

Florian G. Hartmann

Analysen zur Übereinstimmung beruflicher Interessen in der Familie

**Eine Studie zur Bestimmung der
dyadischen Ähnlichkeit
bei mehrdimensionalen Konstrukten
im familialen Kontext**

Empirische Erziehungswissenschaft

herausgegeben von

Rolf Becker, Sigrid Blömeke, Wilfried Bos,
Hartmut Ditton, Cornelia Gräsel, Eckhard Klieme,
Thomas Rauschenbach, Hans-Günther Roßbach,
Knut Schwippert, Ludwig Stecher, Christian Tarnai,
Rudolf Tippelt, Rainer Watermann, Horst Weishaupt

Band 68

Florian G. Hartmann

Analysen zur Übereinstimmung beruflicher Interessen in der Familie

Eine Studie zur Bestimmung der
dyadischen Ähnlichkeit bei mehrdimensionalen
Konstrukten im familialen Kontext



Waxmann 2018
Münster • New York

Diese Arbeit wurde 2016 von der Fakultät für Humanwissenschaften der Universität der Bundeswehr München in Neubiberg als Dissertation angenommen.

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Empirische Erziehungswissenschaft, Band 68

ISSN 1862-2127

Print-ISBN 978-3-8309-3906-1

E-Book-ISBN 978-8309-8906-6

© Waxmann Verlag GmbH, 2018

Steinfurter Straße 555, 48159 Münster

www.waxmann.com

info@waxmann.com

Umschlaggestaltung: Pleßmann Design, Ascheberg

Druck: CPI books GmbH, Leck

Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier,
säurefrei gemäß ISO 9706



Printed in Germany

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, verboten.
Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des
Verlages in irgendeiner Form reproduziert oder unter Verwendung
elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Danksagungen

Eine Doktorarbeit wird selbständig erstellt. Auch unter dieser Voraussetzung bin ich vielen Menschen zu Dank verpflichtet, die mir mit Rat und Tat zur Seite standen.

Ich bedanke mich bei Prof. Dr. Christian Tarnai, der mir die Möglichkeit gab, am Lehrstuhl für Sozialwissenschaftliche Methodenlehre zu lernen und zu lehren. Für seine wissenschaftliche, disziplinübergreifende Expertise, für die Begleitung der ersten beruflichen Schritte in den Sozialwissenschaften sowie für die Möglichkeit, seine Daten zu nutzen, danke ich ihm herzlich.

Ich bedanke mich bei Prof. Dr. Daniel Lois, der mir die nötige Autonomie gewährte, mit fachlichen Ratschlägen zur Seite stand und in Sachen Ruhe, Besonnenheit und Entschlossenheit ein Vorbild war.

Ich bedanke mich bei Prof. Dr. Jürgen Maes, der sich bereit erklärte, den Vorsitz des Promotionsausschusses zu übernehmen.

Ass. Prof. Dr. Christian Bergmann danke ich für die Möglichkeit, seine Daten zu nutzen und für die geduldige Beantwortung meiner Fragen.

Ich bedanke mich bei meinen Kolleginnen und Kollegen der Universität der Bundeswehr München, der Technischen Universität München, hier allen voran bei Jörg-Henrik Heine, und schließlich bei meinen Kolleginnen und Kollegen der Ludwig-Maximilians-Universität München für Inspiration und der Möglichkeit des Lernens am Modell. Unserer Hilfskraft Eric Günther danke ich für die Codierung der beruflichen Angaben der Befragten.

Mein Dank geht auch an Prof. Dr. Knut Schwippert für die Gestaltung des Begutachtungsprozesses für die Waxmann-Reihe „Empirische Erziehungswissenschaft“ sowie an den Waxmann Verlag für die gute Zusammenarbeit.

Der Deutschen Nationalbibliothek danke ich für die Bereitstellung der an der Universität Duisburg entwickelten L^AT_EX-Dokumentvorlage. Ich bedanke mich bei meiner lieben Familie, insbesondere bei meinen Eltern, die mir die Möglichkeit und die Freiheit gaben, meinen Interessen zu folgen.

Liebe Freunde: Schön, dass es Euch gibt. Alexandra, Ina und Fabian danke ich auch für das Korrekturlesen. Bei Maren bedanke ich mich für das Korrekturlesen, und darüber hinaus für die gemeinsame Zeit.

Zusammenfassung

In der vorliegenden Arbeit wird die Übereinstimmung beruflicher Interessen in der Familie analysiert. Die Analysen basieren auf dem Person-Umwelt-Modell von Holland (1997). Nach dem Modell resultiert das Interessenprofil einer Person aus dem Vergleich der Person mit sechs idealtypischen Personorientierungen (R, I, A, S, E, C). Zentral ist in der vorliegenden Arbeit die Frage, ob Personen und ihre Eltern in ihren beruflichen Interessen übereinstimmen und ob eine Übereinstimmung auch dann zu konstatieren ist, wenn eine von den Variablen Geschlecht und Generation geprägte stereotype Ähnlichkeit kontrolliert wird. Darüber hinaus wird untersucht, inwiefern sich Familien auf Basis der beruflichen Interessen ihrer Familienmitglieder sinnvoll in homogene Klassen einteilen lassen und ob Klassifikationen, die auf verschiedenen Operationalisierungen der beruflichen Interessen bzw. der Übereinstimmung der beruflichen Interessen beruhen, zu vergleichbaren Ergebnissen führen. Daneben wird der Frage nachgegangen, ob sich Personen bei ihrer Berufswahl eher von ihren eigenen Interessen oder von den Berufen ihrer Eltern leiten lassen. Schließlich wird versucht die Ausrichtung der Interessenprofile von Personen mit Hilfe der Interessenprofile ihrer Eltern zu rekonstruieren. Für die Analysen stehen die Daten von insgesamt 215 Studierenden und ihren Eltern zur Verfügung. Zur Operationalisierung der Interessen der Personen liegen sowohl Interessentestdaten als auch Berufsangaben vor. Die Übereinstimmung der beruflichen Interessen wird durch verschiedene Distanz- und Ähnlichkeitsmaße operationalisiert, die sich unter anderem darin unterscheiden, ob sie die stereotype Ähnlichkeit kontrollieren oder nicht.

Es zeigen sich deutliche Geschlechts- und Generationsunterschiede. Eine Übereinstimmung der beruflichen Interessen, die über die stereotype

Ähnlichkeit hinaus geht, besteht für Studierende und ihre Mütter sowie für Studierende und ihre Väter. Kanonische Korrelationsanalysen auf Basis stereotypadjustierter und nicht adjustierter Interessenprofile zeigen, dass in erster Linie ein Zusammenhang zwischen den Interessen der Studierenden und ihren Vätern besteht und der Zusammenhang mit den Interessen der Mütter vernachlässigbar ist. Die Ergebnisse der kanonischen Korrelationsanalysen auf der Grundlage adjustierter und nicht adjustierter Interessen sind sehr ähnlich aber nicht identisch. Die stabile Klassifikation von Familien auf Basis der dyadischen Ähnlichkeitskonstellationen gelingt über verschiedene Distanz- und Ähnlichkeitsmaße hinweg. Allerdings werden die Familien keineswegs immer den gleichen bzw. vergleichbaren Klassen zugeordnet. Die Klassifikation auf Basis der Ähnlichkeit stereotypadjustierter Interessenprofile unterscheidet sich deutlich von der Klassifikation auf Basis der Ähnlichkeit unveränderter Interessenprofile. Auch spielt die mehr oder weniger starke Berücksichtigung verschiedener Profilkomponenten (Form, Streuung, Niveau) eine Rolle bei der Fusionierung der Familien. Werden die von den Studierenden angestrebten Berufe in Beziehung zu ihren Interessen und in Beziehung zu den Berufen ihrer Eltern gesetzt, so kann konkludiert werden, dass sich Studierende bei ihrer Berufswahl eher von ihren Interessen und weniger von den Berufen ihrer Mütter und Väter leiten lassen. Die Rekonstruktion der Ausrichtung der Interessenprofile der Studierenden mit Hilfe der Interessenprofile der Eltern gelingt nur für 22.3% der 215 Familien. Die Resultate werden mit den Ergebnissen bisheriger Studien verglichen und im Lichte der vorangegangenen theoretischen Überlegungen diskutiert.

Inhalt

1	Einleitung	13
2	Das Interesse an beruflichen Tätigkeiten	17
2.1	Beruf als Umwelt mit charakteristischem Tätigkeitsbündel	17
2.2	Interesse als stabile Handlungstendenz	21
3	Das Person-Umwelt-Modell von Holland	26
3.1	Grundlegende Theoreme	27
3.2	Individuelle Konstrukte	35
3.3	Persönliche Profildarstellung	38
3.4	Beschreibung beruflicher Umwelten	41
3.5	Datenaggregation zur Bildung eines Stichprobeninteressenprofils	47
4	Berufswahltheorien im Licht intergenerationaler Transmission	51
4.1	Die Reproduktion von Typen bei Holland	55
4.2	Die Berufswahltheorie von Gottfredson	56
4.3	Die sozial-kognitive Theorie von Lent, Brown und Hackett	61
5	Die Messung der Übereinstimmung beruflicher Interessen .	66
5.1	Interessentestdaten und Berufsangaben als Datengrundlage	66
5.2	Ähnlichkeitsmaße sensu Holland	69
5.2.1	Kongruenzindizes auf Basis von Holland-Codes .	69

5.2.2	Winkeldifferenz, Euklidische Distanz und Profilkorrelation	73
5.2.3	Stereotypadjustierung	76
6	Bisherige empirische Befunde zur Übereinstimmung beruflicher Interessen in der Familie	78
6.1	Korrelative Studien	78
6.2	Kongruenzstudien	81
6.3	Klassifikatorische Studien	87
6.4	Übersicht	89
7	Fragestellungen und Hypothesen	92
8	Anmerkungen zu den Studien	99
9	Studie I	100
9.1	Methode	100
9.1.1	Forschungs- und Erhebungsdesign	100
9.1.2	Stichprobenbeschreibung	101
9.1.3	Messinstrumente	104
9.2	Die beruflichen Interessen	110
9.2.1	Faktorenstruktur	110
9.2.2	Skalenstatistiken	127
9.2.3	Hexagonale Struktur	128
9.2.4	Holland-Codes und Interessenschwerpunkte	133
9.2.5	Berufsangaben sensu Holland	135
9.2.6	Individuelle Konstrukte	143
9.2.7	Stichprobenprofil	147
9.3	Zusammenfassung	151
10	Studie II	155
10.1	Methode	155
10.1.1	Forschungs- und Erhebungsdesign	155
10.1.2	Stichprobenbeschreibung	156
10.1.3	Messinstrumente	158
10.2	Die beruflichen Interessen	160
10.2.1	Skalenstatistiken	160
10.2.2	Hexagonale Struktur	161

10.2.3	Holland-Codes und Interessenschwerpunkte . . .	163
10.2.4	Berufsangaben sensu Holland	164
10.2.5	Individuelle Konstrukte	171
10.2.6	Stichprobenprofil	175
10.3	Zusammenfassung	178
11	Studie III	181
11.1	Methode	181
11.1.1	Forschungs- und Erhebungsdesign	181
11.1.2	Stichprobenbeschreibung	182
11.1.3	Messinstrumente	183
11.2	Die beruflichen Interessen	184
11.2.1	Skalenstatistiken	184
11.2.2	Hexagonale Struktur	185
11.2.3	Holland-Codes und Interessenschwerpunkte . . .	188
11.2.4	Berufsangaben sensu Holland	190
11.2.5	Individuelle Konstrukte	196
11.2.6	Stichprobenprofil	199
11.3	Zusammenfassung	202
12	Die Übereinstimmung der beruflichen Interessen in den Familien	208
12.1	Skalenstatistiken und hexagonale Struktur in der Gesamtstichprobe	209
12.2	Geschlechtsunterschiede und Generationsunterschiede .	211
12.3	Stereotype accuracy und Ähnlichkeitsmaße	215
12.4	Kanonische Korrelationsanalyse	221
12.5	Der angestrebte Beruf nach dem Studium	230
12.6	Klassifikation der Kernfamilien	231
12.6.1	Klassifikation der Kernfamilien auf Basis der Interessentestdaten	232
12.6.2	Klassifikation der Kernfamilien auf Basis der Interessentestdaten der Studierenden und der Berufsangaben der Eltern	242
12.7	Rekonstruktion der Interessenschwerpunkte der Studierenden	244
13	Diskussion	247

Abbildungsverzeichnis	262
Tabellenverzeichnis	264
Literaturverzeichnis	272
Anhang A Erhebungsinstrumente	298
A.1 Fragebogen – Studie I	299
A.2 Fragebogen – Studie II	305
A.3 Fragebogen – Studie III	311
Anhang B Tabellen	314

Kapitel 1

Einleitung

Die ersten Sätze eines Buches sind oft entscheidend. Sie sollen das Interesse der Leserschaft wecken, damit das Buch oder das Tablet nicht gleich wieder zur Seite gelegt wird. Interesse wirkt in dieser Auffassung als handlungsveranlassend. Es beeinflusst unser Verhalten, es ist ursächlich dafür. Wird das Interesse nicht nur als situational und als von externen Reizen bestimmt, sondern als stabil im Sinne eines Persönlichkeitsmerkmals verstanden, so wirkt es auf unser Verhalten nicht nur in bestimmten Situationen, sondern mit einer gewissen Systematik über unsere gesamte Lebensspanne hinweg. Schon als Kinder interessieren wir uns für manche Sachen mehr, für andere weniger. Nicht jedes Spielzeug weckt unser Interesse, nur manche Sportarten üben wir gerne aus, nicht alle Instrumente erlernen wir mit Begeisterung, und nicht alle Bücher lesen wir eifrig und mit Spannung bis zum Ende. Wir gehen nicht für jeden Film ins Kino, wir bereisen nicht jedes Land und verbringen unsere Freizeit nicht mit beliebigen Menschen. Ähnliche Interessen verbinden uns häufig mit den Personen, die wir unsere Freunde nennen. Doch stehen die Interessen im Verdacht, nicht nur unsere Freizeit zu beeinflussen. Haben wir die Wahl, mögen wir nach unseren beruflichen Interessen entscheiden, welche Schule wir besuchen, welche Ausbildung wir ablegen und welchen Beruf wir ergreifen, um letztendlich unser Leben selbstständig finanzieren, uns in der Gesellschaft positionieren und uns dabei im besten Fall selbst verwirklichen zu können. Unter der Annahme, dass Interessen einen bedeutenden Anteil unseres Lebens beeinflussen, stellt sich die Frage, von welchen Faktoren wiederum unsere Interessen bestimmt werden. Woher kommen unsere Interessen?

Den Weg von der ersten Auseinandersetzung mit Objekten wie etwa Spielsachen bis hin zur Ausführung beruflicher Tätigkeiten gehen Menschen nicht allein. Kleinkinder sind dazu gar nicht in der Lage. Sie sind angewiesen auf erwachsene Menschen, die sie füttern, ihnen Schutz gewähren, ihnen das Sprechen und das Laufen beibringen. Diese verantwortungsvollen Aufgaben werden gemeinhin den Eltern eines Kindes zugeschrieben. Sie begleiten die Kinder bei ihren ersten Schritten im Leben und später womöglich auch bei ihren ersten Schritten im Berufsleben bzw. bereiten sie darauf vor. Sie bringen ihre Kinder zum Kindergarten, zur Schule, entscheiden unter Umständen, welche weiterführende Schule besucht werden soll, und beraten im Idealfall bei der Frage, welche Ausbildung oder welches Studium passend ist. Es ist daher nicht weit hergeholt, eine Ursache für unsere Interessen, insbesondere für unsere beruflichen Interessen, auch in unseren Eltern zu suchen. Schließlich gestalten sie auf Basis ihrer eigenen Interessen die Umwelt ihrer Kinder und treten mit ihrem eigenen beruflichen Verhalten als mehr oder weniger gute Vorbilder auf. Eine These in diesem Zusammenhang ist, dass Eltern ihre eigenen Interessen an ihre Kinder weitergeben. Ist dies der Fall, kann davon ausgegangen werden, dass zwischen Kindern und Eltern(teilen) bedeutsame Übereinstimmungen in ihren beruflichen Interessen zu finden sind.

Mit dem einleitenden Text, in dem die Begriffe nicht eindeutig definiert und die Thesen nicht belegt sind, sollte zum Thema der vorliegenden Arbeit hingeführt werden. Es geht um die Frage, ob die beruflichen Interessen eines Menschen mit denen seiner Eltern im Sinne einer Übereinstimmung verbunden sind. Es ist auch zu untersuchen, ob Übereinstimmungen wirklich auf die familiäre Verbundenheit oder nicht einfach auf die Zugehörigkeit zu einem bestimmten Geschlecht oder zu einer bestimmten Generation zurückzuführen sind. Des Weiteren soll der Frage nachgegangen werden, ob sich aufgrund bestimmter familiärer Ähnlichkeitskonstellationen Typen von Familien finden lassen und inwiefern diese Klassifikationen über verschiedene Operationalisierungen der Übereinstimmung beruflicher Interessen hinweg konstant bleiben.

Im Sinne der intersubjektiven Nachvollziehbarkeit und Überprüfbarkeit gilt es, in der vorliegenden Arbeit zunächst die zentralen Begriffe wie die des Berufs (Kap. 2.1) und des Interesses (Kap. 2.2) zu definieren.

Die Begriffe werden anschließend eingebettet in ein Geflecht mehrerer Annahmen (Kap. 3 und Kap. 4). In aller Ausführlichkeit wird hier das Person-Umwelt-Modell von Holland (1997), auf dem die empirischen Analysen in erster Linie basieren, dargestellt (Kap. 3). Darauf folgend wird erörtert, inwiefern, neben der Berufswahltheorie von Holland (1997), die Berufswahltheorie von Gottfredson (1981; 2005) sowie die sozial-kognitive Theorie von Lent, Brown und Hackett (Lent, Brown & Hackett, 1994; Lent, 2013) Hinweise auf eine intergenerationale Transmission beruflicher Interessen geben (Kap. 4).

Das auch in der Datenlage begründete Ziel der vorliegenden Untersuchung ist aber nicht, die Entstehung beruflicher Interessen oder deren Weitergabe von einer zur nächsten Generation als Prozess darzustellen bzw. als solchen zu untersuchen. Stattdessen konzentriert sich die Studie auf die Ähnlichkeit der beruflichen Interessen von Kindern und ihren Eltern, deren Existenz zumindest als Hinweis für eine intergenerationale Transmission gewertet werden kann. Insbesondere werden Methoden zur Operationalisierung der dyadischen Ähnlichkeit der beruflichen Interessen im Sinne mehrdimensionaler Konstrukte besprochen (Kap. 5). Hierzu zählt die Anwendung klassischer Ähnlichkeitsmaße nach Holland (1997), der sogenannten Kongruenzindizes, die allerdings dazu tendieren, nicht alle Informationen eines Interessenprofils zu berücksichtigen. Deshalb werden auch Ähnlichkeits- bzw. Distanzmaße diskutiert, die das Potenzial besitzen, die komplette Profilinformation in ihre Berechnung miteinzubeziehen. Eine Besonderheit, die es im Kontext der Familie bei generell, auch außerhalb der Familie bestehenden Gruppenunterschieden, wie etwa Geschlechts- oder Generationsunterschieden, zu beachten gilt, ist die sogenannte stereotype Ähnlichkeit, die mit geeigneten Methoden kontrolliert werden kann.

Aus den theoretischen Ausführungen und den bisherigen empirischen Ergebnissen (Kap. 6) werden Fragestellungen und falsifizierbare Hypothesen abgeleitet (Kap. 7). Zur Überprüfung der Hypothesen dienen die Daten von drei verschiedenen Studien, die in den Kapiteln 9 bis 11 vor dem Hintergrund der Theorie von Holland (1997) dargestellt werden. In Kapitel 12 erfolgt die Testung der Hypothesen. Zunächst wird hier überprüft, inwiefern die häufig auftretenden Geschlechtsunterschiede und die selten untersuchten Generationsunterschiede hinsichtlich der beruflichen Interessen mittels der vorliegenden Daten beobachtet wer-

den können (Kap. 12.2). Im Anschluss wird getestet, ob eine Ähnlichkeit beruflicher Interessen in der Familie auch dann besteht, wenn die sich aus den Geschlechts- und Generationsunterschieden ergebende stereotype Ähnlichkeit kontrolliert wird (Kap. 12.3). Es folgen kanonische Korrelationsanalysen mit dem Ziel, den Gesamtzusammenhang zwischen den beruflichen Interessen von Kindern und ihren Eltern abzubilden – auch hier gilt es, die stereotype Ähnlichkeit zu kontrollieren bzw. zu überprüfen, ob die Kontrolle zu anderen Ergebnissen führt (Kap. 12.4). Die Frage, ob sich Kinder in ihrer Berufswahl eher von ihren eigenen Interessen oder von den Berufen ihrer Eltern leiten lassen, wird in Kapitel 12.5 behandelt. In Kapitel 12.6 werden die Familien auf Basis verschiedener Ähnlichkeits- bzw. Distanzmaße, welche die Profilkomponenten Form, Streuung und Niveau sowie die stereotype Ähnlichkeit mehr oder weniger berücksichtigen, klassifiziert; neben Interessentestdaten werden hier auch codierte berufliche Angaben verwendet. Schließlich wird versucht, die Interessenschwerpunkte der Kinder mit Hilfe der Interessen ihrer Eltern zu rekonstruieren (Kap. 12.7).

Generell werden die Hypothesen unter Berücksichtigung der Besonderheiten und Möglichkeiten, die sich bei der Bestimmung der Ähnlichkeit beruflicher Interessen in der Familie ergeben, überprüft. Abschließend werden die Ergebnisse interpretiert und in Relation zu den theoretischen Ausführungen und den bisherigen empirischen Ergebnissen gesetzt (Kap. 13).

Kapitel 2

Das Interesse an beruflichen Tätigkeiten

Im Fokus der vorliegenden Arbeit stehen die beruflichen Interessen von Personen. Etwas anders ausgedrückt geht es um das Interesse von Personen an Berufen. Im Sinne der intersubjektiven Überprüfbarkeit der Untersuchung sind also mindestens die Begriffe des Berufs (s. Kap. 2.1) und des Interesses (s. Kap. 2.2) zu definieren (vgl. Kromrey, 2009).

2.1 Beruf als Umwelt mit charakteristischem Tätigkeitsbündel

Der Berufsbegriff hat im Zuge des historischen und gesellschaftlichen Wandels eine Reihe verschiedener Bedeutungszuschreibungen erfahren. Von der Hagen und Voß (2010) unterscheiden in diesem Zusammenhang grob zwischen drei Phasen. Dem *Beruf in der Antike und im Mittelalter*, dem *Beruf der frühen Industrialisierung* und dem *Beruf im Fordismus und im industriellen Hochkapitalismus*.

Schon zur Zeit der Antike kann von Berufen als sozialen, in eine bestimmte Kultur eingebetteten Fähigkeiten und Tätigkeiten gesprochen werden. In der griechischen Antike werden Tätigkeiten, die in der Hauptsache der Sicherung des Lebensunterhaltes dienen, gering geschätzt. Wertvoll sind die Tätigkeiten, die der eigenen Bildung dienen und der eigenen Freiheit nicht im Wege stehen. Ähnlich war dies in der römischen Antike. Neben Tätigkeiten im Handwerk und im Handel werden auch Berufe wie Arzt oder Jurist wegen ihres Dienstes gegenüber anderen Personen abgewertet (Gonon, 2004). Eine Aufwertung erfahren die Tätigkeiten im europäischen Raum dann im Mittelalter durch den

technischen Fortschritt und dadurch, dass ihre Bedeutung religiös aufgeladen wird. Zudem wird ihr Nutzen für die Gesellschaft betont. Der Mensch ist dazu bestimmt, beruflich tätig zu sein und seine Pflicht gegenüber Gott und der Gesellschaft zu erfüllen. Den „Müßiggang“ gilt es zu verhindern. Im Calvinismus zeigt sich durch das Ergebnis der beruflichen Tätigkeit bereits im Diesseits, ob man von Gott auserwählt ist. Überspitzt formuliert wird mit rastloser Arbeit versucht, dem ewigen Tod zu entrinnen (Weber, 1920/1972).

Im Zuge der Industrialisierung bleiben traditionelle Berufe aus dem Handwerk, dem Handel, der Landwirtschaft, der Medizin und der Kultur zwar erhalten. Die Produktion verlangt aber auch nach neuen Kombinationen von Fähigkeiten und Tätigkeiten. Neben der Jedermannsqualifikation entstehen auch innerhalb des industriellen Proletariats Berufe, wie etwa der des Facharbeiters oder Meisters, mit komplexeren Tätigkeitsbündeln und außerhalb davon Berufe in Verwaltung und Technik. Vordergründig nimmt die religiöse Funktion von Beruf ab, aus ihr erwächst eine ökonomische. Allerdings hat sie geholfen, eine Struktur zu schaffen, in der das straffe, von der Berufspflicht bestimmte Leben im Sinne der „christlichen Askese“ weiterhin Bestand hat: „Jetzt trat sie [die christliche Askese] auf den Markt des Lebens, schlug die Türe des Klosters hinter sich zu und unternahm es, gerade das weltliche Alltagsleben mit ihrer Methodik zu durchtränken, es zu einem rationalen Leben in der Welt und doch nicht von dieser Welt oder für diese Welt umzugestalten“ (Weber, 1920/1972, S. 163). Die rastlose Arbeit hatte also eine Rationalisierung des Alltags erfordert, die auch ohne die religiöse Sinnhaftigkeit Bestand hat.

Im Rahmen des Fordismus und des industriellen Hochkapitalismus existieren weiterhin Handwerksberufe und klassische Professionen, auch wenn sie einen kleineren Teil der Sozialstruktur bestimmen. Im Gegensatz zur weiterhin wichtigen aber nicht wichtiger werdenden Arbeiterschaft nimmt die Bedeutung neuer Fachberufe, die eine spezielle Ausbildung erfordern und gleichzeitig auch auf dem expandierten Ausbildungssystem basieren, zu (von der Hagen & Voß, 2010).

Gonon (2004) gibt ebenfalls einen Überblick über die Bedeutungen beruflicher Tätigkeiten von der Antike bis zur Gegenwart und bringt diese in Verbindung mit einhergehenden Funktionen und Zielen von Erziehung (Tarnai, 2010b). Allerdings verwendet er den Begriff der Arbeit

und grenzt diesen, wenn dann nur implizit vom Berufsbegriff ab. Mikl-Horke (2015b) unterscheidet hingegen klar zwischen den beiden Begrifflichkeiten und bezeichnet Arbeit zwar ebenfalls als eine Tätigkeit, welche aber nicht auf spezialisierten und kombinierten Leistungen basieren muss und infolgedessen auch nicht zwangsläufig einer besonderen Ausbildung bedarf.

Versucht man den Begriff nun im aktuellen historischen und gesellschaftlichen Rahmen und nicht durch Abgrenzung zu anderen Begriffen, sondern durch die Betonung bestimmter Merkmale des Gegenstandes zu definieren, so fällt auf, dass dessen Bedeutung auch mit den verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen, die sich mit Beruf auseinandersetzen, variiert (vgl. Blau, Gustad, Jessor, Parnes & Wilcock, 1956). Bergmann (2004) versucht an dieser Stelle einen Überblick zu den Akzentuierungen verschiedener Fachrichtungen zu geben (vgl. Bergmann & Eder, 2010). Mindestens kann zwischen fünf verschiedenen Perspektiven unterschieden werden. Die *ökonomische* Sicht fokussiert den Austausch von Arbeitskraft und Entgelt. Mit dem Entgelt ist es berufstätigen Menschen möglich, ihren Lebensunterhalt zu sichern und ihre materiellen und auch geistigen Bedürfnisse zu befriedigen. Dieser Austausch kann (aus *soziologischer* Sicht) aber auch negativ unter Berücksichtigung seiner Asymmetrie im Sinne einer Ausbeutung und unter Berücksichtigung der Arbeitsteilung, eine Voraussetzung für die Vielfalt von Berufen, im Sinne einer Entfremdung der Arbeitnehmer gedeutet werden (vgl. Marx & Engels, 1932/1978). *Volkswirtschaftlich* gesehen hat unter den Merkmalen des Berufs der gesellschaftliche Nutzen beruflicher Tätigkeiten eine herausragende Bedeutung. Damit kann die Arbeitsteilung also auch mit dem Begriff der Solidarität in Verbindung gebracht werden (vgl. Durkheim, 1893/1977; Mikl-Horke, 2015a). Die *Soziologie* betont, dass Berufen bestimmte Rollen innewohnen. Hat eine Person einen bestimmten Beruf, haben beispielsweise Kollegen oder Kunden bestimmte Erwartungen gegenüber der Person, mit denen diese umzugehen hat. Ergänzt werden sollte, dass mit einem Beruf nicht nur eine Zuweisung von zu erledigenden Aufgaben und zu erfüllenden Erwartungen, sondern viel umfassender auch eine bestimmte gesellschaftliche Positionierung der berufstätigen Person stattfindet. Berufe sind verbunden mit Macht, Prestige und Einkommen und wirken sich inner-

halb der beruflichen Sozialisation auch auf die Nachkommen der Berufsinhaber, vor allem auf deren Lebenschancen, aus. Ihre Verteilung ist damit ein relativ stabiles strukturgebendes Element einer Gesellschaft (vgl. Geißler, 2014). Die *psychologische* Sicht konzentriert sich auf die berufstätigen Individuen. Der Beruf besteht aus Tätigkeiten, die in einem Zusammenhang mit den Interessen und Fähigkeiten der ihn ausübenden Personen stehen. Ein Beruf wird frei gewählt (vgl. Artikel 12[1] Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland), freiwillig ausgeführt und dient im Idealfall der Selbstverwirklichung der berufstätigen Menschen. Schließlich ist ein Beruf aus *arbeitswissenschaftlicher* Sicht in der Hauptsache als eine bestimmte Kombination verschiedener Tätigkeiten zu verstehen.

In diesem Sinne wird der Begriff auch von der Bundesagentur für Arbeit definiert. Ihre Definition ist die Basis für die Klassifikation der Berufe 2010 (KldB 2010). Definiert wird der Begriff, indem ihm drei zentrale Eigenschaften zugeschrieben werden. *Erstens* bezieht sich der Begriff des Berufs auf Tätigkeiten und nicht auf Personen oder deren Eigenschaften. *Zweitens* ist ein Beruf durch ein bestimmtes Tätigkeitsbündel gekennzeichnet. *Drittens* wird ein Beruf im Wesentlichen durch zwei Dimensionen bestimmt.

Zum einen durch die *Berufsfachlichkeit* und zum anderen durch das *Anforderungsniveau*. Unter der Berufsfachlichkeit wird ein Konglomerat aus *Fachkompetenzen* verstanden. Der Begriff der Fachkompetenz wird dabei wie folgt definiert: „Eine Fachkompetenz umfasst spezifische Kenntnisse und Fertigkeiten eines Berufs, die auf einzelne Arbeitstätigkeiten zugeschnitten und notwendig sind, um berufstypische Aufgaben verrichten zu können“ (Bundesagentur für Arbeit, 2011, S. 26). Es geht also um die Frage, wo der Tätigkeitsschwerpunkt einer Arbeit liegt und welche Kenntnisse und Fertigkeiten vorhanden sein bzw. erworben werden müssen, um den Beruf angemessen ausüben zu können. Die Dimension des Anforderungsniveaus, die zweite zentrale Dimension des Begriffs „Beruf“, bezieht sich nun auf die Frage, wie hoch das Niveau der Kenntnisse und Fertigkeiten sein muss, damit ein Beruf ausgeübt werden kann. Die Frage ist also, wie komplex das Tätigkeitsbündel eines Berufs ist. Vier Anforderungsniveaus werden unterschieden: (1) Helfer- und Anlernertätigkeiten, (2) fachlich ausgerichtete Tätigkeiten, (3) kom-

plexe Spezialistentätigkeiten sowie (4) hoch komplexe Tätigkeiten. In der KldB 2010 wird angenommen, dass die beiden Dimensionen Berufsfachlichkeit und Anforderungsniveau orthogonal zueinander stehen.

Den Beruf als Tätigkeitsbündel¹ zu definieren ist vereinbar mit der für die vorliegende Arbeit zentralen Berufswahltheorie von Holland (1997). Allerdings ist bei Holland (1997) unter einem Beruf eine umfassendere Umwelt zu verstehen, die hauptsächlich durch die ihr innewohnenden Personen bestimmt wird. Diese umgeben sich selbst entsprechend ihrer Persönlichkeit mit bestimmten Personen, mit bestimmten Materialien und führen ihrer Persönlichkeit entsprechende Tätigkeiten aus.

Schließlich werden für die vorliegende Arbeit folgende Merkmale des Berufs betont. Ein Beruf stellt eine Umwelt mit einem charakteristischen Tätigkeitsbündel dar, in der sich Personen mit entsprechenden Interessen und Fähigkeiten selbst verwirklichen können. Diese Definition orientiert sich an der arbeitswissenschaftlichen sowie an der psychologischen Perspektive und bezieht sich auf die Berufswahltheorie von Holland (1997; s. Kap. 3). Ökonomische, volkswirtschaftliche und soziologische Aspekte werden mit dieser Schwerpunktlegung weniger berücksichtigt.

2.2 Interesse als stabile Handlungstendenz

Auch der Begriff des Interesses ist in den Sozialwissenschaften nicht eindeutig definiert.² Die Bedeutungszuschreibungen sind auch hier abhängig von Disziplinen und deren Teildisziplinen, die bestimmte Merkmalsbereiche akzentuieren und andere eher ausklammern bzw. eng verwandte Konstrukte wie etwa das der Aufmerksamkeit (Deutsch & Deutsch, 1963) behandeln (Krapp, 2010; Krapp & Prenzel, 2011; Silvia, 2006).

-
- 1 Unter dem Stichwort „Arbeitskraftunternehmer“ wird eine zunehmende Auflösung starrer Tätigkeitsbündel postuliert (von der Hagen & Voß, 2010).
 - 2 Zur Geschichte des Interesses von der Antike bis zur Neuzeit, siehe Neuendorff (1973); ihre Berücksichtigung erscheint dann sinnvoll, wenn der Begriff auch außerhalb eines sozialwissenschaftlichen Kontextes behandelt werden soll (vgl. Todt, 1990).

Trotz der verschiedenen Schwerpunkte herrscht hinsichtlich einiger Aspekte Konsens (vgl. Bergmann & Eder, 1992, 2005). So bezieht sich das Interesse einer Person immer auf einen bestimmten *Gegenstand* (Krapp, 2010; Krapp & Prenzel, 1992, 2011). Gegenstand des Interesses kann ein konkretes, physisch vorhandenes Objekt, beispielsweise eine Gitarre, bestimmte, beispielsweise künstlerische, Tätigkeiten, aber auch ein abstrakter Wissensbereich, wie etwa die Musikgeschichte des 20. Jahrhunderts, sein (Krapp, 2010). Savickas (1999) betont ebenfalls den Gegenstandsbezug. Er nähert sich dem Begriff, indem er sich mit seiner Wortherkunft befasst. Der Begriff stammt ab vom lateinischen „inter est“, bedeutet so viel wie Dazwischensein (vgl. von Maurice, 2004) und ist im Englischen verbunden mit den Begriffen „between“, „attend“ und „difference“ (Onions, 1966). Der Gegenstandsbezug besteht nun auch darin, dass eine Person bei bestehendem Interesse versucht, den Abstand zwischen sich und dem Gegenstand zu verringern (Savickas, 1999).

Zumeist wird in theoretischen Ausführungen zum Begriff des Interesses auch postuliert, dass sich der Gegenstandsbezug durch mehrere *Komponenten* charakterisieren lässt (Desch, Stiller & Wilde, 2016; Krapp & Prenzel, 2011). Ist eine Person an einem Gegenstand interessiert, so verfügt sie über ein bestimmtes Wissen über den Gegenstand, das sich unter Umständen weiter ausdifferenziert (*kognitive* Komponente). Die Beschäftigung mit dem mehr oder weniger abstrakten Gegenstand bzw. das Ausführen dem Interesse entsprechender Tätigkeiten ist verbunden mit positiven Emotionen (*affektive* Komponente). Zusätzlich wird dem Gegenstand eine hohe persönliche Wertschätzung entgegengebracht (*wertbezogene* Komponente). Schließlich dient die Beschäftigung mit dem Interessengegenstand keinem anderen Zweck, sondern wird aus sich selbst heraus als befriedigend erlebt (*intrinsische* Komponente) (vgl. Desch, Stiller & Wilde, 2016; Krapp, 1998, 2007, 2010; Krapp & Prenzel, 2011; Prenzel, 1988; Schiefele, 2009; Todt, 1978).

Wie eingangs erwähnt hat der Interessenbegriff unterschiedliche Bedeutungen. In der Regel wird dabei grob zwischen zwei Interessenformen unterschieden. Zum einen kann Interesse als ein Zustand beschrieben werden, der abhängig ist von einer konkreten Situation und durch exter-

ne Anreize, wie beispielsweise einer besonderen Unterrichtsgestaltung, hervorgerufen werden kann. Dieser Zustand wird als *situationales Interesse* bezeichnet (Krapp, 2010; Krapp & Prenzel, 2011). In der pädagogischen Psychologie ist die Frage zentral, wie dieser Zustand durch Erziehung und Unterricht hervorgerufen werden kann, da angenommen wird, dass der Zustand mit höherem Lernerfolg verbunden ist. Positive Belege für den Effekt einer interessanten Lernumgebung gibt es vermehrt für das Textlernen (Schiefele, 1996, 1999).

Zum anderen wird Interesse, aus einer differenziellen Perspektive, als ein stabiles Persönlichkeitsmerkmal aufgefasst. Die differenzielle Perspektive betont unter Bezug auf die intrinsische Komponente des Konstrukts, dass das Interesse als stabiles Merkmal handlungsveranlassend wirkt. Der Schwerpunkt der Forschung liegt hier darauf, das Verhalten von Personen auf das dispositionale Interesse zurückzuführen bzw. mit seiner Hilfe das Erleben und Verhalten vorherzusagen (Bergmann & Eder, 1992, 2005; Rolfs, 2001; vgl. Savickas & Spokane, 1999). Im Rahmen der pädagogischen Psychologie werden die stabilen Persönlichkeitsmerkmale zumeist als *individuelle* oder *persönliche Interessen* bezeichnet, die sich in Form von spezifischen Fachinteressen (vgl. Abel, 2004) auf den Lernerfolg auswirken können (Krapp, 1992b). In der Metaanalyse von Schiefele, Krapp und Schreyer (1993) wird eine durchschnittliche Korrelation zwischen fachspezifischen Interessen und Schulleistung von $r = .30$ festgestellt (vgl. Kongruenzhypothese, s. Kap. 3.2). Eine wichtige Rolle spielt hier das Fach als Moderatorvariable. Die Ergebnisse der korrelativen Studien sollten differenziert betrachtet werden. Bei der Untersuchung des Zusammenhangs gilt es, Variablen, wie etwa das Vorwissen, zu kontrollieren und mögliche Rückkopplungseffekte zu berücksichtigen (Krapp, 2010). Eine differenzierte Betrachtungsweise ist auch im Falle der feststellbaren Interessenabnahme während der Schulzeit angebracht (Krapp & Prenzel, 2011; von Maurice & Bäumer, 2015).

Es wird angenommen, dass sich individuelles Interesse aus situationalem Interesse heraus entwickeln kann (Hidi & Renninger, 2006); umgekehrt kann ein situationales Interesse auch aus einem dispositionalen hervorgehen, welches dann als *aktualisiertes Interesse* bezeichnet wird (Krapp, 1992a). Als wichtige Voraussetzung für die Förderung des situationalen und auch des individuellen Interesses bzw. der in-

trinsischen Motivation gilt die Erfüllung der psychologischen Grundbedürfnisse nach Autonomie, Kompetenz und sozialer Eingebundenheit (Deci & Ryan, 1985, 2002). Eine Annahme, die in zahlreichen Studien Bestätigung findet (z.B. Desch, Stiller & Wilde, 2016; Faye & Sharpe, 2008; Krapp, 2005; Prenzel, Eitel, Holzbach, Schoenheinz & Schweiberer, 1993; Rösler, Zimmermann, Bauer, Möller & Retelsdorf, 2016).

Wird hinsichtlich des dispositionalen Interesses zwischen *allgemeinen* und *spezifischen* Interessen unterschieden (Abel, 2004; Todt, 1995; Todt & Schreiber, 1998), so sind die Interessen im Sinne von Holland (1997) als dispositionale Interessen zu den allgemeinen Interessen zu zählen. Bergmann und Eder (1992, 2005) ermöglichen mit dem Allgemeinen Interesses-Struktur-Test (AIST) (s. Kap. 9.1.3), Interessen im Sinne von Holland (1997, s. Kap. 3) zu messen. Sie gehen ebenfalls auf die unterschiedlichen Auffassungen von Interesse ein, arbeiten Unterschiede und Gemeinsamkeiten verschiedener Perspektiven heraus und definieren Interessen unter Bezug auf Irlé (1955) und Todt (1967, 1978) schließlich als „relativ stabile, kognitiv, emotional und werthaft in der Persönlichkeit verankerte Handlungstendenzen, die sich nach Art, Richtung, Generalisiertheit und Intensität unterscheiden“ (Bergmann & Eder, 2005, S. 12). Die *Arten* von Interessen stellen verschiedene Haltungen von Personen gegenüber ihrer Umwelt dar und beschreiben, wie Personen mit Gegenständen umgehen (s. Personorientierungen in Kap. 3). Die *Richtung* der Interessen beschreibt den Inhalt des Interessengegenstandes. Dies kann im Prinzip jeder beliebige Ausschnitt der Umwelt, ob konkret oder abstrakt, sein. Art und Richtung der Interessen sind *qualitative Interessenmerkmale*, theoretisch unabhängig voneinander, weisen aber in der Praxis zumeist Überschneidungen auf.

Die *Stabilität* der Interessen bezieht sich auf die Konstanz der Art und der Richtung der Interessen einer Person über eine längere Zeitspanne hinweg. Antagonistisch zur *Generalisiertheit* der Interessen kann der Begriff der *Spezifität* benutzt werden. Gemeint ist damit, dass die Interessenbereiche einer Person eng begrenzt oder auch breit angelegt sein können. Schließlich bezieht sich die *Intensität* der Interessen auf die Ausdauer hinsichtlich und die Häufigkeit der Auseinandersetzung mit dem Gegenstand des Interesses, auf die Ausprägung der affektiven und wertbezogenen Komponente des Interesses, auf die Kompe-

tenzen, die im Rahmen der Auseinandersetzung mit dem Gegenstand vorhanden sind und erweitert werden sowie auf die Ausprägung der intrinsischen Komponente des Interesses. Beschäftigt sich eine Person ausdauernd und häufig mit einem Gegenstand, erlebt sie dabei starke positive Gefühle und bewertet den Gegenstand positiv, erwirbt sie in der Auseinandersetzung gegenstandsbezogene Kompetenzen und sind keine externen Anreize für die Auseinandersetzung notwendig, so ist die Intensität ihrer Interessen hoch. Stabilität, Generalisiertheit und Intensität sind *quantitative Interessenmerkmale*. Insgesamt berücksichtigt die Definition von Bergmann und Eder (1992, 2005) bisherige Theorie- und Forschungsansätze und erscheint für die vorliegende Untersuchung zweckmäßig.

Mit dem AIST werden den Versuchspersonen ausschließlich Tätigkeiten als potenzielle Gegenstände des Interesses präsentiert (s. Kap. 9.1.3). Prinzipiell wären auch andere Materialarten denkbar. In den Untersuchungen von Todt (1978) zeigt sich, „dass Fragebogenskalen, die sich auf die gleiche Interessenrichtung beziehen, jedoch verschiedene Materialarten beinhalten (Tätigkeiten, Berufe, Bücher, Zeitschriften), im allgemeinen ebenso hoch bzw. höher miteinander korrelieren als Fragebogenskalen gleicher Interessenrichtung und gleicher Materialart (meist Tätigkeiten)“ (S. 34). Aus praktischen Gründen (für verschiedene Altersgruppen geeignet, hohe Variabilität der Fragebögen, leicht zu interpretierende Ergebnisse) entscheidet sich Todt (1978) für Tätigkeiten als einzige Stimulus-Art. Innerhalb eines Interessentests mit Tätigkeiten als Stimuli lassen sich in der Regel mehrere Tätigkeiten zu Skalen zusammenfassen, die jeweils eine bestimmte Interessenart repräsentieren.

Ein Beruf(sbereich) im Sinne einer Umwelt mit charakteristischem Tätigkeitsbündel (s. Kap. 2.1) kann nun mehr oder weniger zu den Handlungstendenzen einer Person passen (s. Kap. 3, insbesondere Kap. 3.2) bzw. kann er auch Ausdruck der Interessen sein (s. Kap. 5.1).

Kapitel 3

Das Person-Umwelt-Modell von Holland

Die große Resonanz, die das Person-Umwelt-Modell von Holland (1997) von Beginn an (1959) in Wissenschaft und Praxis erfahren hat, geht einher mit einer unüberschaubaren Menge an empirischen Arbeiten. Mögliche Gründe für den starken Widerhall sind die einfache Nachvollziehbarkeit des Kerns der Theorie sowie die Bereitstellung anwenderfreundlicher Instrumente (z.B. *Self-Directed Search* [SDS]; Holland, Fritzsche & Powell, 1994) und Materialien (z.B. *Dictionary of Holland Occupational Codes* [DHOC]; Gottfredson & Holland, 1996). Zugleich stellt die Theorie für die Wissenschaft eine große Menge empirisch überprüfbarer Hypothesen bereit, auch weil viele der postulierten Konstrukte auf unterschiedlichste Weise operationalisiert werden können. Die Methodenvielfalt ist verbunden mit der Frage, ob unterschiedliche Operationalisierungen für dasselbe Konstrukt auch identische oder zumindest ähnliche Ergebnisse hervorbringen (vgl. Nauta, 2010).

Im Zuge der vielen Veröffentlichungen hat es bisher eine Reihe von Metaanalysen (z.B. Assouline & Meir, 1987; Rounds & Tracey, 1996), Reviews (z.B. Bullock, Andrews, Braud & Reardon, 2010) sowie Überblicksarbeiten (z.B. Eder & Bergmann, 2015; Nauta, 2010) gegeben. Zudem wurde von Foutch, Ruff McHugh, Bertoch und Reardon (2014) eine Datenbank¹ nur für wissenschaftliche Beiträge, die auf der Holland-Theorie basieren, entwickelt. Abgerufen am 29.04.2016 listet die Datenbank 2307 Beiträge auf. Die Datenbank wird laufend aktualisiert. Die Beiträge sind mindestens einer der Kategorien (a) *application of the*

1 Verfügbar unter: <http://www.refworks.com/refworks2/default.aspx?lang=en&site=020751135918800000/RWWEB1061316284/012991109946687000>

theory in practice, (b) *research and practice directed to specific populations (e.g., K-12, age, occupation)*, (c) *tools or instruments operationalizing the theory*, (d) *validity and efficacy of RIASEC theory* und (e) *diverse populations studied in terms of ethnicity, disability, and status* zugeordnet.

Für den deutschsprachigen Raum haben Hartmann, Ramsauer und Tarnai (2015) eine umfangreiche Literaturrecherche durchgeführt und 194 Beiträge mit Bezug zum Person-Umwelt-Modell nach einem Kategoriensystem mit drei Hauptkategorien (a) *Grundlegende Theoreme*, (b) *Konstrukte* und (c) *Forschungsbedarf & offene Fragen* und insgesamt 18 Unterkategorien (z.B. *Sechs Personorientierungen, RIASEC und Persönlichkeitseigenschaften, RIASEC und Arbeitswerte, RIASEC und Fähigkeiten, ..., Kongruenz, Konsistenz, ..., Holland-Codes, Umweltbeschreibungen, Geschlechtsunterschiede, ...*) klassifiziert.

Inhaltlich lässt sich die Theorie am besten beschreiben, indem zunächst die fünf grundlegenden Theoreme (s. Kap. 3.1) und darauf die vier individuellen Konstrukte (s. Kap. 3.2) dargestellt werden (vgl. Eder & Bergmann, 2015). Im Anschluss werden weitere Aspekte des Person-Umwelt-Modells besprochen, darunter Möglichkeiten bei der persönlichen Profildarstellung (s. Kap. 3.3) und bei der Umweltbeschreibung (s. Kap. 3.4) sowie die Konstruktion eines umfangreichen Stichprobenprofils (s. Kap. 3.5).

3.1 Grundlegende Theoreme

Die grundlegenden Theoreme bilden zusammen mit den individuellen Konstrukten (s. Kap. 3.2) den Kern der Berufswahltheorie von Holland (1997).

Das *erste* von fünf Theoremen besteht in der Annahme, dass alle Personen durch die Ähnlichkeit zu sechs idealtypischen Personorientierungen charakterisiert werden können (Personmodell). Die Personorientierungen sind *Realistic* (R), *Investigative* (I), *Artistic* (A), *Social* (S), *Enterprising* (E) und *Conventional* (C); sie werden gemeinhin mit dem Akronym RIASEC abgekürzt. Jeder der sechs Idealtypen repräsentiert bestimmte Ziele, Werte, Fähigkeiten, Interessen und weitere Persönlichkeitseigenschaften. Eine ausführliche Beschreibung der Personorientierungen findet sich in Tabelle 3.1.

Tabelle 3.1: Beschreibung der sechs idealtypischen Personorientierungen

(1) R – Realistic: Praktisch-technische Orientierung

Menschen mit einer praktisch-technischen („realistischen“) Grundorientierung bevorzugen Tätigkeiten, die Kraft, Koordination und Handgeschicklichkeit erfordern und zu konkreten, sichtbaren Ergebnissen führen. Sie bearbeiten und formen Materialien und verwenden dazu Werkzeuge oder Maschinen. Erzieherische oder soziale Tätigkeiten lehnen sie eher ab. Sie weisen Fähigkeiten und Fertigkeiten vor allem im mechanischen, technischen, elektrotechnischen oder landwirtschaftlichen Bereich auf und können gut mit Maschinen umgehen. Ihre Ziele sind auf eher materielle Dinge gerichtet: Greifbare Produkte, Geld, sozialer Status. Ihre Persönlichkeit ist geprägt durch gesunden Menschenverstand, Geradlinigkeit und Ehrlichkeit.

(2) I – Investigative: Intellektuell-forschende Orientierung

Menschen mit einer intellektuell-forschenden Persönlichkeitsorientierung haben eine Vorliebe für Aktivitäten, bei denen die Auseinandersetzung mit physischen, biologischen oder kulturellen Phänomenen mit Hilfe systematischer Beobachtung und Forschung im Mittelpunkt steht. Sie möchten diese Phänomene erkunden, verstehen und unter Kontrolle bringen und damit verbundene Probleme lösen. Tätigkeiten, die auf den Umgang mit Menschen gerichtet sind oder einen hohen Routinecharakter aufweisen, stehen sie eher ablehnend gegenüber. Ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten liegen vor allem im mathematischen und naturwissenschaftlichen Bereich. Ihre Ziele sind auf die Klärung von Unbekanntem, die Schaffung von Wissen und die Lösung von Problemen gerichtet. Sie sind geistig unabhängig, scharfsinnig, analytisch, intellektuell.

(3) A – Artistic: Künstlerisch-sprachliche Orientierung

Personen mit einer künstlerisch-sprachlichen („artistischen“) Grundorientierung haben eine Vorliebe für offene, unstrukturierte Aktivitäten, die ihnen den Umgang mit Sprache, den kreativen Selbstaussdruck (über den eigenen Körper oder im Medium der Sprache), die Inszenierung von künstlerischen Situationen oder die Schaffung kreativer Produkte ermöglichen. Weniger gut liegen ihnen klar abgegrenzte und geordnete Routinetätigkeiten. Ihre Fähigkeiten liegen vor allem im musisch-ästhetischen Bereich, lassen sich durch Kreativität, Ideenreichtum und Ausdrucksfähigkeit charakterisieren und manifestieren sich häufig in Sprache, bildender Kunst, Musik, Schauspiel und Schriftstellerei. Ihre Ziele sind auf künstlerischen Ausdruck und die Schaffung und Reproduktion von Kultur gerichtet. Sie sind unkonventionell und freiheitsliebend.

Fortsetzung auf nächster Seite

(4) S – Social: Soziale Orientierung

Personen mit einer sozialen Grundorientierung bevorzugen Tätigkeiten, bei denen sie mit anderen Menschen in Form von Unterrichten, Lehren, Ausbilden, Versorgen oder Pflegen interagieren können; weniger gut liegen ihnen klar abgegrenzte, handwerkliche Tätigkeiten oder der Umgang mit Werkzeugen oder Maschinen. Ihre speziellen Fähigkeiten und Fertigkeiten sind soziales Einfühlungsvermögen, Geduld und pädagogisches Geschick. Ihre Ziele sind darauf gerichtet, soziale Beziehungen zu schaffen, zu pflegen und andere Menschen zu unterstützen. Sie sind idealistisch, warmherzig, gesellig und tolerant.

(5) E – Enterprising: Unternehmerische Orientierung

Menschen mit einer unternehmerischen Grundorientierung haben eine Vorliebe für Tätigkeiten oder Situationen, in denen sie andere – meist um ein organisatorisches Ziel oder wirtschaftlichen Gewinn zu erreichen – mit Hilfe der Sprache oder anderer Mittel beeinflussen, zu etwas bringen, führen, oder auch manipulieren können. Weniger gut liegen ihnen beobachtende oder systematische Tätigkeiten. Ihre spezifischen Fähigkeiten und Fertigkeiten sind Führungs- und Überzeugungsstärke, Organisationsfähigkeit und Zielstrebigkeit. Ihre Ziele sind Erfolg, Wirtschaftlichkeit, Prestige und Karriere. Sie sind aktiv, dynamisch, leistungswillig und verantwortungsbereit.

(6) C – Conventional: Konventionelle Orientierung

Menschen mit einer konventionellen Grundorientierung bevorzugen den genau geregelten, geordneten, systematischen Umgang mit Daten oder Dingen: Materialien ordnen, Dokumentationen anlegen, Aufzeichnungen führen, Daten verarbeiten. Weniger gut liegen ihnen offene, unstrukturierte Tätigkeiten. Ihre spezifischen Fähigkeiten und Kompetenzen sind systematisches Denken, Ordnungs- und Verwaltungsfähigkeit, Genauigkeit und Durchhaltevermögen. Ihre Ziele sind auf Kontrolle, Ordnung, Anpassung und Einhaltung von Normen gerichtet. Sie sind genau, ordentlich, pflichtbewusst, gewissenhaft und vorsichtig.

Anmerkungen. Aus Eder und Bergmann (2015, S. 13ff; mit der Genehmigung des Waxmann Verlags).

Interessen, das zentrale Konstrukt der vorliegenden Arbeit, sind im Sinne der Theorie von Holland (1997) Teil der Persönlichkeit eines Menschen und damit als relativ stabile Handlungstendenzen zu definieren (s. Kap. 2.2). Obwohl die Interessen als globale Handlungstendenzen verstanden werden können, werden sie zumeist vor dem Hintergrund eines beruflichen Kontextes gesehen.

Das *zweite* Theorem besteht in der Annahme, dass analog zu den sechs Personorientierungen sechs (berufliche) Umweltoorientierungen existieren (Umweltmodell). Die idealtypischen Umwelten *Realistic* (R), *Investigative* (I), *Artistic* (A), *Social* (S), *Enterprising* (E) und *Conventional* (C) lassen sich äquivalent zu den Personorientierungen charakterisieren. Beispielsweise zeichnet sich eine I-Umwelt dadurch aus, dass in ihr überwiegend Tätigkeiten zu erledigen sind, „bei denen die Auseinandersetzung mit physischen, biologischen oder kulturellen Phänomenen mit Hilfe systematischer Beobachtung und Forschung im Mittelpunkt steht“ (Eder & Bergmann, 2015, S. 13; vgl. Tabelle 3.1).

Das *dritte* Theorem ist eng verbunden mit dem individuellen Konstrukt der Konsistenz (s. Kap. 3.2). Holland (1997) geht davon aus, dass sich manche Personorientierungen ähnlicher sind als andere. Entsprechend ihrer psychischen Nähe können sie im zweidimensionalen Raum hexagonal angeordnet werden (s. Abbildung 3.1). Beispielsweise ist ein I-Typ einem A-Typ ähnlicher als einem S-Typ und gänzlich verschieden zu einem E-Typ. Dieselbe Annahme gilt auch für berufliche Umwelten. Wäre die Annahme der hexagonalen Anordnung erfüllt, so wären innerhalb einer Population die Korrelationen zwischen direkt benachbarten Personorientierungen bzw. Interessendimensionen² größer als die Korrelationen zwischen nicht direkt benachbarten Dimensionen und diese wiederum größer als zwischen gegenüberliegenden Dimensionen. Bei einem perfekten (gleichmäßigen) Hexagon wären zudem jeweils die Korrelationen direkt benachbarter, nicht direkt benachbarter und gegenüberliegender Dimensionen gleich groß. Diese Annahme wird auch als starke *Calculus-Hypothese*, die Struktur als perfekte *Circumplexstruktur* bezeichnet, d.h. die Dimensionen können auf einem Kreis angeordnet werden, wobei die Dimensionen auf dem Kreis exakt gleiche Abstände

2 Streng genommen handelt es sich bei den Personorientierungen nicht um Dimensionen, sondern um Typen in einem zweidimensionalen (nicht sechsdimensionalen) Raum (Tracey & Sodano, 2013).