferin	54.9
34	360	Bundesbahnschaffner	54.9
35	985	Fernfahrer	54.6
36	370	Briefbote	52.5
37	951	Maurer	51.1
38	855	Elektroinstallateur	50.0*
39	959	Bauarbeiter	49.5
40	570	Friseur	49.5
41	833	Dreher	47.6
42	724	Eisengießer	46.7
43	754	Textilweber	45.0
44	451	Schuhverkäuferin	41.4



(76.3)	916	4.8	(1.8)	988	2
(42.5)	1796	5.1	(1.8)	1959	1
(57.4)	917	4.8	(1.9)	982	2
(35.7)	1796	4.9	(1.5)	1960	1
(32.0)	917	4.7	(1.7)	990	2
(39.3)	3633	4.9	(1.6)	3926	1-3
(28.6)	921	4.8	(1.5)	978	3
(41.5)	920	4.5	(1.4)	982	3
(42.3)	1796	4.6	(1.6)	1960	1
(52.8)	917	4.5	(1.6)	986	2
(29.2)	1795	4.6	(1.6)	1958	1
(29.2)	917	4.2	(1.8)	988	2
(28.5)	922	4.2	(1.5)	980	3
(28.9)	921	4.2	(1.6)	980	3
(37.8)	921	4.2	(1.8)	980	3
(30.2)	1796	4.2	(1.9)	1958	1
(33.2)	1796	4.2	(1.8)	1954	1
(0.0)	3637	4.7	(1.6)	3930	1-3
(35.6)	1795	3.8	(1.9)	1962	1
(25.7)	920	3.9	(1.6)	977	3
(19.1)	917	4.1	(1.6)	986	2
(22.3)	920	3.9	(1.6)	980	3
(24.8)	916	3.7	(1.6)	981	2
(33.8)	917	3.4	(1.5)	986	2

45	621	Landarbeiter	40.1	(32.6)	920	3.1	(1.9)	980	3
46	999	Müllwerker	38.2	(30.8)	919	3.0	(1.9)	979	3
47	999	Fabrikarbeiterin	35.1	(20.0)	1795	3.2	(1.9)	1955	1
48	971	Lagerarbeiter	33.7	(20.2)	921	2.9	(1.6)	979	3
49	999	Hilfsarbeiter	31.6	(52.4)	916	2.4	(1.8)	986	2
50	552	Autowäscher	30.1	(18.6)	916	2.6	(1.5)	985	2

---

#### Erläuterungen zu den Spalten

ISCO: Kategorien der International Standard Classification of Occupations.

Berufstitel: Wiedergegeben ist die Stimulusformulierung.

MAG: Gemittelte Magnitude-Einschätzungen mit "Elektroinstallateur" als Standard 50.0

KAT: Gemittelte kategorische Einschätzungen (9-Punkte-Antwortvorgaben).

N: Anzahl der Befragten mit gültigen Werten.

Serie: 1 = ZUMA-Bus 1979 mit 2016 Fällen, 2 = ZUMA-Bus 1980-Split-A mit 1004 Fällen,  
3 = ZUMA-Bus 1980-Split-B mit 995 Fällen. "KFZ-Mechaniker" und "Elektroinstallateur"  
waren in allen drei Serien enthalten.

ANHANG B  
MAGNITUDE-PRESTIGESKALA (MPS)

ISCO	BERUFLICHE TÄTIGKEIT*	MPS
011	Chemiker	97.9
012	Physiker	163.3
013	Physikalisch-wissenschaftliche Berufe, s.n.a.k.	140.7
014	Physikalisch-technische Sonderfachkräfte	88.1
021	Architekten, Städteplaner	134.1
022	Bauingenieure	100.9
023	Elektroingenieure, Elektronikingenieure	109.9
024	Maschinenbauingenieure	100.7
025	Chemieingenieure	111.4
026	Hütteningenieure	105.4
027	Bergingenieure	114.7
028	Betriebsingenieure	88.6
029	Architekten und Ingenieure, s.n.a.k.	97.6
031	Vermessungsingenieure	99.5
032	Technische Zeichner	61.3
033	Bautechniker	85.8
034	Elektrotechniker, Elektroniktechniker	55.6
035	Maschinenbautechniker	73.7
036	Chemie-, Betriebstechniker	69.6
037	Hüttentechniker	69.6
038	Steiger (Bergbau-Betriebstechniker)	88.6
039	Techniker, s.n.a.k.	69.9
041	Flugzeugführer, Navigatoren, Flugingenieure	122.2
042	Schiffs-, Decksoffiziere, Lotsen	78.6
043	Schiffsingenieure	84.3
051	Biologen, Zoologen und verwandte Wissenschaftler	135.4
052	Bakteriologen, Pharmakologen und verwandte Wissenschaftler	131.7
053	Landwirtschaftswissenschaftler	93.9
054	Naturwissenschaftlich-technische Assistenten	90.1
061	Ärzte	186.8
062	Medizinische Assistenten (Gesundheitliche Assistenten, Hilfsärzte, Heilpraktiker)	78.6
063	Zahnärzte	139.1
064	Dentisten	65.3
065	Tierärzte	110.6
066	Veterinär-medizinische Assistenten (Tiergesundheitliche Assistenten, Hilfsveterinäre)	74.0
067	Apotheker	111.4
068	Apothekerassistenten	65.3
069	Diätassistenten, Ökotrophologen	81.0
071	Geprüfte Krankenschwestern, geprüfte Krankenpfleger	69.3
072	Pflegepersonal, s.n.a.k.	56.6
073	Hebammen	69.6
074	Gebärhelferinnen, s.n.a.k.	61.3
075	Augenoptiker	105.4
076	Heilgymnasten	78.6
077	Röntgenassistenten	78.7
079	Medizinische, zahnmedizinische, veterinärmedizinische und verwandte Berufe, s.n.a.k	78.6

081	Statistiker	91.2
082	Mathematiker	135.4
083	Systemanalytiker	98.9
084	Statistisch- und mathematisch-technische Sonderfachkräfte	85.0
090	Wirtschaftswissenschaftler	117.4
110	Wirtschaftsrechnungssachverständige, Buchprüfer	106.6
121	Rechtsvertreter	150.8
122	Richter	173.1
129	Juristen, s.n.a.k.	154.6
131	Universitäts- und Hochschullehrer	167.0
132	Gymnasial- und Fachlehrer	114.6
133	Grundschullehrer	93.4
134	Lehrkräfte für vorschulische Erziehung	69.8
135	Sonderlehrer	96.6
139	Lehrkräfte, s.n.a.k.	129.1
141	Geistliche, Religiöse	88.6
149	Seelsorger, Seelsorgehelfer, s.n.a.k.	58.6
151	Schriftsteller, Kritiker	111.6
159	Schriftsteller, Journalisten, s.n.a.k.	104.4
161	Bildhauer, Kunstmaler und verwandte Künstler	77.7
162	Gewerbliche Künstler, Musterzeichner	69.1
163	Lichtbildner, Kameramänner	70.7
171	Komponisten, Musiker, Sänger	85.4
172	Choreographen, Tänzer	63.0
173	Schauspieler, Regisseure	96.7
174	Produktionsleiter (Theater, Film, Rundfunk, Fernsehen)	126.6
175	Artisten	45.4
179	Musiker, Darsteller, Tänzer und ähnliche Künstler, s.n.a.k.	61.3
180	Berufssportler und verwandte Berufe	78.8
191	Bibliothekare, Archivare, Kuratoren	78.7
192	Soziologen, Anthropologen und verwandte Wissenschaftler	125.8
193	Sozialarbeiter, Sozialfürsorger	91.2
194	Personalfachleute, Berufsberater, Berufsanalytiker	93.9
195	Sprachwissenschaftler, Übersetzer, Dolmetscher	111.6
199	Andere Wissenschaftler, technische und verwandte Fachkräfte, s.n.a.k.	85.9
201	Angehörige gesetzgebender Körperschaften	111.6
202	Verwaltungsbedienstete in leitender Stellung	126.0
211	Hauptgeschäftsführer und Unternehmer	103.0
212	Produktionsleiter (außerhalb der Landwirtschaft)	109.0
219	Führungskräfte in der Privatwirtschaft, s.n.a.k.	146.3
300	Bürovorsteher	93.5
310	Ausführende Verwaltungsbedienstete	73.9
321	Stenographen, Maschinenschreiber, Fernschreiber	57.8
322	Lochkartenlocher, Lochstreifenlocher	55.9
331	Buchhalter, Kassierer	61.4
339	Buchhalter, Kassierer und verwandte Berufe, s.n.a.k.	65.5
341	Maschinenbuchhalter, Maschinenrechner	69.8
342	Bediener von Datenverarbeitungsanlagen	61.3
351	Bahnhofsvorsteher	88.5
352	Postamtsvorsteher	94.7
359	Aufsichtskräfte im Transport-, Funk- und Fernsprechwesen, s.n.a.k.	52.0
360	Schaffner	46.8

370	Postverteiler	48.4
380	Telephonisten, Telegraphiste	50.8
391	Lagerverwalter	43.0
392	Materialplaner, Fertigungsplaner	61.6
393	Sekretäre, Korrespondenten und verwandte Berufe	65.0
394	Empfangsbürokräfte, Reisebüroangestellte	60.7
395	Büchereiwarte, Registratoren	50.3
399	Bürokräfte und verwandte Berufe, s.n.a.k.	48.4
400	Geschäftsführer (Großhandel, Einzelhandel)	97.5
410	Tätige Inhaber (Großhandel, Einzelhandel)	71.2
421	Verkaufs-Aufsichtskräfte	83.4
422	Einkäufer	85.9
431	Technische Verkäufer und Kundenberater	79.2
432	Handelsvertreter	86.8
441	Versicherungsvertreter, Versicherungs-, Immobilien- und Börsenmakler	93.7
442	Vermittler geschäftlicher Dienstleistungen	75.4
443	Versteigerer, Taxatoren	67.4
451	Verkäufer, Verkaufshilfskräfte, Vorführkräfte	42.1
452	Straßenhändler, Kundenwerber, Zeitungsverkäufer	32.7
490	Verkaufskräfte, s.n.a.k.	22.4
500	Geschäftsführer in Gaststätten- und Beherbergungsunternehmen	72.4
510	Hoteliers, Gastwirte und andere tätige Inhaber von Gaststätten und Ähnlichem	57.7
520	Hauswirtschaftliche und verwandte Aufsichtskräfte	59.6
531	Köche	43.1
532	Kellner, Barmixer und verwandte Berufe	38.1
540	Hausgehilfinnen und verwandte hauswirtschaftliche Berufe, s.n.a.k.	31.9
551	Gebäudemeister	38.6
552	Raum-, Gebäudereiniger und verwandte Berufe	22.7
560	Wäscher, Chemischreiniger, Bügler	31.1
570	Friseure, Schönheitspfleger und verwandte Berufe	46.0
581	Feuerwehrlaute	57.4
582	Polizisten, Kriminalbeamte, Werkschutzleute	67.0
589	Sicherheitsbedienstete, s.n.a.k.	45.0
591	Reiseleiter, Fremdenführer	39.4
592	Leichenbestatter, Leichenbehandler	47.0
599	Andere Dienstleistungsberufe, s.n.a.k.	54.4
600	Landwirtschaftliche Verwalter und Gutsaufseher	74.0
611	Landwirte im Allgemeinbetrieb	53.6
612	Landwirte im Spezialbetrieb	54.1
621	Landareiter, s.n.a.k.	29.2
622	Feldkulturarbeiter	29.0
623	Obst- und Weinbauarbeiter und andere Baum- und Strauchfrüchtekulturarbeiter	29.0
624	Tierzuchtgehilfen, Tierpfleger	35.2
625	Melker	31.4
626	Geflügelwärter	29.0
627	Pflanzenzüchter, Gartenbauehilfen	46.0
628	Landmaschinenführer	42.3
629	Land- und tierwirtschaftliche Arbeitskräfte, s.n.a.k.	21.5
631	Holzhaunungsbetriebsarbeiter	25.6

632	Waldpfleger	56.4
641	Fischer	43.8
649	Fischer, Jäger und verwandte Berufe, s.n.a.k.	31.4
700	Aufsichtskräfte der Produktion und allgemeine Vormänner	59.6
711	Bergleute, Steinbrecher	38.0
712	Mineral-, Steinaufbereiter	43.8
713	Tiefbohrer und verwandte Berufe	42.3
721	Ofenmänner des Schmelzens, Umwandelns und Raffinierens von Metall	67.4
722	Walzwerker	50.3
723	Metallschmelzer, Metallwiedererwärmer	38.1
724	Metallgießer, Formgießer	37.0
725	Former, Kernmacher (für Metallguß)	50.9
726	Metallhärter, Metallvergüter	53.8
727	Metallzieher, Presszieher	53.8
728	Elektrolytisierer, Metallisierer	38.0
729	Hüttenwerker, Gießer, Härter und verwandte Berufe, s.n.a.k.	53.8
731	Holztrockner, Holzkonservierer	39.4
732	Säger, Sperrholzmacher und verwandte Holzverarbeiter	40.9
733	Papierbreihersteller	38.0
734	Papierhersteller	45.1
741	Brecher, Müller, Mischer	63.3
742	Kocher, Röster und verwandte Warmbehandler	63.3
743	Filterbediener, Separatorenbediener	63.3
744	Destillierer, Reaktionsgefäßbediener	63.3
745	Erdölraffinierer	52.0
749	Chemiewerker und verwandte Berufe, s.n.a.k.	40.9
751	Spinnvorbereiter	39.4
752	Spinner, Spuler	47.0
753	Web- und Strickmaschineneinrichter, Musterkartenherrichter	40.9
754	Weber und verwandte Berufe	37.6
755	Stricker, Wirker	39.4
756	Bleicher, Färber, Textilendfertiger	33.9
759	Spinner, Weber, Stricker, Färber und verwandte Berufe, s.n.a.k.	35.2
761	Gerber, Fellzurichter	30.2
762	Rauchwarenzurichter	30.2
771	Getreidemüller und verwandte Berufe	45.4
772	Zuckerhersteller, Zuckerraffinierer	67.4
773	Fleischer, Fleischherrichter	50.9
774	Nahrungsmittelkonservierer	48.7
775	Molkereiwarenhersteller	47.0
776	Bäcker, Konditoren, Süßwarenhersteller	48.6
777	Tee-, Kaffe-, Kakaoaufbereiter	47.0
778	Brauer, Wein- und Getränkehersteller	47.0
779	Nahrungsmittel-, Getränkehersteller, s.n.a.k.	47.0
781	Tabakaufbereiter	47.0
782	Zigarrenmacher	38.0
783	Zigarettenmacher	47.0
789	Tabakaufbereiter, Tabakwarenhersteller, s.n.a.k.	55.6
791	Schneider, Damenschneiderinnen	43.2
792	Kürschner und verwandte Berufe	48.7
793	Putzmacherinnen, Hutmacher	43.8

794	Schnittmustermacher, Zuschneider	45.6
795	Näher, Stricker	36.1
796	Polsterer und verwandte Berufe	51.9
799	Schneider, Näher, Polsterer und verwandte Berufe, s.n.a.k.	47.0
801	Schuhmacher, Schuhinstandsetzer	39.5
802	Schuhlederzuschneider, Schuhaufleister, Schuhnäher und verwandte Berufe	38.0
803	Lederwarenmacher	34.9
811	Möbeltischler	50.5
812	Holzbearbeitungsmaschinenbediener	50.3
819	Möbeltischler und verwandte Holzbearbeiter, s.n.a.k.	40.5
820	Steinbearbeiter, Steinbildhauer	39.1
831	Grobschmiede, Hammerschmiede, Schmiedpressenbediener	48.7
832	Werkzeugmacher, Metallschablonenmacher, Metallanreißer	38.1
833	Werkzeugmaschineneinrichter und -bediener	41.4
834	Werkzeugmaschinenbediener	41.4
835	Metallschleifer, Metallpolierer, Werkzeugschärfer	36.6
839	Grobschmiede, Werkzeugmacher, Werkzeugmaschinenbediener, s.n.a.k.	51.8
841	Maschinenschlosser, Maschinenmonteure	41.4
842	Uhrmacher, Präzisionsinstrumentenmacher	55.7
843	Kraftfahrzeugmechaniker, -handwerker	50.7
844	Flugmotorenmechaniker	78.6
849	Maschinenschlosser, -monteure (ausgenommen für elektrische Maschinen), s.n.a.k.	45.6
851	Elektromechaniker	48.7
852	Elektronikmechaniker	74.0
853	Elektro-, Elektronikgerätemonteure	49.9
854	Rundfunk- und Fernsehreparaturmechaniker	61.3
855	Elektriker, Elektroinstallateure	50.0
856	Telephon-, Telegrapheninstallateure	52.6
857	Elektrofreileitungsmonteure, Elektrokabelverbinder	41.3
859	Elektromechaniker und verwandte Elektro- und Elektronikwerker, s.n.a.k.	57.5
861	Sendestationsbediener	86.0
862	Tonaufnahme- und Tonwiedergabeanlagenbediener, Filmvorführer	47.0
871	Rohrinstallateure, Rohrschlosser	43.4
872	Schweißer, Schneidbrenner	37.8
873	Blechkaltverformer	40.9
874	Baumetallverformer, Metallbaumonteure	39.9
880	Schmuckwarenhersteller, Edelmetallbearbeiter	63.6
891	Glasverformer, -schneider, -schleifer, -polierer	52.0
892	Töpfer und verwandte Keram- und Schleifmittelformer	33.9
893	Glasschmelz- und Kühlöfenbediener, Kerambrenner	42.3
894	Glasgraveure, Glasätzer	42.3
895	Glas- und Kerammaler, -verzierer, -dekorateure	42.3
899	Glasverformer, Töpfer und verwandte Berufe, s.n.a.k.	42.3
901	Gummi- und Kunststoffwarenmacher	40.9
902	Reifenmacher, Vulkaniseure	40.9
910	Papierwarenmacher, Kartonagenmacher	38.0
921	Maschinensetzer, Handsetzer (Schriftsetzer)	51.6
922	Drucker (Druckpresseneinrichter, -bediener)	52.1
923	Stereotypeure, Galvanoplastiker	59.4

924	Klischeehersteller (ausgenommen Photografeure)	59.4
925	Photografeure	69.6
926	Buchbinder und verwandte Berufe	43.8
927	Photolaboranten	52.3
929	Drucker und verwandte Berufe, s.n.a.k.	39.5
931	Bautenmaler	48.7
939	Maler, s.n.a.k.	32.9
941	Musikinstrumentenmacher und -stimmer	45.4
942	Korbflechter, Bürstenmacher	29.0
943	Hersteller nichtmetallischer Mineralerzeugnisse	40.9
949	Andere gütererzeugende und ähnliche Berufstätigkeiten s.n.a.k.	39.9
951	Ziegelmaurer, Natursteinmaurer, Fliesenleger	44.7
952	Betonbauer, Betonflächenfertigmechaniker, Terrazoleger	39.3
953	Dachdecker	42.3
954	Zimmerer, Bautischler, Parkettleger	40.4
955	Verputzer, Stukkateure	42.3
956	Isolierer	38.0
957	Glaser	46.9
959	Maurer, Zimmerer und andere Bauarbeiter, s.n.a.k.	40.4
961	Kraftstationsbediener	39.8
969	Bediener (Maschinisten) stationärer (Kraft-)Maschinen, s.n.a.k.	40.3
971	Hafenarbeiter, Güterladearbeiter	22.0
972	Verspannungsmonteuere, Seilspleißer	43.8
973	Kranführer, Aufzugsmaschinisten	39.2
974	Bediener von Erdbewegungs- und ähnlichen Maschinen	31.8
979	Bediener von Materialbewegungsgeräten, Hafenarbeiter, s.n.a.k.	36.8
981	Deckspersonal auf Schiffen, Bootsmannschaften, Bootsführer	39.4
982	Maschinenpersonal auf Schiffen	33.9
983	Lokomotivführer und -heizer	47.0
984	Eisenbahnbremser, Stellwerksbediener, Rangierer	39.4
985	Motorfahrzteugfahrer	43.9
986	Führer von Tieren und tiergezogenen Fahrzeugen	30.2
989	Transporteinrichtungsbediener, s.n.a.k.	31.4
999	Handlanger, ungelemte Handarbeiter, s.n.a.k.	20.0
001	Soldaten (Wehrberuf)	62.3
002	Offiziere (Wehrberuf)	96.1

---

\*s.n.a.k. = soweit nicht anderweitig klassifiziert