

Zu Beginn geht es darum zu verdeutlichen, was der Wertbegriff meint. In dieser Arbeit wird grob zwischen individuellen Werten unterschieden, die primär auf der Ebene von Individuen angesiedelt werden können und gesellschaftlichen Werten, die – einfach ausgedrückt – mehrere Individuen innerhalb von Gesellschaften umfassen. Die Frage wie genau derartige individuelle und überindividuelle Werte definiert und konzipiert werden können, behandelt dieses Kapitel. An dieser Stelle ist nur Platz für eine Auswahl an Positionen. Die Nützlichkeit für die vorliegende Arbeit ist das Selektionskriterium für die Auswahl der Autoren.

Zusammenfassend geht es in diesem Kapitel um folgende Fragen: Was kann man sich unter gesellschaftlichen Werten und individuellen Werten vorstellen? Welche inhaltlichen Kategorien kann man unterscheiden? Welche Möglichkeiten gibt es, gesellschaftliche und individuelle Werte zu erfassen? Welche Arbeitsdefinitionen lassen sich ableiten?

---

## 2.1 Allgemeines Wertverständnis

Im Zusammenhang mit der Erarbeitung einer allgemeinen Handlungstheorie von Parsons und Shills (1962 zuerst 1951) hat sich Kluckhohn (1962 zuerst 1951) mit der Definition und Klassifikation von Werten und Wertorientierungen auseinander gesetzt. Seine Definition von Werten, die mittlerweile zu einem Klassiker der Werteforschung geworden ist, lautet: „*Value* implies a code or a standard which has some persistence through time, or, more broadly put, which organizes a system of action.“ (ebd., S. 395; Hervorhebungen im Original) Er definiert einen Wert als „a conception, explicit or implicit, distinctive of an individual or characteristic of a group, of the desirable which influences the selection from available modes, means, and ends of action.“ (ebd.) Die Ausdrücke explizit und implizit sind für die Definition notwendig, da Kluckhohn davon ausgeht, dass auch die tiefsten und durch-

dringendsten persönlichen und kulturelle Werte nur teilweise verbalisiert werden. Manchmal könne auf Werte auch nur aus konsistentem Verhalten geschlossen werden (ebd., S. 397). Der Gebrauch des Wortes „desirable“ im Gegensatz zu dem Wort „desired“ wird von Kluckhohn als entscheidend angesehen. Die Verknüpfung der Worte „conception“ und „desirable“ bedeutet für ihn die Verknüpfung von kognitiver und affektiver Dimension (ebd., S. 400).

Werte sind nach Kluckhohn wirksam, wenn Menschen zwischen verschiedenen Möglichkeiten zu denken oder zu handeln auswählen, allerdings nur insoweit die Wahl von allgemeinen Kodes und nicht von Impulsen oder rein rationalem Kalkül momentaner Zweckdienlichkeit determiniert ist (ebd., S. 402). Insgesamt geht Kluckhohn davon aus, dass jede Handlung ein Kompromiss zwischen Motivationen, situationellen Bedingungen, verfügbaren Mitteln und aus Werten interpretierten Mitteln und Zielen ist (ebd., S. 403).

---

## 2.2 Die basale Mehrebenen-Idee

In der Soziologie war es insbesondere Coleman (1990b), der sich für eine Mehrebenen-Perspektive stark gemacht hat, die in Kap. 4 ausführlicher dargestellt wird. An dieser Stelle geht es darum, möglichst knapp zu verdeutlichen, was eine Mehrebenen-Perspektive grundlegend für die Konzeption von Werten bedeutet. Hofstede (2001, S. 2 f.) schreibt von mentaler Programmierung – bei der Werten eine wesentliche Rolle zukommt –, die sich auf folgende drei Ebenen bezieht:

1. Eine universelle Ebene, die alle Menschen teilen. Dazu gehören das biologische „Operating System“ des menschlichen Körpers, aber auch Lachen, Weinen, asoziales und aggressives Verhalten, das sich ebenso bei höheren Tieren findet.
2. Eine kollektive Ebene, die mit einigen aber nicht allen Menschen geteilt wird. Es ist üblich, dass Menschen zu einer bestimmten Gruppe gehören, die sich von anderen Leuten in anderen Gruppen unterscheidet. Der ganze Bereich der subjektiven menschlichen Kultur gehört zu diesem Bereich. Dazu gehört die Sprache, in der wir uns ausdrücken, die Achtung, die wir gegenüber unseren Eltern zeigen, die physische Distanz von anderen Leuten, die wir einhalten, um uns gut zu fühlen und die Art und Weise, wie wir allgemeine menschliche Aktivitäten wie Essen, den Liebesakt und den Toilettengang und Zeremonien drum herum wahrnehmen.
3. Eine individuelle Ebene auf der sich Eigenschaften von Individuen befindet, die eine breite Palette alternativer Handlungen innerhalb der gleichen kollektiven Kultur ermöglicht.

Für die Betrachtung der Konzeptionen von Werten konzentrieren sich die weiteren Ausführungen vorrangig auf die Unterscheidung zwischen individueller und kollektiver Ebene. Mit Kollektiven sind in dieser Arbeit unterschiedliche Gesellschaften gemeint. Gesellschaftliche Werte bezeichnen demnach Werte auf kollektiver Ebene, im unter Punkt zwei beschriebenen Sinn. Individuelle Werte beziehen sich folglich auf Individuen (Hofstede 2001, S. 15 ff.). Diese Unterscheidung begleitet die gesamte Arbeit und wird in Kap. 5 zu einem Erklärungsmodell für die Entstehung unterschiedlicher Wertprioritäten ausgebaut.

Im Zusammenhang mit der Mehrebenen-Idee von Coleman (1990b) aber auch Esser (1999a; zuerst 1993), die in Kap. 4 ausgebaut wird, ließe sich die von Hofstede thematisierte universelle Ebene konzeptionell wahrscheinlich besser in einer weiteren Dimension abbilden, die zwischen universellen und idiosynkratischen Annahmen unterscheidet. Deswegen behandelt diese Arbeit beschriebene Ebene, wenn Grundannahmen über universelle menschliche Eigenschaften gemacht werden. Die Grundannahmen werden jedoch nicht unmittelbar im Zusammenhang mit den beiden anderen Ebenen thematisiert, da sie inhaltlich eine andere Dimension abbilden.

---

## 2.3 Individuelle Werte

### 2.3.1 Eigenschaften und Definitionen

Rokeach (1973) arbeitet die Ideen Kluckhohns (1962) weiter aus. Er (Rokeach 1973, S. 5) definiert Werte als „an enduring belief that a specific mode of conduct or end-state of existence is personally or socially preferable to an opposite or converse mode of conduct or end-state of existence.“ Er hebt hervor, dass er „preferable“ und nicht etwa „conception of the preferable“ schreibt und damit etwas aufgrund eines Wertes bevorzugt wird und es sich bei Werten nicht alleine um eine Konzeption des Präferierten handelt. Weiterhin ist eine Verschiebung der Begrifflichkeit von „wünschenswert“ bei Kluckhohn hin zu „präferiert“ bei Rokeach wesentlich.

Rokeach (ebd., S. 3) macht folgende fünf Annahmen über die Natur menschlicher Werte:

1. Die Gesamtzahl an Werten einer Person ist relativ klein.
2. Alle Menschen haben dieselben Werte, allerdings in unterschiedlichem Ausmaß.
3. Werte sind in Wert-Systemen organisiert.
4. Die Ursprünge menschlicher Werte sind sowohl in der Kultur, als auch in Gesellschaften und ihren Institutionen, wie auch in Persönlichkeiten zu finden. Werte

und ihre unterschiedlichen Ausprägungen werden somit auf unterschiedliche Ebene zurückgeführt.

5. Die Konsequenzen aus menschlichen Werten manifestieren sich in nahezu allen Phänomenen, die es für Sozialwissenschaftler lohnt, zu untersuchen und zu verstehen.

Rokeach unterscheidet zwischen instrumentellen Werten, die sich auf Verhaltensweisen beziehen, und terminalen Werten, die sich auf Zielzustände beziehen. Letztere werden in persönliche und soziale Werte weiter differenziert. Zielzustände wie Erlösung und Seelenheil sind Beispiele für Inhalte persönlicher Werte, wohingegen Weltfrieden und Brüderlichkeit Beispiele für Gegenstandsbereiche sozialer Werte sind.<sup>1</sup>

Nachdem ein Wert gelernt wurde, wird er in ein organisiertes System von Werten integriert. In diesem Wertsystem ist jeder Wert in seiner Priorität in Relation zu den anderen Werten geordnet. Durch ein solches Verständnis kann Wandel als eine Umordnung interpretiert werden, wobei das Wertsystem im Gesamten über die Zeit relativ stabil bleibt. Variationen in persönlichen, gesellschaftlichen und kulturellen Erfahrungen werden nicht nur individuelle Unterschiede in Wertsystemen hervorrufen, sondern zudem individuelle Unterschiede in der Stabilität des Wertsystems (Rokeach 1973, S. 11). Das Wertsystem sieht Rokeach als einen allgemeinen Plan für Konfliktlösungen und Entscheidungsfindungen. Denn Rokeach versteht das Wertsystem als eine gelernte Ausgestaltung von Regeln und Prinzipien, um zwischen Alternativen zu entscheiden, Konflikte zu lösen und Entscheidungen zu finden.

Wie bereits beschrieben, arbeitet Hofstede (2001, S. 2 f.) mit dem Konstrukt der mentalen Programmierung. Bei mentaler Programmierung geht es zentral darum, Eigenschaften von Personen mit Eigenschaften der sozialen Situationen zu verbinden, um individuelles, aber auch gesellschaftlich verbreitetes Verhalten zu erklären. Hofstede nimmt an, dass jede Person in einem bestimmten Maß mental programmiert ist und diese Programmierung relativ stabil über die Zeit ist und schließlich dazu führt, dass dieselbe Person sich in ähnlichen sozialen Situationen mehr oder weniger gleich verhält. Werte sind bei der mentalen Programmierung ein wesentliches Element.

---

<sup>1</sup> An dieser Stelle ist hervorzuheben, dass Rokeach sich bei seiner Konzeption von sozialen Werten immer noch auf die individuelle Ebene bezieht, da Individuen einschätzen, welche soziale Situation sie für wünschenswert halten. In der folgenden Konzeption gesellschaftlicher Werte in der vorliegenden Arbeit beziehen sich gesellschaftliche Werte auf die gesellschaftliche Ebene und stehen nicht für eine Einschätzung wünschenswerter Zustände von sozialen Situationen.

Eine Innovation Hofstede's – auch beispielweise gegenüber Rokeach – ist die Annahmen, dass die mentale Programmierung – und damit auch Werte – nicht nur erlernt, sondern auch ererbt werden können. Auf der im vorherigen Unterkapitel beschriebenen universellen Ebene sei fast alles ererbt. Auf der individuellen Ebene müsse zumindest ein gewisser Teil ererbt sein. Auf der kollektiven Ebene werde der größte Teil unserer mentalen Programmierung und Werte erlernt sein, da wir mentale Programme und Werte mit Leuten teilen, die den gleichen Lernprozess durchlaufen haben, nicht aber genetisch mit uns gleich sind. Gesellschaften, Organisationen und Gruppen fänden Wege, von Generation zu Generation mentale Programme und Werte mit einer Eigensinnigkeit zu konservieren und abzuspielen, die häufig unterschätzt werde. Lernen durch Transfer kollektiver mentaler Programme und Werte funktioniere während des ganzen Lebens, allerdings werde am meisten in jungen Jahren gelernt. Da Werte früh in unserem Leben einprogrammiert würden, wären sie nicht rational, obwohl wir unsere eigenen Werte als komplett rational erachteten. Werte hätten weiterhin Intensität, indem sie Sachverhalte unterschiedlich wichtig erscheinen lassen und eine Richtung, durch die Sachverhalte als gut oder schlecht identifizieren können.

Schwartz (2005; 2007b, S. 170) leistet eine Synthese unter anderem der Schriften von Kluckhohn (1962), Kohn (1969), Rokeach (1973), Hofstede (1980) und Inglehart (1998) und fasst sechs Hauptcharakteristiken von Werten unter folgenden Punkten zusammen:

1. Werte sind Überzeugungen, die untrennbar mit Affekt verbunden sind. Wenn Werte aktiviert sind, werden sie von Gefühlen durchzogen.
2. Werte beziehen sich auf wünschenswerte Ziele, die Handlungen motivieren.
3. Werte transzendieren spezifische Handlungen und Situationen. Hiermit unterscheiden sich Werte von engeren Konzepten wie Normen und Einstellungen, die sich in der Regel auf spezifische Handlungen, Objekte und Situationen beziehen.
4. Werte dienen als Standards oder Kriterien. Werte leiten die Evaluation oder Auswahl von Handlungen, Politiken, Leuten und Ereignissen. Leute entscheiden, was gut oder schlecht ist, gerechtfertigt oder illegitim, indem sie die Effekte zur Erreichung ihrer wichtigen Werte betrachten.
5. Werte sind nach Wichtigkeit geordnet relativ zueinander. Das in eine Reihenfolge gebrachte Set von Werten formt ein System von Wertprioritäten. Gesellschaften und Individuen können anhand ihres Systems von Wertprioritäten charakterisiert werden. Diese hierarchische Eigenschaft unterscheidet Werte ebenfalls von Normen und Einstellungen.

6. Die relative Wichtigkeit verschiedener Werte leitet Handlungen. Werte sind insoweit an Handlungen beteiligt, als sie relevant im jeweiligen Kontext und wichtig für den Handelnden sind.

Unschwer zu erkennen ist, dass Schwartz Rokeachs Unterscheidung zwischen instrumentellen und terminalen Werten nicht übernommen hat. Schwarz und Bilsky (1990, S. 879) begründen das damit, dass die Unterscheidung zwischen Zielen und Mitteln nicht klar zu trennen ist, da Ziele zum Mittel werden können und umgekehrt. Damit wäre dann nicht klar zwischen instrumentellen und terminalen Werten zu unterscheiden. Stützen lässt sich dieser Punkt auch mit der Studie von Heath und Fogel (1978) die zeigen, dass Leute, denen die konzeptionelle Unterscheidung zwischen instrumentell und terminal erläutert wurde, und die dann Werte jeweils einer Kategorien zuordnen sollten, nicht klar zwischen instrumentellen und terminalen Werten unterscheiden konnten. Deswegen hat Schwarz die Unterscheidung zwischen terminalen und instrumentellen Werten in seiner Theorie aufgegeben.

Neben der bedeutenden Syntheseleistung von Schwartz präzisiert er zudem die Definition von Werten, die am deutlichsten folgendermaßen lautet: Werte sind „desirable transsituational goals, varying in importance, that serve as guiding principles in the life of a person or other social entity“ (Schwartz 1994b, S. 21).

### 2.3.1.1 Werte im Unterschiede zu anderen Konstrukten

Werte lassen sich von verwandten Konstrukten unterscheiden. Rokeach hat hierzu Unterscheidungsmerkmale von verwandten Konzepten herausgearbeitet, die folgend kurz zusammengefasst und gegebenenfalls ergänzt werden.

**Werte und Einstellungen** Zwischen Werten und Einstellungen sieht Rokeach (1973) Unterschiede in folgend aufgelisteten Hinsichten:

1. Ein Wert ist eine einzige Überzeugung, wohingegen sich eine Einstellung auf eine Vielzahl von Überzeugungen bezieht.
2. Ein Wert transzendiert Objekte und Situation, wohingegen eine Einstellung sich auf spezifische Objekte und Situationen bezieht.
3. Ein Wert ist ein Standard, eine Einstellung nicht. Positive oder negative Bewertungen verschiedener Einstellungs-Objekte und Situationen basieren auf einer relativen kleinen Zahl von Werten, die als Standards dienen.
4. Eine Person hat so viele Werte, wie sie Überzeugungen in Bezug auf wünschenswerte Verhaltensweisen oder existentielle Zielzustände gelernt hat. Und eine Person hat so viele Einstellungen, wie sie spezifischen Objekten und Situationen direkt oder indirekt ausgesetzt war. Das heißt für die Anzahl von Werten geht

Rokeach von ungefähr zwölf aus, für die Anzahl von Einstellungen jedoch von tausenden.

5. Werte haben eine zentralere Rolle in der Persönlichkeitsstruktur und im kognitiven System als Einstellungen. Das heißt: Aus Werten lassen sich Einstellungen und Verhaltensweisen ableiten.
6. Werte sind direkt mit Motivation verbunden, wohingegen Einstellungen nur über Werte motivationale Komponenten enthalten können.

**Werte und soziale Normen** Rokeach sieht drei Bereiche, in denen Werte und soziale Normen sich unterscheiden:

1. Ein Wert kann sich auf Verhaltensarten und Zielzustände der Existenz beziehen, Normen hingegen nur auf Verhaltensweisen.
2. Ein Wert transzendiert spezifische Situationen, wohingegen eine soziale Norm vorschreibt oder verbietet, wie sich in einer spezifischen Situation verhalten werden soll.
3. Ein Wert ist persönlicher und internal, wohingegen eine Norm konsensual und external für die Person ist.

**Werte und Bedürfnisse** Einige Autoren, insbesondere Maslow (1959) und Inglehart (1977, 1998) setzen Werte und Bedürfnisse definitorisch gleich (Thome 1985, S. 30). Dagegen ist jedoch mit Rokeach einzuwenden, dass Tiere scheinbar keine Werte verfolgen aber eindeutig Bedürfnisse haben. Deswegen schlägt er vor, Werte als kognitive Repräsentationen und Transformationen von Bedürfnissen zu begreifen, da der Mensch das einzige Wesen ist, welches dazu fähig ist. Allerdings sind Werte für ihn nicht nur kognitive Repräsentationen individueller Bedürfnisse, sondern ebenso von gesellschaftlichen und institutionellen Anforderungen geprägt (Rokeach 1973, S. 17 ff.), worauf insbesondere im Zusammenhang mit gesellschaftlichen Werten noch einzugehen ist (siehe Kap. 2.4).

**Werte, Einstellungen und Handlungen** Um abschließend Zusammenhänge zwischen individuellen Werten, Einstellungen und Handlungen zu verdeutlichen, ist es sinnvoll, ihre Ordnungsfunktion (Maag 1991, S. 23) kurz darzustellen. Werte ordnen „bei der Einstellungsbildung und bei der Entscheidung über Handlungsalternativen“ (ebd.). Dabei macht Hadjar (2004, S. 37) unter Rückgriff auf Ajzen und Fishbein (1980) deutlich, dass die Zusammenhänge nicht deterministisch zu verstehen sind, sondern durch Werte eine gewisse Strukturierung von Einstellungen vorgenommen werde und diese Einstellungen dann nur unter bestimmten

Bedingungen Handlungen auslösen. Auf die Zusammenhänge insbesondere zwischen Werten und Handlungen im Kontext von Macht- und Leistungswerten geht Kap. 5.4.1 genauer ein.

### **2.3.2 Inhaltliche Kategorien, ihre Begründungen und Beziehungen zueinander**

In Schwartz' Theorie (2005) werden Werte nach dem Typ des motivationalen Ziels unterschieden, welches die jeweiligen Werte verkörpern. Die motivationalen Ziele leitet er aus folgenden drei universellen Erfordernissen des Menschseins ab:

1. Den Bedürfnissen des Individuums als einem biologischen Organismus,
2. den Erfordernissen der Koordination sozialer Interaktion und
3. den Erfordernissen der Gruppe nach Überleben und Wohlfahrt.

Schwartz unterscheidet insgesamt zehn – aus seiner Sicht – motivational unterschiedliche, breite und basale Werte. Diese zehn Werte sollen alle Kern-Werte aus Kulturen der ganzen Welt und damit auch alle Kategorien umfassen, die Fragebögen verschiedener Kulturen, Religionen und philosophischen Diskussionen von Werten enthalten. Die motivationalen Typen von Werten werden in Tab. 2.1 dargestellt.

Die grundlegende Annahme für die Beschreibung der Beziehungen der „Basic Human Values“ untereinander ist, dass Handlungen in Verfolgung eines beliebigen Wertes Konsequenzen haben, die mit anderen Werten kongruent sein können oder in Konflikt stehen. Der beschriebene Konflikt zwischen den Werten erinnert an die Aussage von Weber (2002 zuerst 1917, S. 373): „Es handelt sich nämlich zwischen den Werten letztlich überall und immer wieder nicht nur um Alternativen, sondern um unüberbrückbar tödlichen Kampf, so wie zwischen ‚Gott‘ und ‚Teufel‘.“ Zur graphischen Darstellung der Gesamtstruktur der Beziehung der Werte untereinander nutzt Schwartz (2005) den in Abb. 2.1 dargestellten Kreis.

Die Idee der Darstellung im Kreis ist: Je näher zwei Werte in eine beliebige Richtung beieinander liegen, umso ähnlicher ist ihre zugrundeliegende Motivation. Dabei merkt Schwartz (2007b, S. 175) selbstkritisch an, dass die Aufteilung in zehn unterschiedliche Werttypen willkürlich ist. Genauso gut ließen sich mehrere oder noch weniger Typen bestimmen, je nach Bedarfen und Zielen der jeweiligen Analysen.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Cieciuch und Schwartz (2012) und Saris et al. (2013) zeigen beispielsweise, dass sich auch 15 Werttypen oder mehr unterscheiden lassen.



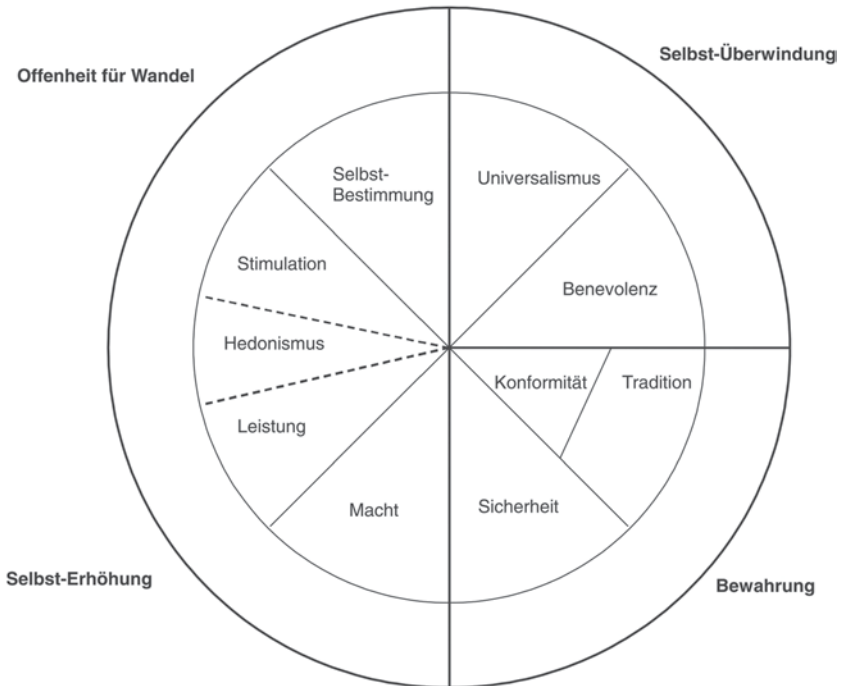
**Tab. 2.1** Typen von Werten nach Schwartz (Schmidt et al. 2007, S. 262; Schwartz 2005)

Werttypen	Motivationale Ziele
Selbstbestimmung (Self-Direction)	Unabhängiges Denken und Handeln, schöpferisch Tätigsein, erforschen
Stimulation	Aufregung, Abwechslung, Neuheit im Leben
Hedonismus	Vergnügen, sinnliche Belohnung für einen selbst
Leistung	Persönlicher Erfolg durch Demonstration von sozialen Standards entsprechender Kompetenz
Macht	Sozialer Status und Prestige, Kontrolle und Dominanz über Menschen und Ressourcen
Sicherheit	Sicherheit, Geborgenheit, Stabilität der Gesellschaft, von Beziehungen und des Selbst
Konformität	Beschränkung von Handlungen und Impulsen, die andere beleidigen oder verletzen können oder gegen soziale Erwartungen und Normen widersprechen
Tradition	Respekt vor, Verbundenheit mit und Akzeptanz von Bräuchen, die traditionelle Kulturen und Religionen für ihre Mitglieder entwickelt haben
Benevolenz	Bewahrung und Erhöhung des Wohlergehens der Menschen, zu denen man häufig Kontakt hat
Universalismus	Verständnis, Wertschätzung, Toleranz und Schutz des Wohlergehens aller Menschen und der Natur

Schwartz fasst die Gesamtstruktur unter zwei orthogonalen Dimensionen zusammen. Dabei steht in der einen Dimension Selbst-Erhöhung der Selbst-Überwindung gegenüber, Macht- und Leistungswerte demnach den Werten Benevolenz und Universalismus. Macht- und Leistungswerte betonen beide das Selbstinteresse, wohingegen Benevolenz und Universalismus sich auf Wohlergehen und Interesse an anderen Menschen beziehen.

Die zweite Dimension trennt zwischen Bewahrung und Offenheit für Wandel. Unter ihr werden Sicherheits-, Konformitäts- und Traditionswerte, Werten der Selbstbestimmung und Stimulation gegenübergestellt. Sicherheits-, Konformitäts- und Traditionswerte betonen Selbst-Restriktion, Ordnung und Resistenz gegenüber Veränderungen, wohingegen Selbstbestimmungs- und Stimulationswerte für unabhängiges Handeln, Denken und Offenheit für neue Erfahrungen stehen. Hedonismuswerte können nicht eindeutig der Dimension Selbst-Erhöhung oder Offenheit für Wandel zugeordnet werden und stehen deswegen dazwischen.

Die Kreisstruktur bzw. eine Quasi-Kreisstruktur konnte Schwartz mit verschiedenen Stichproben in verschiedenen Ländern unter anderem auch mit Daten des European Social Surveys bestätigen (Bilsky et al. 2011; Fontaine et al. 2008; Schwartz



**Abb. 2.1** Theoretisches Modell zur Beziehungsstruktur der Typen von Werten. (Schmidt et al. 2007, S. 265)

2005; Schwartz und Boehnke 2004). Allerdings gibt es einige Studien die zeigen, dass die Kreisstruktur aber auch eine Quasi-Kreisstruktur in vielen Stichproben unter anderem aufgrund von Multikollinearität und weiteren Moderatorvariablen nicht passt (Hinz et al. 2005; Perrinjaquet et al. 2007; Steinmetz et al. 2012). Die Arbeit mit lediglich den zwei orthogonalen Dimensionen, die auch als Wertetypen zweiter Ordnung interpretiert werden können, ist jedoch unproblematischer, da die größeren Kategorien trennschärfer untereinander sind (Hinz et al. 2005).

### 2.3.3 Operationalisierungsstrategien

Individuelle Werte können vielfältig operationalisiert werden. Ein bereits sehr umfassender Versuch, der jedoch schon einige Zeit zurück liegt, stammt von Rokeach (1973). Er legte zu Befragenden die in Tab. 2.2 dargestellten zwei Listen von jeweils 18 instrumentellen und terminalen Werten vor (ebd., S. 27 ff.).

**Tab. 2.2** Rokeachs Listen für terminale und instrumentelle Werte (Rokeach 1973, S. 35 9 ff.)

Terminale Werte (Rokeach 1973, S. 359)		Instrumentelle Werte (ebd., S. 361)
1	A comfortable life (A prosperous life)	Ambitious (Hard-working, aspiring)
2	An exciting life (A stimulating, active life)	Broadminded (Open-minded)
3	A sense of accomplishment (Lasting contribution)	Capable (Competent, effective)
4	A world at peace (Free of war and conflict)	Cheerful (Lighthearted, joyful)
5	A world of beauty (Beauty of nature and arts)	Clean (Neat, tidy)
6	Equality (Brotherhood, equal opportunity for all)	Courageous (Standing up for your beliefs)
7	Family security (Taking care of loved ones)	Forgiving (Willing to pardon others)
8	Freedom (Independence, free choice)	Helpful (Working for the welfare of others)
9	Happiness (Contentedness)	Honest (Sincere, truthful)
10	Inner harmony (Freedom from inner conflict)	Imaginative (Daring, creative)
11	Mature love (Sexual and spiritual intimacy)	Independent (Self-reliant, self-sufficient)
12	National security (Protection from attack)	Intellectual (Intelligent, reflective)
13	Pleasure (An enjoyable, leisurely life)	Logical (Consistent, rational)
14	Salvation (Saved, eternal life)	Loving (Affectionate, lender)
15	Self-respect (Self-esteem)	Obedient (Dutiful, respectful)
16	Social recognition (Respect, admiration)	Polite (Courteous, well-mannered)
17	True friendship (Close companionship)	Responsible (Dependable, reliable)
18	Wisdom (A mature understanding of life)	Self-controlled (Restrained, self-disciplined)

Nachdem den Befragten diese Listen vorgelegt wurden, werden sie aufgefordert, folgendes für jede Liste zu tun: „[A]rrange them in order of importance to YOU, as guiding principles in YOUR life“ (ebd.). Das heißt also den subjektiv wichtigsten Wert auf Position eins zu setzen und so weiter fortzufahren, bis der subjektiv unwichtigste Wert auf Position 18 ist. Bei diesem sogenannten Ranking-Verfahren wird davon ausgegangen, dass es nicht die absolute Abwesenheit oder Präsenz von Werten ist, die interessiert, sondern vielmehr die relative Reihenfolge. Rokeach (ebd., S. 28) geht davon aus, dass die Liste alle sozial wünschenswerten Werte beinhaltet.

Zur Entstehung der Auswahl der Werte schreibt Rokeach (ebd., S. 29), dass zunächst mit zwei Listen von jeweils zwölf Werten gearbeitet wurde. Es zeigte sich in den Untersuchungen jedoch, dass zu viele Werte ausgelassen wurden und das Hinzufügen von weiteren Werten nötig war. Für 18 Werte wurde sich deshalb entschieden, weil das Ranking einer größeren Anzahl von Werten schnell überfordernd für die Befragten sein könnte.

Die grundlegenden Ideen für die Liste hat Rokeach aus verschiedenen Quellen generiert. So hat er Werte aus der Literatur zusammengefasst, die sich mit in verschiedenen Gesellschaften vorkommenden Werten beschäftigt. Weiterhin hat Rokeach verschiedene Umfragen genutzt. In einem weiteren Schritt wurden alle Werte eliminiert, die mehr oder weniger synonym waren, die zu spezifisch waren oder die den definitorischen Kriterien von Werten nicht entsprachen. Rokeach (ebd., S. 30) gesteht zu, dass die Entwicklung der zwei Listen mit Werten sehr intuitiv gestaltet wurde und es keinen Grund gibt, dass andere Forscher zu denselben Werten kommen werden.

Methodisch und theoretisch besonders elaborierte Weiterentwicklungen zur Operationalisierung individueller Werte sind im Zusammenhang mit Schwartz' Theorie der „Basic Human Values“ entstanden, die mittlerweile mit verschiedenen Instrumenten gemessen wird. Das bis heute wahrscheinlich am häufigsten genutzte Instrument ist der Schwartz Value Survey (Schwartz 1992). Der European Social Survey (kurz ESS) – der Datengrundlage für die Analysen in dieser Arbeit darstellt – arbeitet mit dem Portraits Value Questionnaire (kurz PVQ; Schwartz et al. 2001), dessen Grundidee nun genauer beschrieben wird:

„Das von Schwartz ‚Portraits Value Questionnaire‘ (PVQ) genannte Messinstrument besteht aus kurzen verbalen Portraits von 40 verschiedenen Menschen [...]. Jedes Portrait beschreibt Ziele, Erwartungen oder Wünsche einer Person, die implizit auf die Wichtigkeit eines einzelnen Wertetyps hinweisen [...]. Das Portrait ‚Es ist ihm wichtig, reich zu sein. Er möchte viel Geld und teure Sachen besitzen‘ beschreibt eine Person, für die der Wertetyp ‚Macht‘ wichtig ist. Durch die Beschreibung einer Person anhand dessen, was für sie wichtig ist, welche Zie-

le und Wünsche sie hat, erfassen die verbalen Portraits die Werte einer Person, ohne ausdrücklich Werte als Gegenstand der Untersuchung zu thematisieren. Für jedes Portrait beantworten die Befragten die Frage: „Wie ähnlich ist Ihnen diese Person?“ (Schmidt et al. 2007, S. 263) Die Befragten kreuzen dazu eine der folgenden sechs Antwortmöglichkeiten an: sehr ähnlich, ähnlich, etwas ähnlich, ein kleines bisschen ähnlich, nicht ähnlich, überhaupt nicht ähnlich (ESS Deutschland 2006, S. 79). „Aus der von den Befragten selbstberichteten Ähnlichkeit zwischen ihnen und der portraitierten Person leitet Schwartz die Wichtigkeit der Einzelwerte für den Befragten selbst ab.“ (Schmidt et al. 2007, S. 263) Die Portraits sollen so formuliert sein, dass auch 11jährige sie verstehen. Insgesamt zeichnet sich der PVQ durch eine hohe allgemeine Verständlichkeit aus und damit auch durch eine große Verständlichkeit in bildungsferneren Milieus.

Ein weiterer Aspekt den Schwartz (2005, 2007b, S. 180) zu bedenken gibt, ist die Korrektur von Antworttendenzen, die auch unter dem Stichwort Akquieszenz thematisiert wird (Smith 2004). Es geht dabei darum, dass Befragte sich im Gebrauch der Ähnlichkeitsskala unterscheiden. Einige Leute schätzten die meisten Portraits als sehr ähnlich ein, andere tendierten eher zur Mitte der Skala, wohingegen eine dritte Gruppe dazu tendierte, die meisten Portraits als ungleich mit ihnen zu beschreiben. Die Skala sollte jedoch die Priorität der Werte der jeweiligen Leute messen und damit die relative Wichtigkeit der unterschiedlichen Werte. Um die relative Wichtigkeit der Werte in den Blick zu bekommen, korrigiert Schwartz die individuellen Unterschiede auf der Antwortskala. Dazu zentriert er die Antwort jeder Person an dem Mittelwert aller ihrer Antworten. Damit werden absolute Werteinschätzungen in eine Maßzahl der relativen Wichtigkeit jedes Wertes für die Person konvertiert. Schwartz empfiehlt, die Skalenkorrektur für Korrelations-, Varianz- und Regressionsanalysen durchzuführen. Andere Skalierungsmethoden wie konfirmatorische Faktorenanalysen könnten mit Rohdaten gerechnet werden, da diese Techniken den individuellen Gebrauch der Skala direkt angemessen modellieren.

Sowohl Rokeach als auch Schwartz haben zur Erfassung von menschlichen Werten standardisierte Befragungen vorgeschlagen. Rokeach lässt die Befragten jedoch die Werte der Wichtigkeit nach einordnen (Ranking), wohingegen Schwartz die Ähnlichkeit der Portraits mit der eigenen Person auf einer Skala einschätzen lässt (Rating). Der methodische Unterschied zwischen beiden Verfahren wurde vielfach unter den Labels Ranking- versus Rating-Verfahren diskutiert.

Schwartz (1994b) argumentiert für die konzeptionelle Überlegenheit von Rating über Ranking. Denn Rating habe nützlichere statistische Eigenschaften und biete damit einen höheren Informationsgehalt (Russell und Gray 1994), wie beispielsweise die in diesem Kapitel beschriebene Möglichkeit, nicht nur die absolute

Wichtigkeit von Werten zu bestimmen, sondern auch die relative Wichtigkeit von Werten durch Zentrierung am individuellen Mittelwert abzubilden. Des Weiteren besitzt die Rangordnung der Werte nur für den einzelnen Befragten Bedeutung und ist damit nicht für den interindividuellen Vergleich geeignet (Deth 1983, S. 411; Hicks 1970). Damit sind auch gängige Verfahren bei kulturübergreifenden Studien zur Testung von Invarianzen in der Messung der Werte – und damit der Überprüfung der gleichen Bedeutung von Werten über Kulturen hinweg – nicht möglich.

Wie bereits Alwin und Krosnick (1985, S. 527) dargestellt haben, ist Ranking kognitiv voraussetzungsvoller und gegebenenfalls sogar überfordernd, besonders wenn die Liste der Werte lang ist. Das erschwert es längere Listen von Werten abzufragen. Außerdem erzwingt das Rating vom Befragten keine Entscheidung zwischen Werten. Ranking hingegen kann zu einem künstlichen Kontrast zwischen Werten führen (ebd.). Da Menschen in Bezug auf Handlungen einen Wert nicht notwendigerweise über andere einordnen und Werte in Handlungssituationen gleichrangig miteinander in Konkurrenz stehen können, sei Rating phänomenologisch angemessener.

Hinzu kommt, dass Menschen sich nur vage über Widersprüche zwischen ihren Werten bewusst sind und deswegen ein Ranking, also eine erzwungene Wahl zwischen Alternativen, zu unbrauchbaren Ergebnissen führt. Auch Maio und Kollegen (1996) machen die Beobachtung, dass Befragte beim Ranking-Verfahren triviale und damit weniger valide Unterscheidungen zwischen Werten treffen.

In der deutschen Soziologie gab es eine Diskussion neueren Datums um die Frage, ob Ranking oder Rating anfälliger für zufälliges Antwortverhalten ist. Insgesamt zeigte sich jedoch keine der beiden gegenübergestellten Verfahren als weniger anfällig gegenüber zufälligem Antwortverhalten (Klein und Arzheimer 1999, 2000; Sacchi 2000). Das Rating zeigt sich insgesamt jedoch als die bessere Alternative der beiden Verfahren, da es einen größeren Informationsgehalt bietet.

Ein weiteres zentrales Problem der Forschung über menschliche Werte ist die Zugänglichkeit von Werten. So stellt Hechter (1993) fest, dass Menschen ihre Werte nicht immer kennen. Dabei sind vor allem Unterschiede nach dem Bildungshintergrund zu vermuten. Es ist davon auszugehen, dass bildungsnahe im Vergleich zu bildungsfernen Personen weniger Probleme mit abstrakten Konzepten wie menschlichen Werten haben. Werte in einem standardisierten Befragungsinstrument auch für bildungsfernere Menschen erfassbar zu machen, war ein Ziel der Entwicklung des beschriebenen Portrait Values Questionnaires (Schwartz et al. 2001, S. 523). Durch Nutzung des möglichst allgemein verständlich konzipierten Portrait Values Questionnaire wird in den folgenden Analysen zumindest ansatzweise versucht, dem Problem, dass Menschen nicht immer wissen, was ihre Werte sind, zu begegnen.

### 2.3.4 Arbeitsdefinitionen

Kluckhohns Definition von Werten als Konzeption des Wünschenswerten war zur damaligen Zeit, als die behavioristische Denktradition in den Sozialwissenschaften noch vorherrschend war, sehr einflussreich. Lesthaeghe und Moors (2002) sehen in Kluckhohns Definition eine funktional-deterministische Sicht, in der Werte kulturelle Imperative sind, die notwendigerweise zu einer bestimmten Handlung führen. Demgegenüber stellen sie Rokeachs in diesem Kapitel ebenfalls beschriebene Definition von Werten als überdauernde Überzeugungen über bevorzugtes Verhalten oder Zielzustände der Existenz dar. Bei Kluckhohn liegt die Betonung darauf, dass Werte zu Handlungen führen, wohingegen Rokeach Werte als Sinngeber für Handlungen ansieht. Schwartz präzisiert vorherige Ideen schließlich, auf die nun zurückgegriffen wird.

Werte im Allgemeinen werden in dieser Arbeit – wie bei Schwartz (1994b) – definiert als wünschenswerte transsituationelle Ziele, die in ihrer Wichtigkeit variieren, als leitende Prinzipien im Leben von Personen oder (anderen) sozialen Entitäten dienen und sich nach ihrem leitenden Motiv unterscheiden.

Die Unterspezifizierung individuelle Werte bedeutet in dieser Arbeit, dass Werte sich auf leitende Prinzipien im Leben von individuellen Personen beziehen und damit auch auf der Ebene von Individuen gemessen werden.

Wie bereits beschrieben, ist bei Machtwerten das motivationale Ziel, sozialen Status, Prestige, Dominanz und Kontrolle über Ressourcen zu erlangen. Bei Leistungswerten ist das motivationale Ziel, persönlichen Erfolg durch die Demonstration von sozialen Standards entsprechender Kompetenz zu erreichen.

Damit unterscheidet sich diese Definition beispielsweise von der von McClelland (1961), bei der Leistungsmotivation sich auf personeninterne Kriterien von Exzellenz bezieht und weniger stark auf den sozialen Aspekt. Macht- und Leistungswerte teilen die motivationalen Ziele der sozialen Überlegenheit und des sozialen Ansehens.

---

## 2.4 Gesellschaftliche Werte

Nachdem bisher primär individuelle Werte Gegenstand der Betrachtung waren, verlagert sich der Blick nun auf die gesellschaftliche Ebene.

## 2.4.1 Eigenschaften und Definitionen

Wie bereits im Zusammenhang mit der Darstellung von Hofstedes Mehrebenen-Idee in Bezug auf Werte angedeutet, skizziert Hofstede ein Mehrebenen-Konzept von Werten, welches zwischen individuellen und gesellschaftlichen Werten unterscheidet. Werte und Wertsysteme sind für Hofstede (2001, S. 9 f.) ein Kernelement von Kultur. Kultur wiederum versteht er als die kollektive Programmierung des Geistes, die Menschen einer bestimmten Gruppe von Menschen anderer Gruppierungen unterscheidet. Kultur steht im Verhältnis zur menschlichen Kollektivität wie die Persönlichkeit zum Individuum. Damit ist Kultur als ein interaktives Aggregat gemeinsamer Charakteristiken definiert, welche Reaktionen menschlicher Gruppierungen auf ihre Umwelt determiniert. Kultur bestimmt die Einzigartigkeit von menschlichen Gruppierungen genauso wie die Persönlichkeit die Einzigartigkeit von Individuen bestimmt. Darüber hinaus geht Hofstede davon aus, dass Kultur und Persönlichkeit miteinander interagieren.

Schwartz (1994a, 1999, 2006, 2009) sieht seine Arbeit auch als eine Weiterentwicklung von Hofstedes Idee. Er zeigt Defizite Hofstedes auf, die er mit seinem Ansatz zu überwinden glaubt. Hofstede (1980, S. 313 f.) selbst stellt in Frage, ob seine Dimensionen wirklich alle Wertebereiche erschöpfend beschreiben. Deswegen sieht Schwartz Bedarf eine detailliertere Beschreibung vorzulegen. Eine weitere Begrenzung des Ansatzes von Hofstede sieht Schwartz (1994a, S. 89) in der Datengrundlage, die sich nur auf westliche Länder und beispielsweise nicht auf ehemals sozialistische Länder bezieht. Schwartz hingegen nutzt eine breitere Datenbasis unter Einbezug ehemaliger Ostblockstaaten (Bardi und Schwartz 1996; Schwartz und Bardi 1997). Zudem stammt Hofstedes Datengrundlage aus den Jahren 1967 bis 1973. Schwartz (1994a, S. 91) betrachtete sie bereits 1994 als veraltet. Schließlich kritisiert er, dass Hofstede nicht auf die Äquivalenz der Bedeutung der Werte getestet hat, was Schwartz beispielsweise durch die Testung von Messinvarianzen macht (ebd., S. 94).

Schwartz (2006, S. 138; 2009, S. 128) sieht in der Priorität von Werten einer Gesellschaft eine der zentralen Merkmale einer Kultur. An der Priorität gesellschaftlicher Werte sind die gesellschaftlichen Ideale abzulesen. Der reichhaltige Komplex von Bedeutungen, Überzeugungen, Praktiken, Symbolen und Werten, der bei Menschen einer Gesellschaft weitverbreitet ist, stellt – so die Idee von Schwartz – Manifestationen der darunter liegenden Kultur dar. Schwartz (2009, S. 128) sieht Kultur „as a latent, hypothetical variable that we can measure only through manifestations.“ Die zugrundeliegende Priorität gesellschaftlicher Werte, die zentral für eine Kultur sind, beeinflussen die Manifestierungen und geben ihnen Kohärenz.



Damit ist aus dieser Sicht Kultur außerhalb von Individuen. Kultur ist nicht in der Psyche oder den Handlungen individueller Leute lokalisiert. Kultur bezieht sich vielmehr auf den Druck, dem Individuen, da sie in bestimmten sozialen Systemen leben, ausgesetzt sind. Institutionelle Arrangements, politische Programme, Normen und alltägliche Praktiken drücken die zugrundeliegenden Wertprioritäten in Gesellschaften aus. Da die vorherrschenden kulturellen Wertprioritäten Ideale sind, würden Aspekte der Kultur, die inkompatibel mit ihnen sind, mit großer Wahrscheinlichkeit Spannungen, kritische Reaktionen und Druck zur Veränderung erzeugen.

Schwartz' Worte erinnern stark an die Ausführungen Durkheims (1976 zuerst 1898) zu individuellen und kollektiven Vorstellungen. Dabei macht Durkheim (ebd., S. 72) deutlich, dass soziale Tatsachen und damit auch die kollektiven Vorstellungen „den Individuen relativ äußerlich sind“. Weiterhin deckt sich auch Schwartz' Vorstellung vom normativen Wertsystem mit der Idee Durkheims, dass kollektive Vorstellungen obligatorisch sind.

Natürlich wären Kulturen nach Schwartz (2009) nicht vollkommen kohärent. Zu der dominanten Kultur gehörten auch Subgruppen innerhalb von Gesellschaften. Und diese Subgruppen unterstützten widerstreitende Prioritäten von Werten bestimmter Individuen. Bereits Schwartz und Sagie (2000, S. 465) haben die Frage aufgeworfen, „how nations differ in the degree to which individual members of society share similar value priorities.“ Deswegen haben sie sich in ihrem Aufsatz mit Homogenität und Heterogenität von Wertprioritäten innerhalb von Gesellschaften auseinander gesetzt. Wert-Konsens kann als Basis für soziale Ordnung gesehen werden (Durkheim 1992; Parsons 1937; Shils 1975). Wert-Konsens trage zu sozialer Stabilität bei, indem Kooperation erhöht und die Wahrscheinlichkeit der Anwendung von Gewalt zur Konfliktlösung reduziert werde (Shils 1975). Commitment zu geteilten Werten bestärke Mitglieder einer Gesellschaft sich miteinander zu identifizieren, gemeinsame Ziele zu akzeptieren und Normen zuzustimmen, die beschreiben, wie diese Ziele erreicht werden sollen (Cohen 1968). Deswegen sei davon auszugehen, dass Wertkonsens ein ebenso wichtiges Element von Kultur ist, wie die Wertprioritäten an sich.

Schwartz und Sagie (2000, S. 469) spezifizieren weiter: „The greater the agreement among individuals concerning the importance or unimportance of a value type, the greater the value consensus in a society concerning that value type.“ Fischer und Schwartz (2011) finden insgesamt einen eher moderaten Wertkonsens. Dabei zeigen sich bei der Priorität von Leistung, Benevolenz, Universalismus und Selbstbestimmung ein höherer Konsens und bei der Priorität von Hedonismus, Tradition, Stimulation und Macht eher niedrigerer Konsens. Fischer und Schwartz (2011, S. 1137) schlagen vor, davon auszugehen, dass gesellschaftliche Institutionen

und andere gesellschaftliche Variablen die Wichtigkeit individueller Werte innerhalb von Gesellschaften zwar zu einem gewissen Grad beeinflussen. Allerdings internalisieren Individuen die Werte nur bis zu einem gewissen Umfang. Deswegen sei der Wertkonsens innerhalb von Gesellschaften häufig niedrig und man könne nicht von einem geteilten Bedeutungssystem ausgehen. Die hier beschriebenen Befunde lassen Zweifel an Hofstede Konzeption gesellschaftlicher Werte als gesellschaftlich weitestgehend geteilter Prioritäten aufkommen.

**Das Verhältnis individueller und gesellschaftlicher Werte** Die Priorität gesellschaftlicher Werte setzt sich aus den individuellen Wertprioritäten der Werte von Menschen in einer Gesellschaft zusammen. Dennoch wird behauptet, dass die Priorität gesellschaftlicher Werte Individuen relativ äußerlich sind. Auf den ersten Blick wirken diese Aussagen wie ein Widerspruch, den es zu klären gilt.

An dieser Stelle ist zu vergegenwärtigen, dass die Priorität individueller Werte auf der Ebene der Menschen einer Gesellschaft zu lokalisieren ist. Die Priorität gesellschaftlicher Werte befindet sich jedoch auf gesellschaftlicher Ebene. Eine Verbindung zwischen beiden Ebenen wird mittels einer Aggregation vollzogen. In der Soziologie war es bereits Coleman (1990b, S. 8), der den Schritt von der individuellen zur gesellschaftlichen Ebene als von höchstem Interesse bezeichnete. Dabei können verschiedene Formen der Aggregation angenommen werden. Häufig ist es notwendig, komplexe Transformationsregeln zu entwickeln, um die Verbindung zwischen individueller und gesellschaftlicher Ebene zu beschreiben. Sowohl Coleman (1990b) als auch Esser (1999a; zuerst 1993) gehen in ihren Modelle davon aus, dass Aggregation sich mit den kollektiven Effekten individuellen sozialen Handelns beschäftigt. Hofstede und Schwartz meinen jedoch die Aggregation von individuellen Wertprioritäten zu gesellschaftlichen Wertprioritäten und bewegen sich damit im Bereich der Einstellungen und Werte der Akteure ohne sich auf soziales Handeln direkt zu beziehen. Sie nutzen die Prioritäten individueller Werte und fassen diese pro Gesellschaft zur gesellschaftlichen Priorität von Werten in Form von Mittelwerten zusammen. Diese Vorgehensweise wird allgemein bei Esser (1999a, S. 121) bereits als mathematisch-statistische Aggregation bezeichnet.

Es bleibt bisher jedoch unklar, wieso die Priorität gesellschaftlicher Werte den Individuen äußerlich sein sollte. Um besser verständlich zu machen, wie die beschriebene Äußerlichkeit der Priorität gesellschaftlicher Werte gedacht ist, hilft es, einen genaueren Blick auf die Konstruktion der sozialen Situation zu werfen. Esser (1999b, S. 37 ff.) unterscheidet unter Rückgriff auf die Arbeiten von Thomas (1965) und Thomas mit Znaniecki (1927) zwischen äußeren und inneren Bedingungen einer sozialen Situation. „Die äußeren Bedingungen einer Situation bilden den ‚objektiven‘ Rahmen des Handelns“ (Esser 1999b, S. 51). Zu den äußeren Bedingungen

zählt Esser auch die kulturelle Festlegung von Werten, die übersetzt in die hier genutzte Terminologie auch an der Priorität gesellschaftlicher Werte abgelesen werden kann. Die inneren Bedingungen beziehen sich auf das Wissen und die Werte, „die ein Akteur für bestimmte Situationen gespeichert hat und an die er sich in der Situation halten kann oder sogar ‚muß‘“ (ebd., S. 54). Unter den inneren Bedingungen findet sich demnach auch die Priorität individueller Werte.

Mit diesen weiteren Ausführungen dürfte deutlich geworden sein, inwiefern die Priorität gesellschaftlicher Werte, den Individuen relativ äußerlich ist, auch wenn die zugrundeliegende Priorität gesellschaftlicher Werte aus der Priorität individueller Werte einer Gesellschaft aggregiert wird.

### **2.4.2 Inhaltliche Kategorien, ihre Begründungen und Beziehungen zueinander**

Folgend werden die Ideen von Kluckhohn und Strodtbeck (1961), Hofstede (2001) und Schwartz (2006, 2009) zusammengefasst. Allen Ansätzen gemeinsam ist die Annahme, dass die Priorität gesellschaftlicher Werte durch grundlegende gesellschaftliche Fragen und Probleme der Regulierung menschlicher Aktivität entsteht. Die Priorität gesellschaftlicher Werte entsteht und ändert sich über die Zeit, indem Gesellschaften bevorzugte Reaktionen auf Probleme generieren. Alle Forscher benennen Dimensionen, die sich auf die Lösung der gesellschaftlichen Fragen und Probleme beziehen. Wie genau die Kategorien ausgestaltet sind, ist in den folgenden Abschnitten zu lesen.

#### **2.4.2.1 Kluckhohns und Strodtbecks Kategorien**

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Annahmen arbeiten Kluckhohn und Strodtbeck fünf Probleme heraus, die sie als entscheidend für alle Menschen erachten und mit denen sie schließlich ihre Dimensionen begründen. Dabei geht es um folgende Fragen:

1. Was ist der Charakter der angeborenen menschlichen Natur (Orientierung an der menschlichen Natur)?
2. Was ist die Beziehung von Menschen zur Natur (Mensch-Natur-Orientierung)?
3. Was ist der zeitliche Fokus des menschlichen Lebens (Zeit-Orientierung)?
4. Was sind Modalitäten menschlicher Aktivitäten (Aktivitäts-Orientierung)?
5. Was sind Modalitäten von Beziehungen von Menschen zueinander (Relationale Orientierung)?

**Orientierung an der menschlichen Natur** Zur Frage was die angeborene Gutartig- oder Bösigkeit der menschlichen Natur angeht, unterteilen Kluckhohn und Strodbeck logisch in bösig, gutartig/bösig und gutartig. Dabei wird jede der beschriebenen drei Kategorien nochmals in veränderlich und unveränderlich unterteilt. Als Beispiel nennen Kluckhohn und Strodbeck die USA, in denen es eine starke Orientierung an der menschlichen Natur als bösig aber veränderlich gebe. Daraus folgt, dass Menschen kontinuierlich kontrolliert und diszipliniert werden müssen, damit überhaupt Gutartigkeit erreicht werden kann. Die Gefahr, dass Menschen auf die Bösigkeit zurückfallen könnten, ist allgegenwärtig. Es gebe jedoch auch einige Menschen in den USA, die sagen, dass die menschliche Natur eine unveränderliche Mischung aus gutartig und bösig ist. Diese Sicht impliziert die Notwendigkeit von Kontrolle und Einsatz, um Menschen zur Gutartigkeit zu bewegen. Fehlritte sind damit verständlich und müssen nicht immer verurteilt werden. Die gerade beschriebene Sicht der menschlichen Natur wäre eher in der Weltbevölkerung als in der Geschichte der USA verbreitet. Weiterhin haben Kluckhohn und Strodbeck Zweifel, dass es Gesellschaften gibt, in denen die menschliche Natur als unveränderlich gutartig gesehen wird. Dennoch ist sie eine logische Möglichkeit, die sich möglicherweise nicht als Variante zwischen Gesellschaften aber dennoch innerhalb von Gesellschaften finde.

**Mensch-Natur-Orientierung** Im Bereich der Mensch-Natur Orientierung unterscheiden Kluckhohn und Strodbeck zwischen Unterwerfung unter die Natur, Harmonie mit der Natur und die Beherrschung der Natur. Ein Beispiel für die Unterwerfung unter die Natur sind für Kluckhohn und Strodbeck die spanisch-amerikanischen Schäfer im Südwesten der USA. Sie glaubten noch in den 1930er Jahren, dass man nur wenig bis nichts gegen die zerstörerischen Stürme, unter denen sie litten, machen könnten. Auch im Bereich Krankheit und Tod hätten sie ähnlich fatalistisch gedacht, weswegen sie auch nicht zum Arzt gegangen wären.

Wenn Harmonie mit der Natur vorherrsche, gebe es keine wirkliche Spaltung zwischen Mensch und Natur. Der Mensch wird als eine Entwicklung der Natur gesehen. Eine solche Orientierung an der Harmonie mit der Natur finde sich in vielen Perioden der chinesischen und auch der japanischen Geschichte.

Die Orientierung an der Beherrschung der Natur sei die verbreitetste Orientierung in den USA der 1960er Jahre. Alle natürlichen Kräfte müssten beherrscht und in den Dienst der Menschen gestellt werden. Flüsse werden überbrückt, Berge werden mit Straßen überzogen oder durchtunnelt. Neue Seen würden angelegt und das teilweise sogar in der Wüste. Alte Seen würden zugeschüttet, um neues Bauland für Häuser, Straßen oder Flughäfen zu gewinnen. Der Glaube an die von Menschen geschaffene Medizin zur Kontrolle von Krankheiten und zur Verlängerung des Le-

bens sei stark, teilweise sogar sehr stark. Eine allgemeine Sicht, dass der Mensch die Pflicht hat, Hindernisse zu überwinden, führt zu einer großen Wichtigkeit von Technologie.

**Zeit-Orientierung** Die möglichen kulturellen Orientierungen in Bezug auf den temporalen Fokus im menschlichen Leben unterteilen Kluckhohn und Strodbeck in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Als Beispiel nennen sie wiederum die spanischen Amerikaner, die sich als Opfer der Naturgewalten sehen. Diese Leute legten ihren Fokus auf die Gegenwart. Sie schauten nicht mehr auf die Vergangenheit und sehen die Zukunft als vage und nicht voraussehbar. Für die Zukunft zu planen oder Hoffnung darauf zu haben, dass die Zukunft besser sein wird als die Gegenwart oder die Vergangenheit, sei nicht ihre Lebensweise.

Das historische China sei hingegen eine Gesellschaft, die der Orientierung an der Vergangenheit größte Priorität eingeräumt hat. Kriege im Namen der Vorfahren und eine starke Familienorientierung drückten die Orientierung auf die Vergangenheit aus. So wurde auch davon ausgegangen, dass in der Gegenwart und der Zukunft nichts anderes passieren würde als in der Vergangenheit. Alles sei schon in der entfernten Vergangenheit passiert. Auch viele europäische Länder hätten eine starke Tendenz zur Orientierung an der Vergangenheit. So habe sich England stark an der Vergangenheit orientiert, soweit es durch Aristokratie und Traditionalismus dominiert war.

Die US-amerikanische Gesellschaft sei ein Beispiel für eine starke Orientierung an der Zukunft mit dem verbreiteten Slogan „bigger and better“. „Change“ wird als sehr wichtig bewertet. Die Vergangenheit gilt nicht automatisch als gut und auch mit der Gegenwart sei insbesondere die US-amerikanische Mittelklasse selten zufrieden.

**Aktivitäts-Orientierung** Die Aktivitäts-Orientierung fokussiert sich allein auf das Problem des Modus des natürlichen menschlichen Selbstausdrucks in Aktivität. Und da jeder Modus als ein Typ von Aktivität gesehen wird, geht es nicht um die Unterscheidung zwischen Aktivität und Passivität. Der Bereich der Variation von Modalitäten der menschlichen Aktivität wird von Kluckhohn und Strodbeck in Sein, Sein-im-Werden und Tun unterschieden. Die Seins-Orientierung meint dabei die Präferenz für die Art von Aktivitäten, die spontane Ausdrücke dessen sind, was als durch die menschliche Persönlichkeit gegeben angenommen wird. Im Gegensatz zu den anderen beiden Typen geht es bei der Seins-Orientierung um eine Konzeption von Aktivität ohne Entwicklung. Spontane Ausdrücke in Aktivität von Impulsen und Wünschen gehören ebenfalls zur Seins-Orientierung. Als Beispiel für eine seins-orientierte Gesellschaft nennen Kluckhohn und Strodbeck

Mexiko mit seinen Fiesta-Aktivitäten. In den Fiestas gehe es um Spontaneität und die Befriedigung von Impulsen.

Bei der Sein-im-Werden-Orientierung sei der Hauptaspekt Entwicklung. Die Orientierung am Tun fordere die Art von Aktivität, die in Leistungen resultiert, die durch externe Standards messbar sind. Diese Orientierung sei laut Kluckhohn und Strodtbeck vorherrschend in den USA.

**Relationale Orientierung** Bei der Orientierung der Beziehungen der Menschen untereinander unterscheiden Kluckhohn und Strodtbeck zwischen Linealität, Kollateralismus und Individualismus. Sie betonen, dass die Differenzierung eine analytische ist, die zur Unterscheidung innerhalb und zwischen Gesellschaften dienen soll und keine Verallgemeinerung von Konzepten zu Unterschieden zwischen Gesellschaften sein kann. Demnach wird angenommen, dass alle Gesellschaften und Subgruppen innerhalb von Gesellschaften sich mit den beschriebenen relationalen Prinzipien auseinander setzen müssen. Relationale Systeme weisen aus Sicht von Kluckhohn und Strodtbeck immer die beschriebenen drei Komponenten auf. Mit den drei Komponenten Linealität, Kollateralismus und Individualismus glauben Kluckhohn und Strodtbeck die Variabilität und Veränderung vollständiger beschreiben zu können, als Autoren vor ihnen.

Eine dominante kollaterale Orientierung fordere das Primat der Ziele und Wohlfahrt der Gruppe von Menschen, mit denen man direkt zu tun hat. Als Beispiel nennen Kluckhohn und Strodtbeck den Indianerstamm der Navaho. Die Navahos leben in erweiterten Familien, die der Idee der kollateralen Gruppen sehr nahe kommen würden.

Wenn das lineale Prinzip dominant ist, hätten Gruppenziele das Primat. Allerdings kommt noch der weitere Faktor Kontinuität über die Zeit hinzu. Kontinuität der Gruppe über die Zeit und geordnete Positionsnachfolge innerhalb der Gruppe wären bei einer Dominanz von Linealität im relationalen System wichtig. Immer wenn Linealität dominant ist, sind Rollen repräsentativ. Sie unterscheiden sich zu den kollateral definierten Rollen dahingehend, dass sie sich immer auf eine bestimmte Position in einem hierarchischen System von Positionen beziehen. Als Beispiel nennen Kluckhohn und Strodtbeck das aristokratische England. Dort wurden Mitglieder der individualistisch orientierten Mittelklasse in den Adelsstand gehoben. Mit diesen Mitteln wurde Linealität in der gesamten Gesellschaft dominant.

Wenn das individualistische Prinzip dominant ist, hätten individuelle Ziele das Primat über Ziele spezifischer kollateraler oder linearer Gruppen. Das bedeutet allerdings nicht automatisch, dass jeder selbstbezogen seine individuellen Interessen unabhängig vom Interesse anderer verfolgt. Es meint lediglich, dass die individuelle Verantwortung für die Gesamtgesellschaft und der jeweilige Platz in der Gesell-

schaft über Ziele und Rollen definiert wird, die autonom – im Sinne von unabhängig von linealen oder lateralen Gruppen – strukturiert sind. Als Beispiel für eine Gesellschaft, in der die individualistische Orientierung dominant ist, nennen Kluckhohn und Strodtbeck die USA. Dort würde von Leuten, die in der Wirtschaft arbeiten wollten, verlangt, dass sie ihre eigenen Ziele Geld zu machen und Prestige zu erwerben verfolgen, kooperativ mit anderen ähnlich orientierten Arbeitskollegen zusammen arbeiten und außerdem eine positive Einstellung zu den allgemeinen Zielen der Organisation haben.

Kluckhohn und Strodtbeck betonen, dass es sich bei ihrer Klassifikation um eine vorläufige, keinesfalls jedoch um eine zwingend vollständige Formulierung handelt. Außerdem weisen sie darauf hin, dass einige Orientierungen wichtiger für Verhaltensmuster sind als andere. Empirische Tests müssten zeigen, inwieweit das beschriebene Schema zutrifft. Allerdings sehen sie in ihrem Klassifikationsschema und den darin gemacht Annahmen eine erste Annäherung an eine Theorie der Variation in der Priorität gesellschaftlicher Werte. Die Ideen von Kluckhohn und Strodtbeck sind demnach als theoretische Arbeit zu verstehen, deren empirische Überprüfung noch aussteht.

#### 2.4.2.2 Hofstede's Dimensionen

Hofstede (2001, S. 29) identifiziert fünf unabhängige Dimensionen gesellschaftlicher Unterschiede in Wertprioritäten.

**Power Distance** Durch – nach eigenen Angaben – eklektische Analyse ist Hofstede zu den Dimensionen Power Distance und Unsicherheitsvermeidung gekommen. Eklektisch meint, dass er sich ein Item herausgesucht hat, das er zur Messung für geeignet hielt. In einem zweiten Schritt hat er dann geprüft, welche weiteren Aussagen mit den gewählten Items hoch korrelieren und hat so Indikatoren für die Messung der Dimensionen gefunden. Die Dimension der Power Distance beinhaltet unterschiedliche Lösungen zum Problem der menschlichen Ungleichheit. Dabei geht es unter anderem um Prestige, Wohlstand und Macht, die von Gesellschaften unterschiedlich gewichtet werden können (ebd., S. 79).

**Unsicherheitsvermeidung** Unsicherheitsvermeidung bezeichnet Strategien zum Umgang mit einer unsicheren Zukunft in einer Gesellschaft. Technologien helfen dabei, uns gegen Unsicherheiten zu schützen, die durch die Natur verursacht werden. Gesetze schützen uns gegenüber Unsicherheiten im Verhalten anderer. Und Religionen können dabei helfen, Unsicherheiten zu akzeptieren, gegen die wir uns nicht schützen können. Zentrales Beispiel ist hier der Glaube an das Leben nach dem Tod, welcher es Gläubigen ermöglicht, besser mit den Unsicherheiten bezüg-

lich des Sterbens umzugehen. Gesellschaften unterscheiden sich in den Wegen, Unsicherheiten zu vermeiden (ebd., S. 145 f.).

**Individualismus versus Kollektivismus** Die Analysen von 22 Items zur Wichtigkeit verschiedener Arbeitsziele haben Hofstede schließlich dabei geholfen, die Dimensionen Individualismus/Kollektivismus und Männlichkeit/Weiblichkeit zu konstruieren. Individualismus versus Kollektivismus bezieht sich auf die Integration von Individuen in Primärgruppen. Individualismus bzw. Kollektivismus zeigt sich in der Art und Weise, wie Menschen zusammenleben; ob sie in Kernfamilien, erweiterten Familienverbänden oder Stämmen ihren Alltag bestreiten (ebd., S. 209).

**Männlichkeit versus Weiblichkeit** Männlichkeit versus Weiblichkeit bezieht sich auf die emotionalen und sozialen Rollen von Männern und Frauen. Frauen erachten soziale Ziele wie Beziehungen, Hilfsbereitschaft und die physische Umwelt als wichtiger. Männer hingegen werten selbstbezogene Ziele wie Karriere und Geld als wichtiger. Gesellschaften unterscheiden sich darin, wie wichtig die beschriebenen maskulinen und femininen Werte sind (ebd., S. 279).

**Langfristige versus kurzfristige Orientierung** Die fünfte Dimension langfristige/ kurzfristige Orientierung ist dazu gekommen, als in den 80er Jahren klar wurde, dass in einer neu erhobenen Stichprobe in China mit den vier Dimensionen nicht alle wesentlichen Aspekte von Kultur abgedeckt werden konnten. Langfristige versus kurzfristige Orientierung bezieht sich auf die Wahl des Fokus für die Bestrebungen der Menschen. Zentral geht es darum, wie überdauernd die persönliche Stabilität und der Respekt vor Traditionen ausgestaltet werden soll.

Insgesamt ist die Vorgehensweise Hofstedes an dieser Stelle eher empirisch geleitet und lässt wenig Theoriebezug erkennen. Eine derart empirielastige Herangehensweise wurde bereits im Zusammenhang mit einer sogenannten Variablen-Soziologie diskutiert. In diesem Kontext wurde deutlich gemacht, dass eine variablenorientierte Vorgehensweise unter Vernachlässigung theoretischer Überlegungen vielfach zu Befunden führt, die sich nur schwer erklären lassen oder zu Erklärungen, die sich empirisch nur singular zeigen und damit schwer verallgemeinerbar sind (Esser 1996). Deswegen ist Hofstedes beschriebene Vorgehensweise kritisch zu bewerten.

#### 2.4.2.3 Schwartz' Dimensionen

Schwartz geht unter Bezugnahme auf Kluckhohn und Strodtbeck (1961) von folgenden Dimensionen aus, die er als weberianische Idealtypen sieht (Schwartz 2009, S. 128 f.).

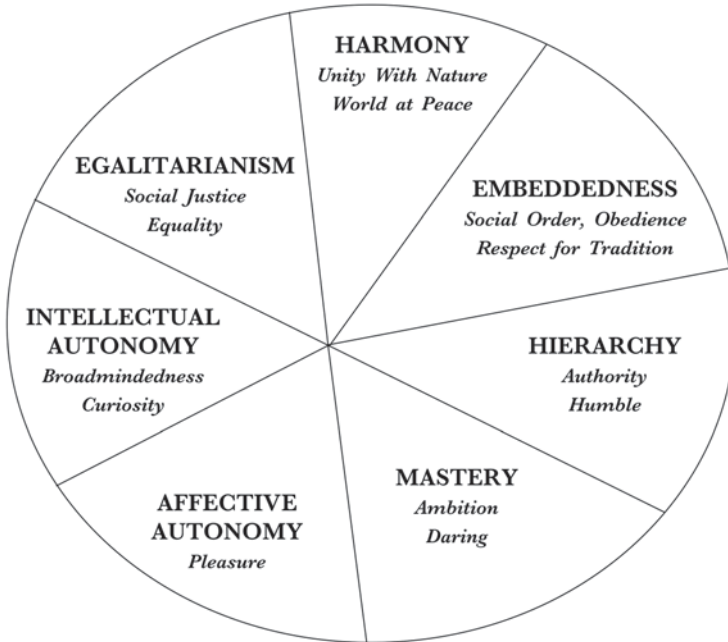


**Autonomie versus Embeddedness** Zunächst geht es um die Beschaffenheit der Beziehung oder auch Grenzen zwischen der einzelnen Person und der Gruppe. Hier wird zwischen Autonomie und Eingebundensein in die Gruppe unterschieden. In autonomen Kulturen sollen Leute ihre eigenen Präferenzen, Gefühle, Ideen und Fähigkeiten ausprägen und ausdrücken. Sie sollen Sinn in ihrer Einzigartigkeit finden. Von intellektueller Autonomie schreibt Schwartz in Bezug auf die Entfaltung eigener Ideen und unabhängiger Denkrichtungen. Affektive Autonomie meint hingegen das Streben nach positiv affektiven Erfahrungen für die eigene Person.

In Kulturen mit hoher Priorität bei Embeddedness werden Menschen vorrangig als Teile des Kollektivs gesehen. Der Sinn des Lebens wird zu großen Teilen über soziale Beziehungen und die Identifikation mit der Gruppe vermittelt. Die Gruppen hätten eine geteilte Lebensweise und sie verfolgten geteilte Ziele. „Embedded Cultures emphasize maintaining the status quo and restraining actions that might disrupt in-group solidarity or the traditional order.“ (Schwartz 2006, S. 140)

**Egalitarismus versus Hierarchie** Ein zweites gesellschaftliches Problem sei es, sicherzustellen, dass Leute sich derart verantwortlich verhalten, dass das gesellschaftliche Gefüge erhalten bleibt. Das heißt, Menschen müssten produktiv arbeiten, um die Gesellschaft zu erhalten und könnten nicht einfach destruktiv gegeneinander arbeiten. Wenn Menschen nicht arbeiten, werden keine Ressourcen für den Erhalt der Gesellschaft produziert und bei einer zeitlich längeren defizitären Produktivität einer größeren Zahl von Gesellschaftsmitgliedern kann das gesellschaftliche Gesamtgefüge aufgrund Ressourcenmangels instabiler werden. Die Menschen müssten auch das Wohlergehen anderer berücksichtigen, sich mit anderen koordinieren und das (unumgängliche) Miteinander regeln. Deswegen führt Schwarz den kulturellen Pol Egalitarismus ein. Hier fänden sich Leute, die sich gegenseitig als moralisch gleich anerkennen und grundsätzliches Interesse am Menschen zeigten. Sie zeigen Commitment zu kooperieren und sind am Wohlergehen von Jedermann interessiert. Es wird davon ausgegangen, dass sie wohlwollend gegenüber anderen Personen sind.

Der alternative Pol zu Egalitarismus lautet Hierarchie. Dieser kulturelle Pol bezieht sich auf das hierarchische System zugeschriebener Rollen, um verantwortungsvolles und produktives Verhalten sicherzustellen. Ungleiche Verteilung von Macht, Rollen und Ressourcen werden als legitim angesehen. Menschen würden bei derartigen kulturellen Emphasen so sozialisiert, dass sie die hierarchische Verteilung von Rollen als gegeben annehmen und sich an die Verpflichtungen und Regeln halten, die mit ihren Rollen zusammenhängen.

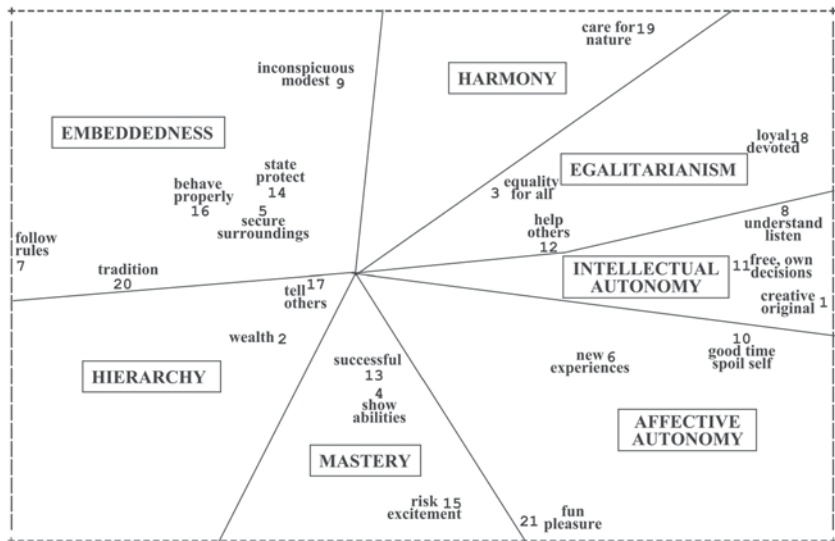


**Abb. 2.2** Kulturelle Dimensionen nach Schwartz. (2006, S. 142)

**Harmonie versus Beherrschung** Eine dritte gesellschaftliche Frage sei, wie Menschen ihre Beziehung zur natürlichen und zur sozialen Welt regeln. Eine mögliche Antwort zeige sich im kulturellen Pol Harmonie. Hierbei würde sich in die Welt eingefügt, wie sie ist. Es gehe darum, die Welt zu verstehen und zu schätzen, anstatt sie zu verändern.

Den alternativen kulturellen Pol nennt Schwartz Beherrschung. Hierbei geht es um aktive Selbstbehauptung und darum, die natürliche und soziale Umwelt zu beherrschen und zu ändern, um Ziele der Gruppe aber auch persönliche Ziele zu erreichen. Sozialen Standards entsprechende Leistung und Erfolg sind wesentliche Merkmale.

Zusammenfassend spezifiziert die Theorie drei bipolare Dimensionen von Kultur, die alternative Lösungen für gesellschaftliche Probleme darstellten. Die gesellschaftliche Emphase eines Poles führe zu einer De-Emphase des alternativen Pols. Die Wertstruktur hat Schwartz wiederum in einer Kreisstruktur dargestellt, in der benachbarte Werte eher kompatibel miteinander sind als Werte mit größerer Distanz im Kreis (vgl. Abb. 2.2).



**Abb. 2.3** Empirische Ergebnisse kultureller Wertorientierungen. (Schwartz 2006, S. 148)

Schwartz (2006, S. 142) geht davon aus, dass sich in der durchschnittlichen Wertpriorität von Mitgliedern einer Gesellschaft das zugrundeliegende Wert-Klima ablesen lässt, dem sie ausgesetzt sind. Daher nutzt Schwartz ähnlich wie Hofstede individuelle Wertprioritäten aus Daten von aufeinander abgestimmten Stichproben verschiedener Gesellschaften und aggregiert sie.

Um seine Theorie empirisch zu überprüfen, nutzt Schwartz verschiedene Lehrer-Schüler-Stichproben aus einer Vielzahl von Ländern aus der ganzen Welt. Um die Prioritäten von individuellen Antworttendenzen zu bereinigen, wurden für jeden Befragten die Mittelwerte über alle Items berechnet und daran dann alle Antworten auf die Wertitems zentriert, wie bereits in Kap. 2.3.3 beschrieben. Anschließend wurden pro Stichprobe die Mittelwerte für jedes Item berechnet. Analyseeinheiten sind in diesem Fall also die Stichproben selbst. Es wird behauptet, dass die Korrelationen der Stichproben-Ebene unabhängig von den Korrelationen auf der individuellen Ebene sind, ohne genauere Daten zu präsentieren. Als zweite Stichprobe nutzt Schwartz Daten aus dem European Social Survey 2002. Um eine reliable multidimensionale Skalierung durchführen zu können, wurden die Länder in 52 kulturelle Gruppen aufgeteilt. Hier hat er ebenfalls mit Mittelwerten der zentrierten individuellen Wertprioritäten gerechnet.

Insgesamt zeigt sich in Abb. 2.3 für den ESS, dass Schwartz seine beschriebene Theorie der sieben kulturellen Wertorientierungen empirisch bestätigen kann. Die

Abbildung verdeutlicht, wie eng die einzelnen Items – durchnummeriert von eins bis 21 – miteinander korrelieren. Je näher zwei Items beieinander liegen, umso stärker positiv korrelieren sie miteinander. Die Ergebnisse der Lehrer-Schüler-Stichproben sind ähnlich und bestätigen ebenfalls Schwartz' Theorie.

Schwartz' inhaltliche Kategorien gesellschaftlicher Werte kann damit als eine differenzierte Weiterführung der Ideen Kluckhohns und Strodtbecks gesehen werden, die sich empirisch gut bestätigt und sich im Gegensatz zu Hofstedes Überlegung auf breite theoretische Begründungen stützt.

#### **2.4.2.4 Inhaltliche Überlappungen zwischen individuellen und gesellschaftlichen Werten**

Nach den bisherigen Darstellungen in diesem Kapitel, stellt sich die Frage, inwieweit individuelle und gesellschaftliche Werte inhaltlich überlappen. Wie bereits dargestellt, geht Hofstede (2001) von einem geringen Zusammenhang zwischen Strukturen der Wert-Dimensionen auf gesellschaftlicher und der individuellen Ebene aus. So findet Hofstede (ebd., S. 125) beispielsweise auch für seine Power-Distance-Dimension auf der individuellen Ebene Korrelationen zwischen den einzelnen Items, die nahe null, auf der Länderebene jedoch höher als 0,5 sind. Schwartz (2006, S. 145) schreibt – wie bereits referiert –, dass individuelle und gesellschaftliche Ebene statistisch unabhängig wären, ohne genauer statistische Kennwerte zu präsentieren. Dennoch geht Schwartz (1994a, S. 93) in einer früheren Publikation darauf ein, dass es theoretisch plausibel ist, dass die Struktur individueller und gesellschaftlicher Werte überlappt und damit beide Ebenen miteinander in Beziehung stehen.

Fischer und Kollegen (2010) haben sich eingängig mit der Frage auseinander gesetzt, wie die individuelle und Gesellschafts-Ebene zusammenpassen und ob es Unterschiede zwischen beiden Ebenen gibt. Sie nutzen ebenfalls Lehrer-Schüler-Stichproben. Die Methode ist ein multidimensionales Skalierungsverfahren mit Prokrustes-Rotation, wodurch die Strukturen auf individueller und auf Länder-Ebene direkt verglichen werden können. Zwischen individueller und kultureller Ebene ergeben sich Korrelationen zwischen 0,65 und 0,79 auf einem Signifikanzniveau von kleiner als 0,001. Damit kann deutlich nicht von statistischer Unabhängigkeit gesprochen werden, die Schwartz beschrieben hat. Anders herum kann ebenfalls nicht von einer strukturellen Äquivalenz gesprochen werden, wenn man das verbreitete Kriterium einer Korrelation von mindestens 0,90 annimmt.

In einem zweiten Schritt untersuchen Fischer und Kollegen mögliche Ursachen für die fehlende strukturelle Äquivalenz. Dazu haben sie per Zufall verschiedene Parameter variieren lassen. So zeigt sich, dass mit einer geringeren Zahl an Stichproben auch die Schätzungen der Korrelationen weniger stabil sind und größere

Schwankungen zeigen. Es gibt demnach einen Effekt der Stichprobengröße auf der Gesellschafts-Ebene und der Ähnlichkeit zwischen individueller und Gesellschafts-Ebene. Weiterhin wurde durch Exklusion verschiedener Items geprüft, ob damit individuelle und Gesellschafts-Ebene ähnlicher gemacht werden können und das Kriterium einer Korrelation von mindestens 0,90 erfüllt wird. In der Schüler-Stichprobe hat das nach Entfernung von 15 Items funktioniert. In der Lehrer-Stichprobe wurde eine Interlevel-Korrelation von 0,90 oder höher auch durch Exklusion von Items nicht erreicht. Das heißt also: In der Schüler-Stichprobe waren einige Items für den fehlenden Isomorphismus zwischen individueller und Gesellschafts-Ebene verantwortlich. In der Lehrer-Stichprobe reicht diese Erklärung jedoch nicht aus und es muss noch andere Ursachen geben.

Wichtig ist an dieser Stelle zu betonen, dass Fischer und Kollegen ihre Ergebnisse auf eine globale Betrachtung aller Werttypen in ihrem Gesamtgefüge beziehen. Für Macht und Leistung als spezifische Werttypen ist lediglich abzuleiten, dass empirisch kein starker Unterschied zwischen beiden Ebenen besteht, da keines der 15 Items, die sich deutlich zwischen individueller und gesellschaftlicher Ebene unterscheiden, auf Macht und Leistung bezieht.

Die Forschung von Fischer und Kollegen gibt demnach einige Hinweise auf mögliche Ursachen für Unterschiede zwischen den Ebenen. Die dargestellten Erklärungen reichen jedoch nur für einige Unterschiede. Weitere Ursachen bleiben im Dunkeln. Demnach ist von inhaltlichen Überlappungen zwischen individuellen und gesellschaftlichen Werten auszugehen, ohne dass auf beiden Ebenen durchgängig eine identische inhaltliche Strukturierung zu finden ist. Für Macht- und Leistungswerte ist von einer starken inhaltlichen Überlappung auszugehen.

### 2.4.3 Operationalisierungsstrategien

Hofstede (2001, S. 4) schreibt, dass jede Strategie zur Messung mentaler Programme verschiedene Formen von Handlungen oder Resultate von Handlungen verwerten muss. Das verwertete Verhalten könne entweder provoziert, das heißt für bestimmte Zwecke stimuliert durch den Forscher sein oder natürlich vorkommen, also ohne Einwirkung des Forschers. Außerdem könne die Handlung verbal (also Worte) oder nonverbal (also Taten) sein. Die Kombination der zwei Klassifikationen führt zu Abb. 2.4, welche vier Typen der Operationalisierung mentaler Programme – Werte inklusive – darstellt.

Die Strategien in Zelle eins sind die am einfachsten und damit auch am häufigsten benutzten Verfahren insbesondere Paper-and-Pencil Instrumente. Sie produzieren provozierte verbale Handlungen, um andere Handlungen sowohl verbaler

	Provoked	Natural
Words	1 Interviews Questionnaires Projective tests	2 Content analysis of speeches Discussions Documents
Deeds	3 Laboratory experiments Field experiments	4 Direct observation Use of available Descriptive statistics

**Abb. 2.4** Vier Typen der Operationalisierung mentaler Programme. (Hofstede 2001, S. 5)

als auch nonverbaler Art vorauszusagen. Da sich mentale Programme allerdings nicht direkt messen lassen, sei es sinnvoll zwei Messansätze zu nutzen, die so unterschiedlich wie möglich sind. Den Ergebnissen sollte erst getraut werden, wenn beide Methoden zu den gleichen Ergebnissen tendieren. Praktisch ist es nach Hofstede nicht sehr wünschenswert nur Methoden aus Zelle eins zu nutzen, sondern auch noch durch Methoden der anderen Zellen zu ergänzen. Da die Messungen aus Zelle eins, wenn sie einmal durchgeführt wurden, stärker für sich selbst sprechen und weniger Raum für subjektive Interpretationen des Forschers ließen, empfiehlt Hofstede Messungen aus Zelle eins zu nutzen und sie durch mindestens eine Messung der Typen aus einer anderen Zelle zu ergänzen.

Um die kulturelle Orientierungen in einer Gesellschaft aufzudecken, sieht Schwartz (2006) verschiedene Möglichkeiten: Analyse der Themen der Geschichten von Kindern, der Gesetzssysteme, die Art und Weise wie der ökonomische Austausch organisiert ist oder auch Sozialisations-Praktiken. Diese indirekten Indizes der zugrundeliegenden Orientierungen in der betreffenden Kultur beschreiben nur einen sehr schmalen Aspekt von Kultur. Wenn Wissenschaftler versuchen, Kultur durch Analysen von Literatur über Gesellschaften oder das gesetzliche, ökonomische, familiale oder Regierungs-System zu bestimmen, gelangten sie implizit oder explizit zu der zugrundeliegenden Priorität gesellschaftlicher Werte, wie bereits durch Weber (2002a) gezeigt.

Demnach ist die direkte Analyse der Priorität gesellschaftlicher Werte über die Aggregation individueller Wertprioritäten für jede Gesellschaft ein sehr effizienter Weg, um kulturelle Charakteristiken von Gesellschaften zu erfassen. Zurückkommend auf Hofstedes Vorschlag der Methodenintegration lässt sich im Zusammenhang mit der Schwartzschen Operationalisierung im ESS die Arbeit von Latcheva und Kessler (2011) anführen, die mit qualitativen Interviews untersuchen, was ge-

nau Befragte unter den Aussagen des standardisierten Fragebogens verstehen. Es zeigt sich, dass einige Werte sich nicht ideal in allen Ländern durch den gekürzten PVQ erfassen lassen. Für die Werte Macht und Leistung erweist sich die Operationalisierung jedoch als unproblematisch.

#### 2.4.4 Arbeitsdefinitionen

Hofstede (2001) Definition von gesellschaftlichen Werten geht von einem geteilten Bedeutungssystem und damit von einem Wertkonsens innerhalb von Gesellschaften aus. In Anbetracht der Ergebnisse von Fischer und Schwartz (2011) ist gesellschaftlicher Wertkonsens empirisch selten gegeben, womit die Definition Hofstedes zur weiteren Verwendung in dieser Arbeit nicht geeignet ist.

Schwartz (2009, S. 128) setzt bei seiner Konzeption von gesellschaftlichen Werten nicht notwendigerweise einen Wertkonsens auf der individuellen Ebene voraussetzt. Deswegen wird seine Konzeption folgend aufgegriffen.

In Kap. 2.3.4 wurden Werte bereits im Allgemeinen definiert und zudem die Unterspezifikation individuelle Werte genauer ausgeführt.

Werte auf gesellschaftlicher Ebene werden in dieser Arbeit konsequenterweise als gesellschaftliche Werte bezeichnet. Im Gegensatz zu individuellen Werten beziehen sich gesellschaftliche Werte gemäß der allgemeinen Definition in Kap. 2.3.4 auf leitende Prinzipien im Leben von Gesellschaften als soziale Entitäten. Leitende Prinzipien sind sie dahingehend, dass sich ein Großteil von Menschen einer spezifischen Gesellschaft nach einem ähnlichen Prinzip an Sachverhalte anpasst, die in Kap. 3.4 genauer thematisiert werden, so dass überlappende Wertprioritäten entstehen, auch wenn individuelle Unterschiede bestehen bleiben können.

Die leitenden Motive von Macht- und Leistungswerten werden analog zur individuellen Ebenen konzipiert. So stehen sozialer Status, Prestige, Dominanz und Kontrolle über Ressourcen für Ziele, die gesellschaftliche Machtwerte ausmachen. Persönlicher Erfolg durch die Demonstration sozialer Standards entsprechender Kompetenz ist das Ziel, welches gesellschaftliche Leistungswerte charakterisiert. Eine hohe Priorität gesellschaftlicher Machtwerte und/oder gesellschaftlicher Leistungswerte bedeutet eine starke soziale Verbreitung gerade beschriebener Ziele.

Auch wenn in diesem Kapitel durch diverse Autoren von unterschiedlicher Terminologie für Inhalte individueller und gesellschaftlicher Werte ausgegangen wurde, verwendet die vorliegende Arbeit dieselben Bezeichnungen auf beiden Ebenen, da im Bereich der Macht- und Leistungswerte von weitest gehender inhaltlicher Überlappung auszugehen ist, wie die dargestellten empirischen Befunde andeuten.

Macht und Leistung als Werte in Europa  
Über gesellschaftliche und individuelle Einflüsse auf  
Wertprioritäten

Köthemann, D.

2014, IX, 201 S. 13 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-03107-7