

Das Bild der sozialen Wirklichkeit: Analyse der Struktur und der Bedeutung eines Images

Kleining, Gerhard; Moore, Harriett

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Kleining, G., & Moore, H. (1959). Das Bild der sozialen Wirklichkeit: Analyse der Struktur und der Bedeutung eines Images. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 11(3), 353-376. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-8530>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

I. Allgemeiner Teil

DAS BILD DER SOZIALEN WIRKLICHKEIT

Analyse der Struktur und der Bedeutung eines Images

Von Harriett Moore und Gerhard Kleining

Bei der Untersuchung sozialer Organisationen teilt man gerne die Daten, die man erstellt und mit denen man umgeht, in „objektive“ und „subjektive“ ein, je nachdem, woher sie stammen und was sie bezeichnen. Die Klassifizierung von Personen in soziale Schichten kann man etwa entweder basieren lassen auf „Objektivem“, wie dem Einkommen, dem Besitz, der Ausbildung, dem Beruf, der Stellung im Arbeitsprozeß, oder auf „subjektiven“ Angaben, wie der Selbstzuordnung zu bestimmten Schichten, die ja beruht auf dem Vergleich der sozialen Bewertung der eigenen Person und der Bewertung der wahrgenommenen sozialen Organisation als Ganzer. Auch die Bestimmung der sozialen Schicht auf Grund des sozialen Umganges gehört dazu, der zwar objektiv faßbar, aber auf persönlichen Bewertungen beruht.

Eine solche Einteilung von Daten und Forschungsansätzen, so grob sie zu sein scheint, wäre ganz in Ordnung, wenn man sie nicht dazu verwendete, eine Bewertung auszudrücken. Sie liegt allerdings sehr nahe: Objektives gilt bei einer Auffassung von Wissenschaft, die noch stark dem Ideal der Naturwissenschaften des 19. Jahrhunderts angenähert ist, als „besser“ als individuelle Sicht, als hätte es höheren Realitätsgehalt. Dies vor allem in den Disziplinen, die sich mit der Anwendung von Denkweise und Methoden der Sozialwissenschaften auf die Praxis beschäftigen, besonders der Markt- und Meinungsforschung. Hier versucht man, um bei dem angeführten Beispiel zu bleiben, zur Bestimmung der sozialen Schicht des Befragten praktisch nur „Objektives“ zu messen: Einkommenshöhe, Schulabschluß, Berufsgruppe, obgleich sich aus jeder Erhebung mehr oder weniger deutlich ergibt, daß zwischen solchen Daten und dem tatsächlichen Verhalten nur andeutungsweise Beziehungen bestehen. Die Angaben der Befragten zu manchen Ermittlungspunkten dieser Art gelten auch als wenig „zuverlässig“, besonders die Antworten auf die Frage nach dem Einkommen, was deutlich zeigt, daß man auf das Ideal des Objektiven zusteuert und die Aussagen möglichst von subjektiven „Verfälschungen“ rein erhalten will. Freilich sind Veränderungen der Denkweisen in dieser Hinsicht schon zu bemerken, besonders unter dem Einfluß der psychologisch orientierten Motivforschung der letzten

Jahre, deren Anliegen es weniger ist, „objektive“ Daten dieser Art zu sammeln, als das Kauf- und Konsumverhalten in seinen vielfältigen Bedingtheiten zu verstehen.

Sicher ist es dem Verständnis der Situation dienlich, wenn man sich vergegenwärtigt, daß man eigentlich nicht mit objektiven und weniger objektiven, persönlich verfälschten Daten zu tun hat, sondern mit zweierlei „Realität“: der Realität in der Sicht der Naturwissenschaften und der Realität, so wie sie im Erleben existiert. *Uexküll* [9] hat hierüber Wesentliches ausgesagt. Das Privileg der Sozialwissenschaften ist es, sich mit dem zweiten Aspekt zu beschäftigen, zu zeigen, wie Dinge und Situationen wahrgenommen, beurteilt, bewertet werden, welche Aspekte an ihr überhaupt bedeutungsvoll sind für das Weltbild und das Verhalten von Menschen. Dies ist die psychische und soziale Realität.

In der folgenden Ausarbeitung beschäftigen wir uns in diesem Sinne mit dem *Erleben* der sozialen Wirklichkeit oder mit dem „Bild“, das man sich von der sozialen Organisation macht. Wir untersuchen es in seiner allgemeinen Form, so wie man es derzeit bei der Bevölkerung in Deutschland antrifft. Unser Ziel ist es, zu zeigen, welche Eigenarten solch eine individuelle Interpretation der sozialen Realität hat, wie sie zustande kommt, welchen Mustern sie folgt, wie sie aufgebaut ist und welche Funktionen sie erfüllt. Wir werden versuchen zu verdeutlichen, daß dieses Bild der sozialen Wirklichkeit stabil, innerlich konsistent und in erheblichem Maße „real“ ist, das heißt, daß es die soziale Einstellung und das soziale Verhalten weitgehend bestimmt.

Hierzu analysieren wir zunächst ein einzelnes Protokoll aus einer Untersuchung über soziale Schichten, um die Struktur der sich hier äußernden Vorstellungen zu zeigen, wir vergleichen dann die Ergebnisse der Analyse mit quantitativem Material aus eigenen und anderen Untersuchungen, das an größeren Samples gewonnen ist, wir ziehen Folgerungen aus allen diesen Daten und geben schließlich eine Analyse der Bedeutung der allgemeinen Vorstellungen über den sozialen Aufbau der Bevölkerung.

Bei der Analyse bedienen wir uns Konzeptionen und Methoden, die in der psychologisch und soziologisch orientierten Absatzforschung in letzter Zeit entwickelt wurden. Wir erklären die bedeutsame Konzeption „Image“. Bei der Untersuchung der Vorstellungen von der sozialen Realität bedienen wir uns des Verfahrens der „Bedeutungs-Analyse“.

Der Begriff „Image“

In der Absatzforschung beschäftigt man sich in den letzten Jahren mit gutem Grund immer mehr mit Vorstellungen, Meinungen oder Stereotypen, die in der Bevölkerung verbreitet sind. Denn diese Vorstellungen stehen, worauf man in

der empirischen Sozialforschung immer wieder stößt, in engstem Zusammenhang mit dem Verhalten. Menschen richten ja ihr Verhalten nicht danach aus, wie die Dinge — naturwissenschaftlich-objektiv — sind, sondern wie sie ihnen erscheinen oder wie sie glauben, daß sie seien. Sie leben in ihrer Welt, sie sehen die Dinge mit ihren Augen und sie stellen sich so zu ihnen ein, wie sie sie sehen.

Es sind die Eigenarten und die Wirkungen dieser Vorstellungen, die interessieren; man versucht, sie zu erkennen und zu verstehen, damit man sich auf die psychischen Gegebenheiten beim Angebot von Waren besser einstellen kann. Man nennt sie „Image“, also Bild oder Vorstellungsbild. Dieser Begriff wurde 1952 von *Gardner* und *Levy* [3] eingeführt, er wird seither viel verwandt. In den vergangenen Jahren ist nicht nur eine große Zahl von Image-Untersuchungen durchgeführt worden, man hat sich auch bemüht, dem Wesen von Images nahezukommen. So hat man sich mit der Dynamik von Images beschäftigt, mit den Bedingungen ihres Entstehens, mit ihrer Funktion, der Eigenart ihres strukturellen Aufbaues und ihrem symbolischen Gehalt oder ihrer Bedeutung. Einen Überblick über die Konzeption „Image“ und den gegenwärtigen Stand der Image-Forschung gibt die Arbeit von *Kleining* [6].

Image ist ein psychologischer Begriff. Man versteht darunter die dynamische Ganzheit von Vorstellungen von etwas — von einem Menschen, einer Ware, einer Firma, einer Institution, einer Kultur oder, wie in unserem Falle, von der sozialen Wirklichkeit. Images entstehen durch die Verschmelzung von Einflüssen aus zweierlei Quellen: Wirkungen, die aus der Persönlichkeit desjenigen stammen, der sich ein Image bildet (verschiedene Personen sehen dieselbe Sache verschieden), und Wirkungen des Reizes, von dem man sich ein Image bildet (dieselbe Person sieht verschiedene Gegebenheiten verschieden). Auf soziale Schichten übertragen heißt dies etwa: Personen mit verschiedenen Wertmaßstäben, Erfahrungen, Denkweisen und so weiter machen sich verschiedene Bilder von der gesellschaftlichen Organisation, was gleichzeitig besagt, daß sie sich mit ihr auf verschiedene Weise auseinandersetzen; und: ein und dieselbe Person hat ein verschiedenes Image von den Angehörigen der einen oder der anderen sozialen Gruppe. Obgleich diese Verschiedenheiten der einzelnen Images vorhanden sind und in der Analyse deutlich hervortreten, gerät man bei Untersuchungen dieser Art aber doch nicht in ein uferloses Feld von Schattierungen. Stößt man nämlich in der Analyse durch die gewissermaßen phänomenologisch beschreibbare Oberfläche von Images auf ihre Strukturen oder gar auf ihren Bedeutungsgehalt, so zeigt sich eine bemerkenswerte Stabilität und Gleichheit. Nur dadurch können Images ja ihre psychische und soziale Funktion erfüllen, nämlich ein in einer Kultur allgemein bekanntes und anerkanntes System von Normen abzugeben, gewissermaßen ein Bezugssystem, an dem man sich orientiert und gegen das man seine eigene Position, seine eigene Einstellung und sein

eigenes Verhalten definiert. Images sind deshalb nicht vorübergehende, flüchtige Interpretationen der Realität, sondern Komplexe mit eigener Energie und Kraft, die eine bemerkenswerte Stabilität besitzen. Gerade darin beruht auch die Wichtigkeit von Images für die Sozialforschung.

Die Methoden, die bei Image-Analysen verwandt werden, unterscheiden sich in mancher Hinsicht von denen, derer man sich in der statistisch orientierten Forschung bedient. Man arbeitet mit kleinen Gruppen von Befragten, mit Intensiv-Interviews, mit projektiven Verfahren und mit offenen Fragen, die es den Befragten ermöglichen, ihre eigenen Ideen, Wertungen, Ansichten und Beurteilungen in freier Form wiederzugeben.

Die Aussagen werden wörtlich aufgenommen und dann auf ihren latenten Gehalt analysiert; man fragt sich und kontrolliert am übrigen Material, was der Befragte eigentlich ausdrücken wollte, wenn er dieses oder jenes sagte, welche Grundauffassungen sich in seiner Antwort spiegeln. Das Verfahren der Analysen solcher Aussagen auf ihren symbolischen Gehalt nennt man „Bedeutungs-Analyse“, wir dürfen hierzu auf die systematische Darlegung des Verfahrens und der einzelnen Stufen der Analysen verweisen, die *Kleinig* [5] gegeben hat.

Analyse eines Images der Gesellschaftsordnung

Wir haben mit ausführlichen Gesprächen gearbeitet, die mit Angehörigen verschiedener sozialer Gruppen über soziale Schichten im allgemeinen durchgeführt wurden. So ergaben sich Images des sozialen Schichtenaufbaues, gesehen von Angehörigen verschiedener Schichten.

Wir geben zunächst als Beispiel für die Analyse eines solchen Images die Aussage eines 25jährigen Werftarbeiters aus Hamburg in Auszügen wieder und fügen interpretative Bemerkungen bei. Die folgenden Antworten sind wörtlich, die Fragen des Interviewers sind in Klammern angegeben. Der Werftarbeiter antwortet auf die Frage:

(Wie kann man die Menschen wohl in Deutschland im allgemeinen einteilen?) Also, es gibt viele Egoisten. (Gibt es auch noch andere?) Ach so, die gelernt haben und die nicht gelernt haben. Das sieht man schon bei uns auf der Werft. Die gelernt haben, sehen auf uns herab. Ich bin Schiffsreiniger. Aber es gibt auch Ausnahmen.

Der Befragte gibt zunächst eine Antwort, die etwas eigentümlich erscheinen mag (Egoisten). Der Interviewer jedenfalls ist mit ihr nicht zufrieden (andere?), worauf sich der Befragte, offensichtlich kooperativ, verbessert: „Ach so“, also gewissermaßen: „jetzt habe ich verstanden, was Sie meinen“.

Diese Gesprächseröffnung läßt schon allerhand Schlüsse zu. Der Befragte hat seine Ansicht, ist aber doch auch bereit, sich auf das einzustellen, was der Interviewer wohl gemeint haben mag. Was er später sagt, ist genereller (er geht von

der Beschreibung von Einzelpersonen auf Gruppen über) und deshalb eher eine Verständigungsgrundlage.

Aber auch die „Egoisten“, die dem Befragten spontan in den Sinn kommen, sind für uns aufschlußreich. Er hält sich bei der Einteilung von Menschen an Eigenschaften des Charakters, die sich besonders in den zwischenmenschlichen Beziehungen äußern, und zwar, das muß man wohl annehmen, gerade in der Beziehung zu ihm selbst. Es ist ja ein Unterschied, ob man mit Egoisten oder Nicht-Egoisten umgeht; sie verhalten sich einem selbst gegenüber verschieden. Mit der Mehrzahl der Menschen hat er nun offenbar in dieser Hinsicht schlechte Erfahrungen gemacht, da er sagt: „Es gibt viele Egoisten“. Auffällig ist auch, daß er nur etwas Negatives bei der Einteilung von Menschen nennt, obgleich er doch mit dem Interviewer offenbar gut zurechtkommt. Hat das nur mit seiner Persönlichkeit oder vielleicht auch mit seiner sozialen Stellung zu tun?

In der folgenden Aussage, nach der Zwischenfrage des Interviewers, macht er das klarer. Er unterscheidet nun zwischen denen, „die gelernt haben und die nicht gelernt haben“, teilt die Menschen also nun nach der Berufsbildung ein. Dabei macht er aber sogleich deutlich, warum das (wiederum) für ihn selbst bedeutungsvoll ist: „die gelernt haben sehen auf uns herab“. Deswegen also die „Egoisten“. „Uns“, das sind wohl Leute wie er, und er identifiziert sich selbst durch die Angabe seines Berufes: „Ich bin Schiffsreiniger“.

Unser Befragter hat also ein recht klares Bild von sozialen Gruppen. Sie sind scharf voneinander geschieden, und sie haben Merkmale, an denen man die Zugehörigkeit zur einen oder anderen Gruppe ablesen kann („Egoisten“, „die gelernt haben“, „Schiffsreiniger“ und „sehen auf uns herab“). Was ihm aber am wichtigsten ist: Soziale Gruppen sind unmittelbare, gewissermaßen am eigenen Leibe erlebte Realität. Er definiert seine eigene Position, er ist Schiffsreiniger, hat nichts gelernt, gehört zu denen, auf die man herabsieht, gegen die man sich egoistisch verhält. Wenn dem so ist, dann müssen ihm die Merkmale, die auf die Zugehörigkeit zur einen oder anderen sozialen Gruppe schließen lassen, wichtig sein. Sie zeigen ja an, wie man sich ihm gegenüber verhalten wird und ermöglichen es ihm schon, sich darauf einzustellen. Später im Interview merkt er einmal an: „Ich trete den Menschen so gegenüber, wie sie mir gegenüberübertreten“.

Diese Merkmale, an denen man die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe erkennt, nennen wir soziale *Symbole*. Für ihn ist der Beruf und die Berufsausbildung ein solches Symbol, weil er daraus gut auf allgemeine Verhaltensformen ihm gegenüber schließen kann, etwa auf das „Herabsehen“ oder den „Egoismus“. Freilich, „es gibt auch Ausnahmen“. Es sind also auch andere Konstellationen denkbar, er bezieht sich hier nur auf die Norm.

Nun wird er nach sozialen Schichten gefragt:

(Denken Sie einmal an soziale Schichten.) Die unterste, die mittlere und die höchste — oder wie man das nennt. Aber die oberen sind gar nicht mal die schlechtesten. Den Neureichen kann man nichts fein genug machen, aber die älteren Reichen sind die Ruhe selber, mit denen kann man gut auskommen. — Bei den Gelernten gibt es sehr viele, die Verständnis mit einem haben.

Er weiß von einer Einteilung in drei Stufen, dies hält er wohl für die allgemeine Beurteilung („oder wie man das nennt“). Es ist die unterste, die mittlere und die höchste. Dabei bringt er wieder den vertikalen Aufbau der Schichtung ins Spiel, und wieder gibt er seine eigene Wertung: „Die oberen sind gar nicht mal die schlechtesten“. Aber es gibt doch auch bei ihnen Unterschiede im Verhalten, die „Neureichen“ und die „älteren Reichen“ verhalten sich ihm gegenüber verschieden („den Neureichen kann man nichts feingenuß machen...“ usw.). Damit kommt noch ein Zeitsymbol in die Debatte, Dauer des Besitzes ist für ihn auch ein Indikativ für das Verhalten.

Man hat den Eindruck, daß es ihm sehr auf die „Ausnahmen“ ankommt: „... gibt es sehr viele, die Verständnis mit einem haben“. Das ist aus seiner sozialen Situation nur zu verständlich: Er empfindet die Norm des sozialen Verhaltens als gegen sich gerichtet.

Aus der Mehrzahl der angeführten Symbole für soziales Verhalten, aus dem inneren Zusammenhang, in dem sie für ihn stehen und aus der Flexibilität ihrer Anwendung kann man schon vermuten, daß es wohl noch eine ganze Reihe anderer sozialer Symbole für unseren Schiffsreiniger geben wird. Achten wir nun auf die Art der Symbole, die er bei einer Beschreibung der Schichten gibt, zu der er jetzt aufgefordert wird:

(Können Sie einmal die Schichten etwas näher beschreiben?) Erste Schicht: Da denke ich an den B...-Direktor, wie ich noch Knecht am Chiemsee war. Kam so an, was bin ich, und wollte den Wagen für 1,50 DM gewaschen haben, aber der sah auch entsprechend aus. Dagegen ganz anders der Direktor von A... Das hängt immer vom Menschlichen ab. Im Zivilleben kann man mitunter solche, die sehr reich sind, gar nicht unterscheiden, und sie kommen daher wie die bayerischen Bergbauern. Man rechnet dazu die Leute aus den regierenden Kreisen, und sie müssen entsprechendes Geld haben.

Zweite Schicht: Die Angestellten in den Betrieben, die technischen Zeichner usw., Post- und Bahnangestellte — aber nur die ersten. Die anderen sind genau solche Leute wie wir, nur daß sie im Angestelltenverhältnis leben.

Zur dritten Schicht rechne ich Leute, die regelmäßig ihrer Arbeit nachgehen und die sich nichts zuschulden kommen lassen. Die Arbeiter, die Handwerker. Meister könnte man ja fast zu den Angestellten rechnen.

In eine vierte Gruppe kommen noch die Säufer, die ihr Geld jede Woche vertrinken.

Mit Ausnahme bei der vierten Schicht, die er jetzt noch einführt (es fällt ihm — wohl zu seiner Erleichterung — ein, daß es unter seiner eigenen noch eine weitere Gruppe von Menschen gibt), verwendet er am häufigsten Symbole, die mit der Art des Berufes zusammenhängen. Sie scheinen für ihn am leichtesten sichtbar und am besten auf soziales Verhalten zu interpretieren zu sein. Außer dem Beruf treten als Symbole auf: Die Firma, bei der man beschäftigt ist (bei den

beiden Direktoren; die Firmennamen sind hier ausgelassen), die Bereitschaft zur Entlohnung oder die Freigebigkeit, der Reichtum, das Aussehen, die Zugehörigkeit zu bestimmten Kreisen, das Arbeitsverhältnis, die Regelmäßigkeit der Arbeit, ob man sich etwas zuschulden kommen läßt (also die Einstellung zu kulturellen Normen) und schließlich das „Saufen“ und wofür und wann man Geld ausgibt. Alle diese verschiedenen Symbole stehen miteinander in engem Zusammenhang, sie können situationsbedingt wechseln (im „Zivilleben“ erkennt man beispielsweise die sehr Reichen mitunter nicht).

Die verwandten Symbole sind vielfältig und sind wohl deshalb so zahlreich, weil sie auf ein komplexes Verhalten hinweisen sollen, das sich eben in dieser oder jener Situation in verschiedener Weise äußert. Hieraus ist auch verständlich, warum er die Symbole nicht als mechanische Anzeiger für Verhalten verstanden wissen will. Er bemerkte schon früher, „es gibt Ausnahmen“, und jetzt sagt er deswegen: „Das hängt immer vom Menschlichen ab“. Das „Menschliche“ ist also das, was er als das Wesentliche ansieht, die Symbole sind nur solange gut, als sie als Äußerungsformen des „Menschlichen“ verstanden werden können. Oder umgekehrt: Es äußert sich für ihn einmal in dieser, dann in einer anderen Konstellation von Merkmalen. Offenbar deswegen verwendet er eine Vielzahl von Symbolen zur Definition des sozialen Verhaltens.

Es muß eine bestimmte Art von „Menschlichem“ sein, die ihn hier zur Einteilung von Menschen in soziale Schichten interessiert. Wodurch definiert er es? Hierzu wollen wir uns weitere Aussagen ansehen. Wir fassen sie der Übersicht wegen von verschiedenen Stellen des Interviews zusammen. Er äußerte sich unter anderem darüber, wie die Angehörigen der verschiedenen Schichten — nachdem er fast immer vom Beruf geredet hatte — ihre Freizeit verbringen, wie sie wohnen und wie das mit den Frauen wäre (auch hierauf war er nicht eingegangen).

Zur „ersten Schicht“ sagt er:

(Freizeit?) Die suchen ja meist die Gemütlichkeit, die sitzen abends beim Glas Wein und sonntags gehen sie spazieren, oder andere haben Gesellschaften. Viele haben eine kleine Yacht und gönnen sich Ruhe... (Wohnung?) Die leben prunkhafter, sind aufs modernste eingerichtet, da dringt schon die Frau drauf. Wenn die Frauen was sehen, wollen sie es auch haben. (Frauen?) Erste Schicht geht am besten angezogen und weiß sich auch am besten zu benehmen.

Dagegen die Beschreibung der vierten Schicht:

(Freizeit?) Die von der vierten Schicht haben als Hobby Liebesromane-Lesen und leben im Rausch. Das sind auch die, die am meisten Romane kaufen. Die stellen sich dann das Leben so lebhaft vor. (Wohnung?) Da findet man nichts Gescheites, meist ist es unordentlich und dann sind es meist geschenkte Sachen. (Frauen?) Da läßt es zu wünschen übrig, da fehlt es von oben bis unten, weil es auch an Geld fehlt. Da fehlt es in der Ehe an Harmonie, aber es liegt auch oft an der Frau, die gibt das Geld nur so aus. Oder sie trinkt und meckert ihren Mann an. Oder der Mann geht in die Wirtschaft, und schon gibt es Krach.

Der Unterschied zwischen beiden Images liegt, wenn wir jetzt nur auf das Merkmal achten wollen, nach dem er Menschen als zur einen oder anderen Gruppe gehörig empfindet, in der Art, wie ihr Verhalten determiniert wird. Bei der ersten Schicht tut man, in seiner Beschreibung, wonach man verlangt. Das kann sehr Verschiedenartiges sein: Gemütlichkeit, Wein, Spaziergehen, Gesellschaften, Yacht, Ruhe, Prunk, Modernität, Kaufen, Kleidung, Benehmen. Man entscheidet über sein Verhalten selbst, es gibt keine äußeren Hindernisse, Wünsche zu befriedigen. Er schildert eine erfreuliche Atmosphäre, die Annehmlichkeiten des Lebens stehen diesen Menschen zur freien Verfügung.

Das Leben der vierten Schicht dagegen *wird* bestimmt von Kräften und Zuständen, die der einzelne nicht kontrollieren kann, sondern von denen er abhängig ist und kontrolliert wird. Dies sind einerseits innere Emotionen (Rausch, gibt Geld nur so aus, trinkt, meckert) und andererseits äußerer Mangel (es fehlt von oben bis unten). In dieser Gruppe hat man nichts zu lachen, sie hat nicht teil an den Vorzügen, die unsere Gesellschaft zu bieten hat, sondern muß sich mit Ersatz zufrieden geben (auch die „Liebesromane“ werden ja als ungenügender Ersatz angesehen).

Damit sind wir auf eine Dimension gestoßen, die man „Freiheit des Verhaltens“ nennen könnte. Die erste Schicht ist frei und hat die Freiheit, das Leben zu genießen, die vierte Schicht steht unter einem Diktat von innen und außen, sie wird gezwungen, sie wird beherrscht, sie ist nicht frei, an den Annehmlichkeiten des Lebens teilzuhaben.

Struktur dieses Images

Das Image der Gesellschaftsordnung, gesehen von einem Werftarbeiter, wollen wir nun auf seine Struktur untersuchen. Wir wollen wissen, wie dieses Image aufgebaut ist. In der vorangegangenen Analyse sind wir auf Aspekte gestoßen, die wir nun zu einem Gesamtbild zusammenfassen können.

Unser Befragter hat, das hat sich aus allem ergeben, was er sagte, eine sehr klare Auffassung von der sozialen Wirklichkeit. Er erlebte sie am eigenen Leibe. Dies kommt nicht nur dadurch zum Ausdruck, daß er alles soziale Verhalten auf sich selbst bezieht und seine Erfahrung ins Spiel bringt, sondern er macht auch klar, daß er selbst einen bestimmten Platz in der Gesellschaft, so wie er sie sieht, einnimmt. Er gehört dazu, er erlebt soziale Spannungen, und er bezieht sich darauf in seiner Kritik. Er sieht also die soziale Wirklichkeit als eine dynamische Ganzheit von Wirkungen, die ihn selbst angehen. Sie ist ein Teil seiner Existenz.

Das soziale Bild erlebt er, das haben wir gesehen, als sehr stark geordnet. Er bringt deutlich zum Ausdruck, daß es gewisse Normen, Regelmäßigkeiten oder Gesetzmäßigkeiten gibt, mit denen auch er sich auseinanderzusetzen hat.

Er bemerkt scharfe Gliederungen, Menschen sind in sozialer Hinsicht nicht gleich, sondern verschieden. Dabei bildet er Gruppen, zunächst zwei, dann drei, dann vier, wobei die früheren immer in der folgenden aufgehen, so daß die letzte Einteilung die umfassendste ist (später fügt er noch eine fünfte dazu: Die Frauen auf der Reeperbahn). Die Menschen, die er zu den einzelnen Gruppen rechnet, gehören in sozialer Hinsicht zusammen, sie unterscheiden sich von den übrigen Gruppen. Er sieht also nicht ein Kontinuum, sondern eine Gliederung in Gruppen oder Schichten.

Bei der Beschreibung der einzelnen sozialen Gruppen achtet er auf soziale Symbole. Er verwendet eine Vielzahl von Symbolen, die miteinander in enger Beziehung stehen. Die sichtbarsten und am leichtesten zu beschreibenden Symbole sind für ihn solche, die mit dem Beruf zusammenhängen.

Die Gesamtheit dieser sozialen Symbole dient ihm dazu, soziales Verhalten zu definieren. Er bezieht sich also auf die Einstellungen und Handlungen der Personen in den einzelnen Gruppen anderen Menschen gegenüber, sei dies nun tatsächliches Verhalten, so wie er es selbst erlebt hat, oder potentiell Verhalten, so wie er glaubt, daß es dort zu finden sei. Er sieht Verhalten als etwas Komplexes an. Bestimmte Verhaltensformen können sich in verschiedenen Situationen verschieden manifestieren, er wechselt die Symbole und verwendet eine Vielzahl von Merkmalen, um so die Komplexität des Verhaltens einzufangen und zu definieren.

Die sozialen Gruppen ordnet er auf einer vertikalen Dimension an, die von unten nach oben verläuft. Auf ihr sind die Gruppen übereinander „geschichtet“. Diese Dimension ist die strukturelle Achse in seinem Image.

Die vertikale Ordnung hat mit dem Grade der Erreichbarkeit der Lebensvorteile zu tun oder mit dem Maß an Energie, das zur eigenen, freien Verwendung zur Verfügung steht. Je höher die soziale Schicht, desto mehr können deren Angehörige der allgemein menschlichen Werte teilhaftig sein. Die vertikale Dimension weist also auf ein Verhaltensideal hin, das „oben“ steht. Je mehr es erreichbar ist, desto höher ist die Schicht, je weniger es erreichbar ist, desto weiter „unten“ wird sie placiert.

Damit unterstellt er gleichfalls, daß es ein für alle sozialen Schichten gültiges, wenn auch nicht allen gleichermaßen erreichbares Verhaltensideal gibt.

Offenbar spielt diese Dimension für ihn eine entscheidende Rolle bei der Placierung von Personen in die eine oder andere soziale Gruppe. Auch die früher genannten Symbole haben ja damit zu tun. In der ersten Schicht bezog er sich auf die „regierenden Kreise“ und sagte, sie „müssen entsprechendes Geld haben“, „wollte den Wagen für DM 1,50 gewaschen haben“, und so weiter. Das heißt, er sieht sie als Leute an, die den Willen und die Macht haben zu „regieren“ und sich dabei so sehr nach eigenen Intentionen richten, daß sie

sich auch über Normen anderer hinwegsetzen (Wagenwaschen für DM 1,50). Die Individualität dieser Personen hat er gleichfalls schon betont (die beiden Direktoren verhalten sich verschieden). Die anderen Gruppen müssen sich nach den Umständen richten (schon seine eigene: regelmäßig der Arbeit nachgehen, sich nichts zuschulden kommen lassen). Besonders aber die „vierte Schicht“. Je tiefer also die soziale Schicht ist, desto mehr, scheint er zu glauben, wird das Verhalten durch Umstände bestimmt, die sich der eigenen Beeinflussung entziehen. Je höher die soziale Schicht ist, desto mehr Freiheit hat man, die allgemein als erstrebenswert angesehenen Vorzüge des Lebens zu genießen (etwa: tun, was man will, Freiheit der Zeiteinteilung, Freiheit der Berufstätigkeit, Gemütlichkeit, Freude am Leben, Besitz, Harmonie).

Man kann dies auch anders ausdrücken: Die verfügbare Lebensenergie kann in den höheren Schichten in freier Form und für angenehme Dinge verwandt werden. Je tiefer die soziale Schicht ist, desto weniger Energie steht dafür zur Verfügung, desto stärker wird sie von äußeren und inneren Umständen gelenkt und absorbiert und desto weniger Möglichkeit gibt es, sich der Annehmlichkeit des Lebens zu erfreuen. Die höheren Schichten sind also seinem Ideal des menschlichen Verhaltens näher als die tieferen.

Wir haben es mit einem stark strukturierten Bild zu tun. Es gibt eine vertikale Dimension von unten nach oben, eine Richtung zum Verhaltens-Ideal. Dann gibt es mehrere soziale Gruppen, die einen Platz auf dieser Dimension haben. Die Gruppen sind in sich relativ einheitlich, soziales Verhalten folgt bestimmten, gruppenspezifischen Regeln. Sie unterscheiden sich aber voneinander, so daß sie sich mit klaren Trennungen voneinander absetzen. Da sie andererseits alle miteinander in Beziehung stehen und da sie gegeneinander und gegen das Ideal definiert werden, sieht man diesen strukturellen Aufbau am besten nicht als Zusammensetzung von Elementen, sondern als dynamisches Kräftespiel. Es gibt Kräfte, durch die die eigenen Gruppen zusammengehalten werden, und es gibt außerdem eine Kraft oder eine Richtung nach „oben“.

Vergleich dieser Image-Struktur mit weiterem Material

Wir haben uns bisher nur mit einem Image der gesellschaftlichen Ordnung beschäftigt, das wir auf die Struktur seines Aufbaues hin angesehen haben. Es interessiert uns aber zu erfahren, in welcher Weise die soziale Wirklichkeit im allgemeinen erlebt wird. Was ist die persönliche Ansicht des Befragten, und was dürfen wir verallgemeinern?

Hierzu haben wir uns mit einer Vielzahl von Images über denselben Gegenstand — die soziale Welt — zu beschäftigen. Wir müssen Images von anderen Personen mit dem des Schiffsreinigers vergleichen und dabei auf die Struktur-

eigenarten achten, die immer wieder, und zwar bei allen Images, vorkommen. Diese Gemeinsamkeiten sind dann der gemeinsame Nenner, wohingegen die Verschiedenheiten mit den Persönlichkeiten, der individuellen Sicht, der Verarbeitung der eigenen Erfahrung, der Wirkung der eigenen Position in der sozialen Wirklichkeit und so weiter zu tun haben. Gemeinsamkeiten und Verschiedenheiten dürfen wir bei einem solchen Vergleich mehrerer Images von vorneherein erwarten, wir haben es ja mit Images zu tun, die durch die Auseinandersetzung der Sphäre des Persönlichen mit einem „Reiz“ der Umwelt entstehen und in die deshalb die Wirkungen beider Faktoren eingehen. Die Wirkungen der Persönlichkeit destillieren wir gewissermaßen aus diesem komplexen Ganzen heraus, indem wir Images mehrerer (also verschiedener) Personen zusammenstellen und auf die Gemeinsamkeiten untersuchen. Die Verschiedenheiten weisen dann auf die individuellen Ansichten, die Gemeinsamkeiten auf die allgemeine Norm hin.

Wenn man mit ausführlichen, freien Interviews in der Art dessen arbeitet, das wir (in einem Ausschnitt!) behandelt haben, bedarf es, bei entsprechender Auswahl der Personen, erfahrungsgemäß nur etwa 20 bis 40 Interviews, die einzeln zu analysieren sind. Die wirklich bedeutsamen, allgemeinen Vorstellungen treten dann sehr deutlich hervor. Diesen Weg geht man bei Image-Analysen meistens.

Wir können aber auch Daten anderer Art verwenden, wenn sie nur Aspekte des Images unseres Gegenstandes, nämlich der sozialen Ordnung wiedergeben. Hier wollen wir uns mit Antworten zu Fragen über Gesellschaftsschichten beschäftigen, die ausgezählt und quantifiziert wurden. Sie gehören zum Typ der offenen Fragen, wir können also zur Interpretation auch auf qualitative Äußerungen zurückgreifen, wenngleich diese Aussagen nicht so reich und deshalb für Image-Analysen auch nicht mehr so „gut“ sind wie völlig freie Diskussionen.

An ein Sample von 100 Personen, nur Männer, das nach dem Quotenverfahren ausgewählt wurde (Quotierungsmerkmale: Alter, Berufskreis, Region) wurden unter anderen folgende Fragen gestellt, zu denen die Antworten wörtlich aufgenommen wurden:

Wie Sie wissen, spricht man von Gesellschaftsschichten oder Klassen. Würden Sie mir bitte hierzu Ihre Meinung sagen, welche Gesellschaftsschichten oder Klassen, glauben Sie, gibt es?
Zu welcher Gesellschaftsschicht gehören Sie selbst? Welche anderen Menschen gehören noch zu dieser Gesellschaftsschicht?

Würden Sie mir bitte noch sagen, warum Sie gerade zu *dieser* Gesellschaftsschicht gehören. Was ist das besondere Kennzeichen für diese Gesellschaftsschicht?

Achten wir zunächst auf die Anzahl der Gruppen, die bei der ersten Frage genannt wurden. Von den hundert Befragten waren bei fünf die Aussagen nicht verwertbar. Einer davon sagte: „Ich glaube, es gibt keine Klassen und keine Schichten“. Da nicht andere Ausdrücke nahegelegt wurden, mit denen er sich

vielleicht hätte besser ausdrücken können (ein Nachteil bei vorformulierten Fragen), wissen wir bei ihm nicht, wie er sich die gesellschaftliche Organisation vorstellt. Zwei weitere Befragte verneinen ebenso, daß es Klassen gibt, rechnen sich aber später „zum Mittelstand, zum selbständigen Gewerbebetrieb“ bzw. „zum kleinen Stand, zu den Arbeitenden“. Ein weiterer sagt, man dürfe heute nicht mehr von Klassen oder Schichten reden, das Entscheidende wäre für ihn das Verhältnis Mensch zu Mensch: „Menschenwürde allein gilt“ — das kennen wir schon von unserem Schiffsreiniger. Der letzte redet lange von Geld, den „jeweiligen Bedürfnissen“, vom Lebensstandard, weigert sich aber, Gruppen zu nennen. Mit Ausnahme des ersten, der sich zu kurz äußert, bemerken wir hier zwar Widerstand gegen die Frage, aber nichts, was darauf schließen ließe, daß sie sich kein Bild von der sozialen Struktur machen — sie wollen es nur nicht vortragen.

Die restlichen 95 Befragten entschieden sich für:

zwei Schichten	19
drei Schichten	62
vier Schichten	10
fünf Schichten	2
sechs Schichten	1
sieben Schichten	1
<hr/> Anzahl der Befragten	95

Das Überwiegen von drei Schichten ist augenscheinlich. Wir sehen, daß am leichtesten drei Schichten genannt werden können, daß aber auch andere Anzahlen vorkommen. (Dasselbe fand *Mayntz* [8], S. 86.) Die Frage scheint im übrigen stark von der Formulierung und vom Verlauf des Interviews abzuhängen. Aus unserem Fragebogen ist ersichtlich, daß manchen Befragten später noch weitere Antworten einfielen, die oft eine weitere Diskriminierung brachten. Ein gutes Beispiel haben wir an der Aussage des Schiffsreinigers, dem, je länger er sich mit der Frage beschäftigte, immer mehr Schichten einfielen, bis er zuletzt bei fünf angelangt war. Die Schichtenanzahl ist also nicht starr, sondern flexibel. Bei Nachfragen kann man erwarten, daß sie erhöht wird. Gleichwohl bleibt es zu erklären, warum drei Schichten so häufig genannt wurden. Wenn man sich die entsprechenden Aussagen ansieht, ist zu bemerken, daß meist eine mittlere Schicht, Mittelstand, Mitte und so weiter, dabei ist. Dies hat einen Gehalt, der über die bloße Mengenangabe „3“ hinausgeht. Man meint nicht einen Gegensatz, eine Polarität (wie bei 2), sondern eine Achse mit Anfang, Mitte, Ende als auffälligsten Teilen. Wir werden auf die Dreiteilung auch noch bei der Übersicht über die Symbole stoßen. Jedenfalls dürfen wir diese Zahlen nicht nur als Mengen nehmen. Es ergibt sich also, daß wie bei unserem Schiffs-

reiner feste Vorstellungen über soziale Schichten vorhanden sind, daß aber die Anzahl der genannten Schichten variiert.

Wir wollen uns nun mit den genannten Symbolen beschäftigen. Sie sind in der nachstehenden Tabelle zu Gruppen zusammengefaßt. Die Zahlen in Klammern weisen auf Mehrfachnennungen hin.

*Spontan genannte Symbole zur Charakterisierung der
Gesellschaftsschichten oder Klassen*

Nach Besitzgröße

Reiche (14), Kapitalschicht (2), besitzende Klasse (2), reiche Schicht, Neu-reiche, reichgewordene Krämer, die viel Geld haben, Geldaristokratie, Geldadel, Millionäre, Kapital, Kapitalisten, die einen zu großen Wagen fahren, die eine kleine Fabrik besitzen, Wohlhabende, die sich gut stehen, die sich alles erlauben können

Mitte (Reichtum) (3)

Arme (12), ganz Arme (2), arme Schicht (2), nicht besitzende Klasse, die wenig Geld haben, die nichts haben, die sich Besonderheiten vom Mund absparen müssen, die unter dem Existenzminimum

 56

Nach Einkommenshöhe

Großverdiener, hohes Einkommen, gut verdienende Klasse (2), weniger gut verdienende Klasse, schlecht verdienende Klasse, über DM 1000,—, 500,— bis 1000,—, unter 500,— Monatseinkommen, Einkommensteuer-zahler, Vermögenssteuerzahler

 11

Nach Berufen und beruflicher Tätigkeit

Großindustrielle, Großunternehmer, Industrielle (3), Fabrikanten (3), Industriekapitäne, Unternehmer (4), Fabrikherren, Hochfinanz, Arbeit-geber (3), Arbeitbergesellschaft

Diplomaten, Manager, Chefs, Arbeitsdirektoren, Selfmademänner, Direktionsklasse, Direktoren (3)

Selbständige Berufe, Ärzte (2), Doktoren, Assessoren, Geschäftsleute (3), Kaufleute (4), Baumeister

Beamte (11), Beamtenklasse, Angestellte (10), Angestelltenklasse Arbeiter (26), Arbeiterklasse (15), Arbeiterstand (10), Arbeiterschicht (2), Arbeiterschaft (2), Arbeiterklassenstand, Facharbeiter (2), Handwerker (7), Bauern, Arbeitnehmer (4)

Lehrling, Student, Arbeitsscheue, Berufskollegen, Rentner (4)

Geistesarbeiter (2), geistig schaffende Menschen, geistig Arbeitende.

geistige Gruppe, theoretische Arbeiter
 körperlich schaffende Menschen, nicht geistige Gruppe, körperlich Arbeitende, Handarbeiter, praktische Arbeiter, handwerklich Arbeitende

154

Nach oben — Mitte — unten

Obere Zehntausend (15), obere Schicht (6), Oberschicht (5), höhere Schicht (2), obere Gesellschaft, Obere, die Höheren, höherer Stand, High Society, obere Klasse, großer Stand, oben, höhere Klasse, gehobene Berufe, gehobene Klasse, oberste Kreise

Mittelstand (47), Mittelschicht (5), mittlere (3), mittlere Schicht (2), Mittelstandsklasse, mittlerer Stand, mittlere Klasse, gehobener Mittelstand, breite Mittelschicht, Durchschnitt

Unterschicht (2), untere Schicht, untere, einfacher Stand, kleiner Stand, kleiner Mann, niedrigere, die Niedrigsten

113

Nach Bildung, geistiger Tätigkeit

geistige Elite, Akademiker (3), intellektuelle Schicht, akademisch Gebildete, Akademikerstand, Intelligenz

8

Adel, Bürger, Proletarier

Adel (2), Adelsstand, adelige Gesellschaft, abgetakelter Adel

Bürger (2), Bürgertum, bürgerliche Gesellschaft, Bürgerschaft, Bürgerklasse

Proletarierschicht, Proleten, ausgesprochenes Proletariat

14

Andere Einteilungen

Die Besseren (2), bessere Menschen, bessere Klasse, gute Menschen, gute Kreise, böse Menschen, schlechte Kreise, sozialistische Schicht, christliche Schicht, Ehrstand, Nährstand, Wehrstand, Hinterbliebene (2), Invalide, Pennbrüder, die Faulen.

18

gesamt: 374

Insgesamt sind von 95 Befragten 374 Symbole genannt worden, im Durchschnitt also 3,9 Symbole pro Befragten. (Mayntz [8], S. 88, hat bei ähnlicher Fragestellung bei 692 Befragten im Durchschnitt 3,6 Symbole erhalten.)

Die Gruppenbildung ist nicht sehr einfach, es gibt viele Überschneidungen. Das zeigt, daß die Befragten eine Mehrzahl von Symbolen unterschiedlicher Art als komplexe Ganzheit verstanden wissen wollen.

Aber auch mit dieser Einschränkung sehen wir, daß Symbole, die mit dem Beruf oder der beruflichen Tätigkeit zusammenhängen, am häufigsten genannt werden (42 % aller Nennungen). Da wir hier nur die spontanen Antworten registrierten, können wir daraus schließen, daß der Beruf auch bei dieser Gruppe von Befragten das am leichtesten zu beschreibende Symbol zur sozialen Klassifizierung abgibt (auch bei *Mayntz* [8], S. 88, dominieren die Berufssymbole). Dieses Ergebnis stimmt also mit der Analyse unseres ersten Protokolls überein. Offenbar ist es heute allgemein so, daß man spontan am raschesten und leichtesten Berufsbezeichnungen zur Definition von Schichten verwendet. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, daß sich die „Berufssymbole“ keinesfalls auf den Namen des Berufes allein beschränken; „Selfmade-Männer“, „Fabrikherren“, „Geistesarbeiter“ unter anderen betonen eine Vielzahl zusätzlicher Aspekte, die sich auf Persönlichkeit, Verhalten gegenüber anderen, Art der Arbeit und so weiter, wenn auch immer verbunden mit dem Beruf, beziehen.

An zweiter Stelle steht die Gruppe der Symbole, die eine vertikale Gliederung nahelegt (30 % aller Aussagen). Am häufigsten wird hier der „Mittelstand“ genannt, er steht insgesamt nach „Arbeiter“ an zweiter Stelle. Die vertikale Gliederung, die wir aus den ersten Protokollen schon kennen, finden wir hier bestätigt. Für die Befragten ist es also auch naheliegend, auf eine Frage nach Gesellschaftsschichten einfach die vertikale Dimension anzugeben, entweder allein oder in Verbindung mit anderen Symbolen. Auch hier wieder liegt die Dreiteilung nahe, wie schon bei den Anzahlen der Schichten. Dies ist eben die bequemste Weise, ein Kontinuum auszudrücken.

Von den übrigen Gruppen ist nur die mit Besitzsymbolen noch größer. Auf die Bedeutung des Besitzes als Indikativ für das Verhalten sind wir bereits gestoßen. Besitz ermöglicht es — im Image — eher, freie Entscheidungen zu treffen, als Mangel an Besitz. Dasselbe gilt von der Einkommenshöhe. Die Symbole, die unter „Bildung, geistige Tätigkeit“ zusammengefaßt sind, grenzen zum großen Teil an die Berufssymbole (Akademiker, Intelligenz).

Auffallend gering werden die historischen Einteilungen „Adel, Bürger, Proletariat“ verwandt, oft mit dem Hinweis — den man auch in anderen Aussagen findet —, daß die Klassen oder Schichten-Existenz heute nicht mehr zutreffend sei, daß sich alles verwische usw. Hierauf werden wir noch eingehen.

Von den anderen Einteilungen fallen nur die Symbole ins Gewicht, die ausschließlich eine Wertung enthalten (gut — böse). Hier schlägt sich etwas nieder, was auch bei der Beschreibung der sozialen Schichten immer mitschwingt: das Schichtenimage enthält persönliche Einstellungen und Wertungen, es ist nicht wertfrei und „objektiv“.

Insgesamt sehen wir also, daß die Symbole der verschiedenen Arten nicht gleich häufig verwendet werden, es gibt bevorzugte Symbolgruppen (Beruf,

unten — Mitte — oben) und es gibt andere, die nur selten spontane Verwendung finden. Einige Arten sind also sichtbarer und aussagekräftiger als andere. Sie alle aber geben Hinweise auf Einstellungen und Verhalten von Menschen, nur definieren sie verschiedene Aspekte. Offenbar deswegen tendieren die Befragten auch dazu, mehrere Symbole und meist solche aus verschiedenen Kategorien zu verwenden.

Welcher Schicht rechnen sich die Befragten selbst zu? Die Tabelle gibt aufschluß.

Selbsteinstufung

Nach Besitzgröße

Arme (4), Nichtbesitzende, arme Deubel 6

Nach Einkommenshöhe

Einkommensteuerzahler, unter DM 500,— Monatseinkommen, die sich ein hohes Einkommen verschaffen wollen, weniger gut Verdienende 4

Nach Berufen und beruflicher Tätigkeit

Beamte und Angestellte, gehobene Berufe (2), Handwerker und kleine Beamte (2)

Arbeiter (4), Arbeiterschicht (4), Arbeiterschaft (2), Arbeiterklasse (6), Arbeiterstand (4), arbeitende Schichten, Arbeitnehmer (3)

Geistesarbeiter, praktische Arbeiter 31

Nach oben — Mitte — unten

Obere Schicht

Mittelstand (28), Mittelschicht (8), Mittlere (4), Durchschnitt, gebildeter Mittelstand

untere Klasse (2), untere Schicht, kleiner Stand 47

Nach Bildung, geistiger Tätigkeit

Adel, Bürger, Proleten

Bürger, Bürgerschicht 2

Andere Einteilungen

Ehrstand, sozialistische Schicht, Fleißige, nennt Firma 4

Wir können uns kurzfassen, das Bild verschiebt sich kaum, wenn es sich auch konzentriert. Fast alle Befragten haben eine Selbsteinstufung gegeben, was auf die Realität der Konzeption hinweist und zeigt, daß man die soziale Ordnung nicht als entferntes System sieht, sondern als Realität, in der man selbst einen Platz einnimmt.

Auch bei der Selbsteinstufung bedient man sich vor allem der Oben-Mitte-Unten-Dimension und der Berufe. Dies ist also wohl die am leichtesten zu gebende Einteilung. Die Nennungen konzentrieren sich bei „Arbeitern“ und um die „Mitte“.

Die am häufigsten verwandten Konzeptionen „Arbeiter“ und „Mitte“ (ergänzt durch „oben“ und „unten“) haben wir zur Wahl vorgegeben und an ein weiteres — ähnlich ausgewähltes — Sample von 151 Personen die Frage gestellt:

Ich nenne Ihnen jetzt vier Gesellschaftsschichten, zu welcher, würden Sie sagen, gehören Sie selbst: Mittelschicht, untere Schicht, Arbeiterschicht, obere Schicht?

Dann ergab sich die folgende Selbstzuordnung:

untere Schicht	1 %
Arbeiterschicht	37 %
Mittelschicht	58 %
Oberschicht	3 %
verweigert	1 %

Hier erhalten wir eine weitere Konzentration auf die beiden Begriffe „Arbeiterschicht“ und „Mittelschicht“. (Dies fand auch *Centers* [1].)

Wir erfahren beim Vergleich dieser Daten, die mit verschiedenen Fragestellungen gewonnen wurden, etwas über die Dynamik von Fragestellungen und Antworten. Wir dürfen natürlich nicht den Schluß ziehen, daß es tatsächlich im wesentlichen nur zwei soziale Gruppen gäbe. Wir haben gesehen, daß die Images der sozialen Ordnung sehr strukturiert sind und daß sie klarer und differenzierter werden, je länger wir uns mit den Befragten unterhalten. Hier, bei der Vorgabe der am leichtesten zu verwendenden Begriffe, gehen wir den umgekehrten Weg. Wir legen schon eine Vereinfachung nahe und erhalten sie dann auch.

Die Frage nach den Kennzeichen der sozialen Schicht, in die sich die Befragten selbst eingestuft hatten, erbrachte Antworten, die eine Quantifizierung — ohne dem Material Gewalt anzutun — kaum zuläßt. Auch hier wieder wird, wie schon im ersten Protokoll, eine Vielzahl von Symbolen genannt.

Die Mehrzahl der Befragten, die sich der Arbeiterschicht zurechnen, gibt Antworten wie diese:

Es ist erstmal berufsbedingt. Das besondere Kennzeichen? Die soziale Lage bedingt das — Lohnempfänger — hin angewiesen auf das, was ich mit meinen Händen verdienen kann — und daß sie bewußt gesteuert wird durch die obere Schicht. (Vertikalbohrer)

Erstens, weil diese Leute weniger Geld haben und quasi nicht so eine große Verantwortung haben, und weil diese Menschen meistens geleitet werden. Ich selbst gehöre eben auch zu dieser Kategorie. (Schlosser).

Darunter verstehe ich Leute, die gezwungen sind, für andere zu arbeiten. (Metzgergeselle)

Der kleine Mann kann sich in den Kreisen der Großen nicht bewegen, weil er nicht finanziell dazu in der Lage ist, weil der Anzug fehlt, und weil er sich auch dort nicht wohl fühlt. Ich gehöre eben auch dazu. (Elektriker)

Weil ich arbeiten muß, Geld verdienen möchte. Das ist mein Los. (Malergeselle)

Hier wird der Zwang deutlich, das „arbeiten müssen“, die beschränkten Möglichkeiten, die Abhängigkeit von anderen.

Befragte, die sich zum Mittelstand rechnen, sagen dagegen etwa:

Aus dem Beruf heraus gehöre ich dazu. Das besondere Kennzeichen? Frei von wirklicher Not, aber auch zugleich nicht imstande, ihre wirklichen, großen, tiefen Wünsche zu erfüllen; oder sagen wir Lebensziele. (Uhrmachermeister)

Ich erachte da ein gewisses Lebensniveau und geistiges Niveau als Voraussetzung. Zum Mittelstand gehört auch eine gewisse Ästhetik in der Wohnung, eine gewisse Kultur. (Architekt)

Bedingt durch Ausbildung und Vorbildung, Herkunft. Gute allgemeine Durchschnittsbildung. Einkommen so, daß keine Not herrscht, aber doch nicht so, daß man sich viel leisten kann. (Verwaltungsangestellter)

Hier ist die Selbständigkeit größer, die Möglichkeit zum Lebensgenuß gegenüber den vorhergehenden erweitert, geistige Interessen kommen ins Spiel, das gehobene Lebensniveau, die Herkunft, die Bildung.

Dies alles weist auf die Dimension hin, die wir beim ersten Protokoll schon erörtert haben, nämlich die Abhängigkeit der sozialen Schicht von einem Kontinuum, das von äußerem Zwang zu menschlicher Freiheit, Selbstbestimmung, Selbstverantwortung, Selbstentscheidung und Genuß der Lebensgüter führt.

Insgesamt legt dieses Material also nahe, die Strukturanalyse des Images des Werftarbeiters so weitgehend zu bestätigen, daß sie fast völlig verallgemeinert werden kann. Auch bei der größten Gruppe der jetzt befragten Personen fanden wir eine klare Auffassung von der sozialen Wirklichkeit, die als in hohem Grade geordnet angesehen wird. Sie gehört zu ihrer Welt, sie haben keinen Zweifel über ihren eigenen Platz in der sozialen Ordnung.

Man sieht allgemein scharfe Gliederungen. Die Menschen, die zu den einzelnen Gruppen gerechnet werden, sind einander in bestimmter Hinsicht ähnlich, sie unterscheiden sich von denen der anderen Gruppen oder Schichten.

Allgemein wird ein vertikaler Aufbau der sozialen Ordnung gesehen. Die sozialen Gruppen sind auf einem vertikalen Kontinuum übereinander „geschichtet“. Die vertikale Ordnung deutet den Grad der Freiheit, der Selbstverantwortlichkeit, der Selbstentscheidung an, das Maß an Energie, das zur freien Verfügung steht, und die Möglichkeit, an den Annehmlichkeiten des Lebens teilzuhaben. Die Gruppen stehen höher, je mehr Privilegien dieser Art ihnen zugeschrieben werden.

Die Zuordnung der Personen zu den einzelnen Gruppen in diesem System erfolgt nach Maßgabe des sozialen Verhaltens, ihrer erlebten oder vermuteten

Einstellung der Umwelt oder anderen Menschen gegenüber. Es wird an Symbolen abgelesen. Hier treffen wir auf eine Vielzahl von Symbolen, die ein komplexes Verhalten definieren. Bemerkenswert übereinstimmend bezieht man sich aber bevorzugt auf bestimmte Symbolarten. Symbole, die mit dem Beruf und der beruflichen Tätigkeit zusammenhängen, werden spontan am häufigsten genannt, sowohl zur Beschreibung der gesellschaftlichen Organisation als zur Bestimmung des eigenen Platzes in der Gesellschaftsordnung.

In dieser Hinsicht haben wir eine Bestätigung unserer Analyse des ersten Protokolls gefunden. Dagegen ergab sich in zwei Punkten keine Übereinstimmung der Befragten: die spontan genannte Anzahl der Schichten und ihre Benennung sind weitgehend individuell verschieden.

Überwiegend werden drei Schichten genannt, jedoch zeigt sich, daß die Spanne von 2 bis zu 7 Schichten (in unserem Sample) reicht. Da die genannte Anzahl von Schichten bei längerer Unterhaltung mit dem Befragten üblicherweise ansteigt, muß man hier annehmen, daß diese Vorstellung dynamischen Charakter hat, daß die spontanen Antworten zunächst nur auf „mehrere“ hinweisen, daß es aber den Befragten möglich ist, nach und nach ein umfassenderes, breiteres, gegliederteres und genaueres Bild zu erstellen.

Bei der Benennung der gesehenen Schichten finden wir gleichfalls keine generelle Übereinstimmung. Am leichtesten werden hier jedoch auch wieder Symbole gegeben, die auf die vertikale Achse (oben-Mitte-unten) oder auf die Verhaltensdefinition über die Berufssymbole hinweisen.

Die beiden variierenden Merkmale „Anzahl der Schichten“ und „Benennung der Schichten“ sind also, das müssen wir nun folgern, mehr von Faktoren der Persönlichkeit beeinflußt, während die Struktur der Gesellschaftsordnung selbst mehr allgemeingültig ist. Oder anders ausgedrückt: Über die Art des Aufbaues der sozialen Ordnung hat man allgemein gleiche Vorstellungen; die individuellen Bewertungen schlagen sich eher in den Vorstellungen über Anzahl der Schichten und ihre Benennung nieder.

Der symbolische Gehalt oder die Bedeutung des Sozial-Images

Wir haben gesehen, daß im Image der sozialen Ordnung bestimmte Gegebenheiten vorhanden sind, die generell anzutreffen sind, und daß andere mehr persönlichen Charakter haben. Die Art des Aufbaues der Images oder ihre Struktur ist weitgehend allgemeingültig, während die Auseinandersetzung mit dem Image und die sich hier niederschlagenden Einstellungen persönlich gefärbt sind. Die Struktur des Images ist also am wenigsten persönlich variabel und deshalb am meisten „objektiv“ — tatsächlich nehmen wir ja diese Image-

Aspekte als Realität, wir stellen uns so oder so auf sie ein und setzen uns mit ihnen auseinander.

Wir wollen nun noch mehr über die Struktur des Images erfahren und uns deshalb fragen, was es bedeutet, wenn man sich derart strukturierte Vorstellungen macht. Wir haben weiter erfahren, daß die sozialen Beurteilungsmerkmale (etwa die berufliche Tätigkeit) als Symbole für soziales Verhalten gewertet werden, jetzt fassen wir die gesamte Struktur des Images als Symbol. Wofür steht es?

Gehen wir von dem wesentlichen Strukturmerkmal, nämlich der vertikalen Dimension aus, auf der die einzelnen Gruppen übereinander aufgeschichtet werden. Sie hat mit dem „Menschlichen“ zu tun, und zwar mit dem menschlichen Verhalten. Sie weist auf ein Verhaltensideal hin, das definiert wird durch die Möglichkeit der freieren Entscheidung, der Selbstverantwortung, der Beeinflussung und Gestaltung der Umwelt, des individuellen Genusses der Annehmlichkeiten des Lebens, der Problemlosigkeit der Durchsetzung der eigenen Wünsche, der freien Verwendung der eigenen Energie, oder wie immer man diesen Idealzustand beschreiben will. Die sozialen Schichten „oben“ haben mehr davon als die „unten“, und zwar in dem Maße, in dem sie „oben“ oder „unten“ stehen. Nach „unten“ zu wird der Verhaltensmodus mehr und mehr als bedingt von äußeren und inneren Umständen angesehen, die Welt der Personen in diesen Gruppen ist gefährlicher, fordernder, weniger befriedigend, die inneren Bedürfnisse und Triebe sind weniger kontrollierbar (Hinweise etwa auf Alkohol, Sexualität, Streit). Die Freiheit des Verhaltens ist durch Zwang von außen und innen eingeschränkt.

Bei der Deutung oder der symbolischen Interpretation dieses Konzeptes hilft es uns, wenn wir die schon spontan auftretenden Aussagen über das „Alter“ der sozialen Ordnung mit einbeziehen, eine Ordnung, die heute nicht mehr angemessen sei, heute habe sich alles verwischt, man teile jetzt nicht mehr so ein, alle Menschen seien gleich, und so weiter. Wenn man die Befragten auf diesen Punkt direkt anspricht, hört man mindestens die Meinung, daß die soziale Klassifizierung „früher“ doch wesentlich schärfer und bedeutungsvoller gewesen sei.

Dies kann man natürlich als objektiv richtige Information nehmen, und viele, die eine Auflösung der sozialen Schichtung in der heutigen Zeit zu bemerken glauben, tun dies auch. Man kann diese Vorstellung aber auch symbolisch interpretieren, und auf diesem Wege scheinen wir den Aussagen besser gerecht werden zu können.

„Früher“ heißt dann seelisch früher, sowohl was das Lebensalter als auch was die „frühen“, „alten“, das heißt ursprünglichen und primitiven Schichten des Seelischen betrifft. „Früher“, in der Kindheit nämlich, gab es allerdings im

Leben eines jeden Menschen eine Zeit, auf die diese Beschreibungen bis in Einzelheiten zu passen scheinen, wenn man sich auch auf diese Zeit nicht direkt bezieht.

Da gab es Menschen, die „unten“ standen, die abhängig waren, die reglementiert wurden, die sich in eine vorgesehene Ordnung einzufügen hatten, die nicht über ihr Leben bestimmen konnten, nämlich die Kinder, und die sich einer Welt der Erwachsenen gegenüberahen, die offensichtlich frei waren, Macht und Autorität besaßen, tun und lassen konnten, was sie wollten, in jeder Hinsicht „oben“ standen, zu denen man aufsaß und die ihrerseits auf einen herabblickten. Die Erwachsenen verhielten sich gegenüber den Kindern eben wegen ihrer sozialen Überlegenheit anders etwa als Kinder, die mit diesen auf gleicher Stufe standen, und diese wieder anders als etwas ältere und etwas jüngere. Abgesehen von den persönlichen Erfahrungen in dieser sozialen Situation und der Art der Auseinandersetzung mit ihr, mußten solche „Schichtungen“ aber doch einfach als gegeben akzeptiert werden. Dies waren die frühesten Erfahrungen mit sozialem Verhalten und die späteren werden einfach in dieses Modell eingebaut, was ja bei vielen Denk- und Verhaltensweisen der Erwachsenen feststellbar ist.

Der andere Aspekt, an den man bei „früher“ denkt, ist der symbolische Hinweis auf die ursprünglichen Schichten des Seelischen — auf das Emotionale, Triebhafte, Gefühlshafte, das Ursprünglich-Libidinöse — oder des „Es“, das mit den genetisch später ausgebildeten Kräften des „Ich“, der Kontrolle, der Verarbeitung von Energie, in dynamischer Auseinandersetzung steht. Beide Aspekte hängen eng zusammen, das „Ich“ bildet sich ja erst in Abhängigkeit von der physiologischen Entwicklung zu einer Funktion aus und findet Wege, das Triebhaft-Ursprüngliche mit den Bedingungen und Forderungen der Außenwelt in Einklang zu bringen. Die früheste Form (beim Kleinkind) ist nun die mit schwach entwickeltem „Ich“, wobei die „es“-haften Bedürfnisse unter schwacher Regulierung durch das Ich sich mehr oder weniger unmittelbar mit der Außenwelt auseinandersetzen haben und dabei häufig genug direkt frustriert werden. Der Druck der Bedürfnisse ist stark und unmittelbar, die Welt ist gegenüber diesen Triebbefriedigungen meist feindlich. Dies ist das Bild, das man sich von den sozial „unten“ stehenden Personen macht. Das Ideal aber ist ein starkes „Ich“, das sowohl den eigenen Triebbereich als auch die Umwelt souverän kontrolliert und den bestmöglichen Ausgleich zwischen beiden Kräften findet. Dies ist, wenn sie entwicklungsgeschichtlich überhaupt erreicht wird, eine „spätere“ Lösung, eine der Erwachsenen. Sie ist ein Ideal und „oben“.

Der strukturelle Aufbau des Images der sozialen Schichtung folgt also Mustern, die hier ihren Ursprung haben. Er steht symbolisch für die ersten Erfahrungen mit den Kräften des Psychischen. Dies deutet schon darauf hin, daß wir es hier mit etwas sehr Ursprünglichem, Tiefverwurzeltem zu tun haben,

dessen äußere Gestalt sich zwar ändern kann, dessen Struktur aber sehr stabil bleiben wird.

Wir sehen aber gleichfalls, daß das „Ideal-Verhalten“, auf welches die in der Imagestruktur vorhandene vertikale Dimension zielt, offenbar kulturell bestimmt wird. Das in der Kindheit erlebte soziale Verhalten der Eltern und der Erwachsenen ist ja bedingt von kulturellen Normen und spielt sich in der Auseinandersetzung mit ihnen ab, und deshalb werden auch die Vorstellungen vom idealen „Ich“ von diesen kulturellen Einflüssen geprägt. „Oben-unten“ ist also auf die Kultur bezogen, „oben“ heißt Nähe zum Idealverhalten in einer gegebenen Kultur, „unten“ heißt Entferntsein von ihm und Nähe zum Triebhaften, Abhängigen. In der mittelalterlichen Gesellschaft gab es ein anders definiertes „Oben“, in den chinesischen, malaiischen, indianischen Kulturkreisen gibt es andere als „oben“ angesehene Verhaltensideale. Die sozial hoch platzierten Personen kommen also dem von der jeweiligen Kultur bestimmten Verhaltensideal näher als die unten stehenden. Und das, was in unseren Protokollen über das Verhalten der höheren Schichten ausgesagt wird, spiegelt diese kulturellen Einflüsse wider. Die Freiheit, die Selbstverantwortlichkeit, der Besitz von Macht, die Fähigkeit zur Umgestaltung der Umwelt und des Teilhabens an den Vorzügen des Lebens sind eben — vorsichtig ausgedrückt — spezifische Kennzeichen westlicher, industrieller Gesellschaften.

Warum werden die Menschen aber nun nicht auf dem Kontinuum dieser Dimension fortlaufend sozial placiert, warum gibt es scharf begrenzte Schichten, Einschnitte, die in sich homogenere Gruppen voneinander absetzen? Dies scheint mit der Eigenart des menschlichen Erfassens der Umwelt zu tun zu haben, das ja allgemein dahin tendiert, zu gruppieren. Selbst dort, wo es so naheläge, wie bei der Zeit, ein Kontinuum zu sehen, teilen wir ein. Wir denken in Stunden, Tagen, Wochen Monaten, Jahren, wir denken an Abschnitte im Lebensalter. Mit anderen Worten: wir versuchen, „Figuren“ zu bilden und sie gegen den „Grund“ des übrigen herauszuheben. Und in der so komplexen sozialen Welt fällt uns diese Organisation besonders leicht.

Auch die Symbole, die uns zur Bewertung der sozialen Gruppen dienen, haben natürlich kulturellen Bezug. Wir können hieraus schon schließen, daß es relativ stabile Symbole geben wird, solche, die tief in der Symbolik der frühen Kindheit verwurzelt sind, und daß es relativ rasch wechselnde und auswechselbare Symbole gibt.

Die Symbole, die mit der beruflichen Tätigkeit und beruflicher Ausbildung zu tun haben, scheinen in unserer Kultur, die ja so sehr auf Tätigkeit ausgerichtet ist, zu den stabilen und gewichtigen Symbolen zu gehören — denn was symbolisiert ein Beruf anderes als eine bestimmte Art des Umganges mit Dingen und Menschen?

Die Bedeutung der Berufssymbole für die soziale Klassifizierung von Menschen wird so gleichfalls augenscheinlich. Sie werden ja daraufhin angesehen, was ein Mensch tut, im Sinne, was er zu tun hat und was er tun darf, welche Verpflichtungen und Privilegien er hat. Dieses Problem tritt gleichfalls, wenn wir auf die Ursprünge zurückgehen, in der frühen Kindheit zuerst mit aller Schärfe auf. Wie darf ich mich verhalten, was muß ich tun, worin bin ich frei, welche Rolle habe ich zu spielen? Gerade diese Frage der frühen Ordnung des Verhaltens, der Festlegung des Grades und der Art der Freiheit, des Grades der Selbständigkeit und die damit verbundenen der Bewertung des Prestiges und der Sicherheit stecken keimhaft in der sozialen Bewertung der Berufe in der Welt der Erwachsenen. Auf dem Umweg über das Symbol des Berufes demonstriert man, was früher schon ein wesentliches Anliegen war: die Nähe zum Verhaltensideal einer Kultur. Wegen dieser Verwurzelung in der frühkindlichen Sphäre sind Berufssymbole so komplex und auch so stabil — die verschiedenen Studien über Prestige von Berufen zeigen ja fast identische Rangordnungen*.

Andere Symbole dagegen, etwa die Art der Kleidung, die Art des Konsums, die Art der Wohnung sind weniger stabil und deshalb auch oft weniger indikativ, obgleich sie natürlich auch, gerade in ihrem Zusammenspiel mit anderen, als klare Hinweise für die Zugehörigkeit zu bestimmten sozialen Gruppen verwandt werden.

Dies erklärt weitgehend, was die Struktur des Images vom sozialen Schichtenaufbau bedeutet, es sagt aber noch nicht, warum man sich überhaupt mit diesem Aspekt des Lebens mit dieser Deutlichkeit auseinandersetzt. Auch hier wieder können wir auf die frühen Erfahrungen mit sozialen Organisationen in der Kindheit zurückgehen. Damals war es entscheidend wichtig, zu wissen oder zu fühlen, wie sich Menschen einem selbst gegenüber verhalten werden, da man ja zu den „kleinen Leuten“ gehörte, die sich nach den „Großen“ zu richten hatten. Im Leben des Erwachsenen ist das nicht mehr so lebensnotwendig im biologischen Sinne, aber immerhin noch von eminenter Bedeutung. Die Klassifizierung von Menschen in sozialer Hinsicht dient also dazu, ihr soziales Verhalten im allgemeinen und im besonderen sich selbst gegenüber vorherzusagen. Und damit können wir definieren: Die Konzeption der sozialen Schicht ist ein Mittel, soziales Verhalten in einer gegebenen Kultur vorherzubestimmen.

Diese Vorbestimmung typischer Verhaltensweisen der anderen Menschen erfüllt gleichzeitig eine entscheidend wichtige psychische Funktion. Sie ermöglicht es, zwischen denen zu unterscheiden, die so sind wie „ich“, und den anderen, die anders sind. Sie gibt damit die Möglichkeit der Bestimmung des

* Siehe für eine Übersicht Kahl [4], S. 53 f., Mayntz [8], S. 106 f., und die Erhebung von Lehmann [7].

eigenen Platzes, des eigenen Verhaltens, der eigenen Rolle in einer Organisation unterschiedlicher Verhaltensweisen, sie ermöglicht die Bildung der Identität des eigenen Verhaltens. Die von *Erikson* [2] so instruktiv verwandte Konzeption der Identität ist auch bei der Bestimmung der Funktion des Images sozialer Organisation in ihrer allgemeinsten Form anwendbar.

Bibliographie

- [1] *R. Centers*, *The Psychology of Social Classes*, Princeton: Princeton University Press 1949.
- [2] *E. Erikson*, *Childhood and Society*, New York: Norton 1950; und *ders.*, *Identity and the Life Cycle*, *Psychological Issues*, Vol. 1, No. 1, New York: International Universities Press 1959.
- [3] *B. Gardner* und *S. Levy*, *The Product and the Brand*, in: *Harvard Business Review*, 33, März/April 1955, 2.
- [4] *J. Kahl*, *The American Class Structure*, New York: Rinehart 1957.
- [5] *G. Kleining*, *Die Bedeutungs-Analyse*, in: *Zeitschrift für Markt- und Meinungsforschung*, 1958/59, 1 und 2.
- [6] *G. Kleining*, *Zum gegenwärtigen Stand der Imageforschung*, in: *Psychologie und Praxis*, 1959, 4.
- [7] *R. Lehmann*, *Die soziale Rangordnung der Berufe und die Bestimmungsgründe des Berufsprestiges*. Freie wissenschaftliche Diplomarbeit (unveröffentlicht), Kiel 1953.
- [8] *R. Mayntz*, *Soziale Schichtung und sozialer Wandel in einer Industriegemeinde*, Stuttgart: Enke 1958.
- [9] *Th. Uexküll*, *Die Naturwissenschaften und unsere Vorstellungen von der Seele*, in: *Psyche* 1957/1958, 3.