

Technische Universität Darmstadt
Institut für Soziologie
Prof. Michael Hartmann
Elitebildung im internationalen Vergleich
SS 2005

**Der Zugang zu den Elite-Universitäten der
USA
-
Chancenungleichheit und Mechanismen sozialer
Selektion**

Mandl, Mischa

30.09.2005

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	3
2. Direkte soziale Selektion	4
2.1. Kosten des Studiums.....	4
2.2. Einschätzung des Preis/Leistungs-Verhältnisses	6
2.3. Studiengebühren als offensichtlicher Selektionsmechanismus .	7
3. Wer hat Zugang zu den Elite-Institutionen?	8
3.1 Soziale Zusammensetzung	8
3.2 Vorteile des Besuchs einer Eliteuniversität	8
3.3 Definitionen von Leistung und Fairness	10
4. Indirekte soziale Selektion – Kulturelles Kapital und Habitus.....	12
4.1 Familiensituationen.....	13
4.2 Erziehungsstrategien	14
4.3 Wohnsituationen	15
5. Fazit.....	15
Literaturverzeichnis.....	17

1. Einleitung

Überdurchschnittlich hohe Studiengebühren, eine sehr selektive Auswahl der Studenten durch die Universitäten und eine Spitzenposition in der hierarchisierten Hochschullandschaft sind Kernmerkmale der privaten, selektivsten Elite-Universitäten der Vereinigten Staaten, zu denen beispielsweise bekannte Vertreter wie Harvard, Princeton, Yale oder das Massachusetts Institute of Technology gehören.

Im Folgenden sollen die genannten charakteristischen Merkmale in Hinblick auf soziale Selektivität näher beleuchtet werden.

Der erste Hauptteil dieser Arbeit beschäftigt sich mit den überdurchschnittlich hohen Studiengebühren und gibt einen Einblick in die Situation an den Elite-Institutionen. Die zeitliche Entwicklung der Studiengebühren, die sich daraus ableitenden finanziellen und sozialen Konsequenzen für die Studierenden sowie deren subjektive Beurteilung des Preis/Leistungs-Verhältnisses werden in diesem Abschnitt näherer Betrachtung unterzogen und die finanzielle Selektion als direkter und offensichtlicher sozialer Auslesemechanismus thematisiert.

Im zweiten Teil wird der Fokus auf die soziale Zusammensetzung der Studenten an den Eliteuniversitäten und auf die Vorteile des Besuchs einer solchen gelegt. Außerdem wird darauf eingegangen, wie Leistung und Fairness im Aufnahmeprozess zum einen von den verantwortlichen admission officers und zum anderen von der amerikanischen Öffentlichkeit bewertet und definiert werden.

Der dritte Teil beleuchtet, welche Hürden, Vorteile und Nachteile bei einer solchen Definition von Fairness zu berücksichtigen sind. Als indirekter, weniger offensichtlicher sozialer Auslesemechanismus wird hier die Selektion anhand kultureller Merkmale betrachtet, also eine soziale Selektion aufgrund unterschiedlichen kulturellen Kapitals und Habitus.

Angesichts des im zweiten Abschnitt behandelten Einflusses auf das spätere Leben und die Karriere der Absolventen von Elitehochschulen ist es wichtig, den Zugang zu diesen Elite-Universitäten unter der Fragestellung zu untersuchen, inwiefern hierbei Chancenungleichheiten bestehen. Zusätzlich dazu ist durch die neuesten Entwicklungen im deutschen Bildungswesen, wie der geplanten oder teilweise bereits konkret umgesetzten Einführung von generellen Studiengebühren, der Hierarchisierung der Hochschulen durch die so genannte Exzellenzinitiative sowie der Diskussion um die Auswahl der Studenten durch die Universitäten, eine derartige Betrachtung US-amerikanischer Verhältnisse von doppeltem Interesse, da diese bei den erwähnten Prozessen häufig als Vorbild genannt werden, aber auch unabhängig davon einen lehrreichen Einblick bieten können, welche Folgen ein derartiger Umbau unter Umständen mit sich bringen kann.

2. Direkte soziale Selektion

2.1. Kosten des Studiums

Die durchschnittlichen Kosten für das Studium an einer der selektivsten Top-Institutionen sind außerordentlich hoch. Die Gesamtgebühr inklusive Studiengebühren sowie Kost und Logis belief sich in den Jahren 1997/98 auf ca. \$29.000 pro Jahr (Greene 2000, S. 65) und ist mittlerweile auf ca. \$35.000 bis \$50.000 pro Jahr angestiegen (Hartmann 2004, S.125), was eine anhaltende Kostensteigerung deutlich über der Inflationsrate bedeutet. Verglichen mit den Gesamtkosten von ca. \$10.000, die im Jahr 1982 von den Elite-Universitäten verlangt wurden, handelt es sich um mehr als eine Verdreifachung der Kosten innerhalb der letzten 20 Jahre. Während die durchschnittlichen Studiengebühren an privaten Colleges 1997/98 um die \$10.500 betragen, verlangten die Top-Institutionen mehr als \$22.000 pro Jahr (Greene 2000, S.65) und haben ihre Studiengebühren bis zum Jahr 2004 auf teilweise deutlich über \$30.000 erhöht (vgl. The College Board 2004).

Aufgrund der hohen Preise werden über 50% der Studenten an Elite-Universitäten finanzielle Hilfen zur Verfügung gestellt; ein Anteil, der deutlich über dem der öffentlichen Institutionen mit ca. 36% liegt (vgl. Greene 2000). An den finanzstärksten Institutionen zeigen sich diese Finanzhilfen teilweise in Form so genannter „need-blind admissions“, bei denen die finanzielle Situation eines Bewerbers und die nötige finanzielle Hilfe erst nach Bestehen der Aufnahmeprüfungen abgewogen werden, also für die Tests keine Rolle spielen.

Durch die stetig erhöhten Gebühren oberhalb der Einkommenssteigerung entsteht eine Aufwärtsspirale: Erhöhen die Colleges ihre Studiengebühren, führt dies dazu, dass größere Finanzhilfen an einen größeren Anteil der Studenten zur Verfügung gestellt werden müssen, was dann wiederum zur Erhöhung der Studiengebühren führt, um diese erhöhten Ausgaben zu kompensieren. (vgl. ebd. S.66). Ohne massive Spendenaktionen zur Beschaffung von Finanzmitteln seitens der Colleges würde der momentane Umfang an Finanzhilfen, damit verknüpft die need-blind admissions, für Studenten stark zurückgehen.

Das generelle Gewicht der Studienfinanzierung wird mittlerweile auf staatliche Darlehen und Campus- oder Nebenjobs gelegt, um die Ausgaben der Colleges und Universitäten für Finanzhilfen zu minimieren, die eigene Solvenz zu sichern und die Bezahlung der Gebühren zu ermöglichen; „there is no other way to close the gap between the total costs and the resources available to over half the admitted students“ (ebd. S.68). Der überarbeitete „Higher Education Act“ von 1992 hat die Kreditnahme für Studenten stark vereinfacht, so z.B. durch Darlehen mit speziellen, moderaten Zinssätzen und teilweiser Übernahme der

Zinszahlung. Seitdem nimmt sowohl das Verhältnis von Darlehen gegenüber Stipendien/Zuschüssen als auch die Durchschnittverschuldung der Studenten zu, die, bedingt durch die zunehmende Gebührenhöhe, von ca. \$11.000 im Jahr 1996 alleine unter Studierenden der privaten Institutionen (ebd. S.72) auf mittlerweile ca. \$30.000 unter sämtlichen Studenten, also auch solcher an sehr viel günstigeren staatlichen Institutionen, angestiegen ist (Hartmann 2004, S.126). Die genannte Durchschnittverschuldung lässt zudem Darlehen anderer möglicher Quellen wie zum Beispiel Hypotheken außer Acht, die die Familien der Studenten zu deren Unterstützung eventuell auf sich geladen haben. Das Resultat der steigenden Verschuldung ist, dass fast die Hälfte der Studenten das Abbezahlen ihrer Schulden als eine der Hauptsorgen des Campuslebens benennt, während bei der Bewerbung und dem letztendlichen Entscheiden für eine Institution Faktoren wie der Name und das Prestige der einzelnen Universitäten oder Colleges gewichtigere Entscheidungsgrößen darstellten. Es zeigt sich der Ausstrahlungseffekt der prestigeträchtigen Elite-Institutionen: „Getting into an elite school mattered more than worrying about how to pay for it“ (Greene 2000, S.69).

Gleichzeitig steigt durch den erhöhten Bedarf an Campus- und Nebenjobs die Arbeitszeit der Studenten. So hat sich die nötige Arbeitszeit für Campusjobs innerhalb der letzten 20 Jahre verdoppelt: „Students who might have worked ten hours a week in 1979 are now required to work as many as twenty hours“ (ebd. S.66). Campusjobs tragen finanziell allerdings nur einen geringen Teil zum Begleichen der Kosten bei, weswegen viele Studenten bereits länger arbeiten als es die offiziell geregelten Stundenzahlen vorsehen oder mehreren Jobs nachgehen, was auf Kosten der Studienzeit, des verfügbaren Schlafes oder anderweitiger Aktivitäten wie beispielsweise Sport geht und sich damit letzten Endes negativ auf die persönlichen akademischen Leistungen auswirkt. Generell nimmt mit fortschreitender Dauer des Studiums die Zahl derjenigen Studierenden deutlich zu, die bezahlten Jobs nachgehen, da viele Studenten nach einiger Zeit ihres Studiums vor dem Problem stehen, höhere Kosten als zunächst angenommen begleichen zu müssen, und zudem häufig der Großteil der verfügbaren Ressourcen innerhalb der ersten Studienjahre aufgebraucht wird: „For women, the percentage who work goes from 42% of freshmen to 70% of seniors. For men, the increase is from 35% to 56%“ (ebd. S.70).

All die angeführten Aspekte - höhere Studiengebühren, die größere Anzahl und der breitere Umfang an Darlehen und daraus folgende finanzielle Verpflichtungen, längere Arbeitszeiten in Campus- oder Nebenjobs - führen zu einem gestiegenen und weiterhin steigenden Level an Stress und finanzieller Sorge unter den Studenten, sofern sie ihr Studium zu weiten Teilen durch

Darlehen und Nebenjobs finanzieren müssen und nicht aus finanzstarken Familien stammen, für die die Finanzierung eines derartigen Studiums eine geringere Belastung darstellt. Außerdem bestimmen die Studienkosten und die mit ihnen verbundenen Sorgen und finanziellen Verpflichtungen das zukünftige Leben der Studenten sowie deren Entscheidungen: Studierende, die vielleicht eine Zukunft im öffentlichen oder sozialen Sektor, im Bildungs- oder Erziehungsbereich geplant hatten, geben diese Pläne unter Betrachtung ihrer Verschuldung teilweise zugunsten besser bezahlter Arbeitsplätze auf, was schließlich nicht nur die einzelnen Individuen, sondern auch die gesamte Gesellschaft betrifft.

2.2. Einschätzung des Preis/Leistungs-Verhältnisses

Die akademische Qualität wird von knapp 61% der Studenten an Elite-Universitäten oder Elite-Colleges mit „exzellent“ oder „sehr gut“ bewertet (Greene 2000, S. 73). Zwar handelt es sich dabei auf den ersten Blick um eine relativ hohe Quote, doch betrachtet man die Tatsache, dass es sich hierbei um die selektivsten und besten Institutionen mit höchstem Konkurrenzfaktor handelt, die überdurchschnittlich hohe Preise verlangen und erstklassiges Prestige aufweisen, so relativiert sich dieser Wert und es stellt sich die Frage, warum 39% der Studierenden mit der akademischen Qualität ihrer Einrichtungen mehr oder weniger unzufrieden sind, obwohl bei der Auswahl ihrer zukünftigen Universitäten oder Colleges sicherlich sämtliche 100% der Studenten davon ausgehen, für ihr Geld auch den entsprechenden Gegenwert zu erhalten. Als Erklärung für ihre Enttäuschung beklagen Studenten beispielsweise, die Institutionen seien „more concerned here with tuition for the college than the convenience of the students“, es herrsche aufgrund der astronomischen Gebühren so genannte „grade paranoia“ und es bestünde der Eindruck, man bekäme die gleiche Qualität an Bildung auch an preiswerteren Colleges oder Universitäten, die allerdings nicht über die prestigeträchtigen Namen der Elite-Institutionen verfügen.

Die Qualität von Kost und Logis hingegen wird nur von 26% der Studenten als „exzellent“ oder „sehr gut“ beschrieben, 32% der Studenten bewerten sie sogar mit „kaum befriedigend“ oder „schlecht“ (ebd. S.74ff). Bemängelt werden Abwechslungslosigkeit der Mahlzeiten, allgemein schlechte Qualität des Essens, zu stark eingeschränkte Privatsphäre sowie generell unbefriedigende Wohnverhältnisse. Letzteres lässt sich zum einen durch die erhöhte Popularität der Top-Universitäten erklären, deren Studenten normalerweise auf dem Campus wohnen, und die dazu geführt hat, dass eine größere Anzahl Studenten aufgenommen werden als zunächst erwartet wurde, was sich in einer

gesteigerten Nachfrage nach Unterkünften äußert, die nicht immer zur Verfügung stehen, sowie zum anderen durch unzureichende Instandhaltung der Unterkünfte. Die Verschlechterung der Wohnbedingungen führt zu einer verstärkten studentischen Abwanderung vom Campus hin zu „off-campus living“, „where they feel they are in control of their personal well-being“ (ebd. S.77). Dies zeichnet ein sehr ernüchterndes Realitätsbild der sozialen und erzieherischen Ideale, die durch das gemeinsame Wohnen, Essen und Kommunizieren auf dem Campus eigentlich verfolgt werden sollen.

Ein Teil der geäußerten Unzufriedenheit „is often an outlet for the stress of work“ (ebd. S.75), sollte jedoch nicht ausschließlich darauf beschränkt werden. Gerade für Studenten, die eventuell das erste Mal für längere Zeit von Zuhause entfernt leben, wirkt sich ihrerseits die Zufriedenheit oder Unzufriedenheit mit den Umgebungsbedingungen stark auf die Gesamtzufriedenheit bzw. Lebensqualität aus.

Bei beiden Bewertungs-Gebieten, also sowohl der akademischen Qualität als auch der Qualität von Kost und Logis, zeigt sich erneut der bereits zuvor erwähnte Ausstrahlungs- oder Prestigeeffekt der Elite-Universitäten: „I don't think I am getting any better an education than at a state school. The only thing my money is buying is ,the name' of the school and its reputation“ (vgl. ebd. S.73f).

2.3. Studiengebühren als offensichtlicher Selektionsmechanismus

Studiengebühren werden an dieser Stelle als offensichtlicher Selektionsmechanismus bezeichnet, weil die Gebühren als solche für jeden offensichtlich erkennbar sind und in der öffentlichen Debatte um soziale Selektion in der Hochschullandschaft meist als erstes – oder als einziges – genannt und als potentieller Selektionsmechanismus aufgegriffen werden. Studiengebühren sind somit derjenige Selektionsmechanismus, der sofort ins Auge springt.

Anhand der präsentierten Daten wird deutlich, dass die steigenden Kosten der Eliteinstitutionen zunehmend selektiv wirken und „potentielle Bewerber aus der Arbeiterklasse oder den breiten Mittelschichten [...] dadurch auf jeden Fall weit stärker [abschrecken] als die Kinder aus wohlhabenden Familien“ (Hartmann 2004, S.126). Durch die Macht und den Ausstrahlungseffekt ihres Namens und ihres Prestiges sind diese Institutionen allerdings imstande, derartige Preise von denen, die es sich leisten können oder die enorme Verschuldung dafür in Kauf nehmen, tatsächlich zu verlangen, weil die aus dem Prestige resultierende Verlockung der Top-Institutionen derart groß ist und ihr Besuch sich positiv auf die spätere Karriere auswirkt.

Zwar wurden in neuester Zeit beispielsweise in Harvard, Princeton und Yale Bestrebungen unternommen, diesem direkten Selektionsmechanismus zu begegnen, indem man durch spezielle Zuschüsse oder (Teil-)Stipendien sowie das generelle Anwenden von need-blind admissions bis hin zum kompletten Erlass der Gebühren bei bestimmter finanzieller Situation bemüht ist, mehr Studenten aus finanzschwachen Familien an die Eliteuniversitäten zu holen (vgl. Unger 2005 und Evers 2005), jedoch hat dies keine Auswirkungen auf die indirekte soziale Selektion, die in Kapitel 4 angesprochen werden wird.

3. Wer hat Zugang zu den Elite-Institutionen?

3.1 Soziale Zusammensetzung

Trotz bestehender affirmative actions, also Fördermaßnahmen zugunsten von Minderheiten, zeigen die Daten sozialer Zusammensetzung der Studentenschaft an Elite-Universitäten einen hohen Grad sozialer Exklusivität und erlauben Rückschlüsse auf die soziale Selektivität im Aufnahmeprozess: „Access to selective colleges is highly skewed by race and ethnicity, although not as much as by socioeconomic status“ (Carnevale/Rose 2004, S.106). Afro- und Hispano-Amerikaner, mit einem Anteil von 15% bzw. 13% aller 18-Jährigen (1995), stellen nur 6% der Erstsemester-Studenten an den 146 selektivsten Elite-Universitäten und sind damit beträchtlich unterrepräsentiert. Am stärksten sozial selektiv wiegt jedoch der soziökonomische Status: 74% der Studierenden an den Top-Universitäten mit höchster Selektivität stammen aus Familien des obersten sozioökonomischen Quartils der Bevölkerung und nur 3% bzw. 9% der Studenten an diesen Institutionen kommen aus den untersten 25% bzw. 50% der sozioökonomischen Skala. Die obere Hälfte der sozioökonomischen Schichten stellt somit einen Anteil von 91% an der Studentenschaft der exklusivsten Institutionen (vgl. Carnevale/Rose 2004) und ist damit deutlich überrepräsentiert.

3.2 Vorteile des Besuchs einer Eliteuniversität

Der Besuch eines hochselektiven Colleges oder einer hochselektiven Universität bringt verschiedene Vorteile und Begünstigungen mit sich, in deren Hinblick es besonders wichtig erscheint, soziale Chancenungleichheiten beim Zugang zu diesen Institutionen zu untersuchen.

Eine höhere Abschlussquote der Studenten ist einer dieser Vorteile: Die 146 selektivsten Top-Institutionen weisen mit 86% die deutlich höchsten Abschlussquoten auf, verglichen mit 71%, 61% und 54% der drei restlichen Kategorien weniger selektiver Colleges und Universitäten. Das bedeutet, „86

percent of students who initially enrolled in the 146 top-tier colleges ended up with bachelor's degrees" (Carnevale/Rose 2004, S. 107). Diese Differenz lässt sich nicht alleine durch unterschiedliche Leistungsfähigkeit der jeweiligen Studenten erklären, sondern bleibt auch bestehen, wenn die Abschlussraten nach SAT-Ergebnis aufgeschlüsselt betrachtet werden: „Students at top-tier colleges [höchste Selektivität, MM] are more likely to complete their degree than students in the fourth-tier colleges [geringste Selektivität, MM] with similar college entrance exam scores" (ebd. S.107). So nimmt beispielsweise die Abschlussquote derjenigen Studenten, die im SAT über 1300 Punkte erzielt hatten, mit sinkender Selektivität der Colleges von 96% über 90% und 78% auf 68% ab. Gerade hier würde man zunächst eigentlich das Gegenteil erwarten, nämlich dass es Studenten mit gleichen SAT-Werten an den weniger exklusiven Colleges leichter fallen müsste, einen Abschluss zu erhalten. Dies ist offensichtlich nicht der Fall. Die Selektivität der Colleges hat demzufolge belegbare Auswirkung auf die Abschlussquoten ihrer Studenten. „It is hard to determine empirically why the top-tier colleges have higher graduation rates than less selective colleges" (ebd. S.108); mögliche Erklärungen sind die Atmosphäre untereinander und die hohen Erwartungen an Top-Colleges, die einen höheren Arbeitseinsatz der Studenten hervorrufen, bessere und umfassendere Betreuung, finanzieller Druck durch Verschuldung, oder spezielle Unterstützung der Studenten, um aus Gründen des Prestiges keine allzu hohen Durchfall- oder Abbrecherquoten zu erzeugen. Der sozioökonomische Status der Herkunftsfamilien spielt für die Abschlussquoten neben der Selektivität der Institution ebenfalls eine gewichtige Rolle: Studenten aus Familien des untersten sozioökonomischen Quartils weisen eine Abschlussrate von nur 55% auf, wohingegen 73% derjenigen aus Familien des obersten sozioökonomischen Quartils ihren Abschluss machen (ebd. S.109, Tab. 3.3).

Studierende aus Familien mit niedrigerem sozioökonomischen Status sind folglich doppelt benachteiligt, da sie zum einen an Elite-Institutionen deutlich unterrepräsentiert sind (vgl. Abschnitt 3.1) und zusätzlich größere Schwierigkeiten haben, ihren Abschluss zu erlangen, selbst wenn sie an Top-Universitäten aufgenommen wurden.

Ein weiterer Vorteil des Besuchs eines hochselektiven Colleges ist der bessere Zugang zu höheren, weiterführenden Abschlüssen. Während an den selektivsten Colleges mit einem Anteil von 48% fast die Hälfte aller Studenten, die einen SAT-Wert von über 1200 Punkten aufweisen, ihr Studium an einer graduate school fortsetzt, nimmt dieser Anteil mit sinkender Selektivität bis auf 26% ab: „In terms of going on to graduate school, the level of selectivity of colleges has a positive effect on students with similar SAT scores" (ebd. S. 110 und Tab. 3.4).

Der dritte bedeutende Vorteil, den der Besuch einer hochselektiven Universität mit sich bringt, äußert sich in Form von Lohnprämien auf dem Arbeitsmarkt nach abgeschlossenem Studium, jedoch ist die Forschung auf diesem Gebiet bisher relativ unaussagekräftig und leidet unter unbefriedigender Validität der Ergebnisse. Dies begründet sich zum einen darin, dass die Einkommen von Studenten unterschiedlich selektiver Universitäten in den bestehenden Erhebungen meist lediglich zu Anfang der Karriere verglichen werden, sowie zum anderen, weil schwer zu beurteilen ist, inwiefern solcherlei Lohnprämien auf Effekte der Universitäten oder die persönlichen Leistungen der Studenten zurückzuführen sind. So beobachten die verfügbaren Studien einen positiven Lohnunterschied von 5-20% bei Absolventen hochselektiver Einrichtungen im Vergleich zum Lohn gleichermaßen qualifizierter Personen, die eine weniger selektive Institution besucht haben (vgl. ebd. S111ff).

Höhere Abschlussquoten unter den Studenten, ein besserer Zugang zu weiterführenden graduate schools, ein Lohnbonus auf dem Arbeitsmarkt sowie nicht zuletzt das Prestige der exklusiven Universitäten und Colleges sind zweifelsohne Gründe, den Zugang zu derartigen Institutionen möglichst fair zu gestalten, um soziale Ungleichheiten zu verhindern.

3.3 Definitionen von Leistung und Fairness

Grundlegende Vorstellung der für die Zulassung verantwortlichen admission officers ist, dass die Aufnahme an eine der jeweiligen Institutionen unter dem Kriterium der persönlichen Leistung zu erfolgen hat. Ein Teil der admission officers geht hierbei, entgegen der traditionellen Sicht, von einem dynamischen Konzept der Leistung aus, bei dem für die Zulassung nicht ausschließlich nach standardisierten Testergebnissen ohne Blick auf familiären und sozioökonomischen Hintergrund ausgewählt werden sollte, sondern auch danach, welchen Hindernissen oder Nachteilen ein Bewerber gegenüberstand, die er zu überwinden hatte: „We should consider what a student has had to overcome in order to qualify for a competitive selection process. Not all students have had the same educational opportunities“ (The College Board 1999, zitiert nach Carnevale/Rose 2004, S.115), weswegen die individuell zu überspringenden Hürden bis zur Collegebewerbung bereits sehr unterschiedlich sind. Ein solcherlei dynamisches Konzept würde nicht nur zum Ausgleich vergangener Ungleichheit beitragen, sondern außerdem diejenigen belohnen, die trotz der vorhandenen Hürden die Ausdauer und Bestimmtheit demonstrierten, diese zu überwinden, was folglich mit dem geforderten Kriterium der persönlichen Leistung konform ginge.

Die tatsächlichen Aufnahmetrends zeigen ein teilweise gegenteiliges Bild. Zwischen 1992 und 2000 ging der Anteil der Colleges, die bei der Aufnahme aktiv Studenten aus Minderheiten rekrutieren, von 67% um 16 Prozentpunkte auf 51% zurück, teilweise bedingt durch eine ablehnende Haltung gegenüber affirmative actions, die den stärksten Einfluss auf öffentliche Colleges ausübte. „The number of colleges that recruit economically disadvantaged students is generally a little more than half of those that recruit minorities“: Ihr Anteil ging von 35% um 2 Prozentpunkte auf 33% zurück (Carnevale/Rose 2004, S.118ff und Tab. 3.5). Obwohl der Anteil der Colleges, die Finanzhilfen an einmal aufgenommene Studenten aus Minderheiten oder sozioökonomisch benachteiligten Familien gewähren, zwischen 1979 und 2000 angestiegen ist (vgl. ebd. Tab. 3.6), machen diese Finanzhilfen trotzdem noch einen geringeren Anteil aus als solche für beispielsweise Athleten oder Studenten mit nicht-akademischen Talenten. Zugleich hat im selben Zeitraum die Zahl der Colleges zugenommen, die Finanzhilfen in Form so genannter „no-need awards“ an Studenten ausgeben, deren Familien keine Finanzhilfen benötigen.

Wie bereits die zuständigen admission officers formuliert auch die amerikanische Öffentlichkeit die Vorstellung, dass die Aufnahme an eine Institution und die Möglichkeit zu höherer Bildung unter dem Kriterium der persönlichen Leistung zu erfolgen haben. Die meisten Befragten gehen dabei von einer kontextuellen Definition akademischer Leistung aus, die benachteiligende Faktoren wie zum Beispiel den sozioökonomischen Status berücksichtigt, vergleichbar mit dem dynamischen Leistungs-Konzept der admission officers. Verfahren, die größeres Gewicht auf soziale oder ökonomische Umstände der Studenten als auf deren akademische Leistung legen, werden größtenteils abgelehnt, aber unter gleichermaßen qualifizierten Studenten sollten laut Meinung der meisten Befragten diejenigen aus Familien mit niedrigem sozioökonomischem Status begünstigt werden: „Almost two-thirds of Americans favor preferences for equally qualified low-income students over higher-income students. About one-third favor preferences for low-income students even when they have slightly lower grades and test scores compared with students from high-income families“ (ebd. S.122). Allerdings gibt es Unterschiede in den Antworten zu verzeichnen, wenn diese nach Familieneinkommen kategorisiert werden: Während 73% der Befragten aus Familien mit einem Einkommen von unter \$30.000 einem gleichermaßen qualifizierten Studenten mit niedrigem sozioökonomischem Hintergrund den Vorzug geben würden, wären es nur 60% der Befragten aus Familien mit einem Einkommen von über \$50.000.

Die Öffentlichkeit legt Wert auf ökonomische, soziale und ethnische Vielfalt an den Universitäten und Colleges, die als zentraler Faktor für soziale

Aufstiegsmöglichkeiten identifiziert werden. Verfahren, die diese Vielfalt und soziale Mobilität unterstützen, wie beispielsweise verstärkte finanzielle Förderung, werden befürwortet; 42% der Befragten würden sogar einer Steuererhöhung zustimmen (ebd. Tab. 3.13).

Generell sind 93% der Befragten der Meinung, „we should help people who are working hard to overcome disadvantages and succeed in life“ (ebd. Tab. 3.9). Welche Hürden und Nachteile in dieser Hinsicht zu beachten wären, wird im folgenden Kapitel behandelt.

4. Indirekte soziale Selektion – Kulturelles Kapital und Habitus

Am stärksten benachteiligt sind diejenigen Jugendlichen aus Familien mit niedrigem sozioökonomischem Status und niedrigem formalen Bildungslevel. Ihnen stehen die Kosten der höheren Bildung, ein mit in der Regel vergleichsweise weniger kulturellem Kapital ausgestatteter familiärer Hintergrund, eine nachteilige Wohnsituation wie ärmere Wohngegenden sowie eine wahrscheinlich schlechtere Qualität der besuchten Schulen gegenüber: „Youth in higher-income families with college-educated parents are doubly privileged. They find college, especially the more expensive highly selective colleges, more affordable. More important, their childhood and adolescent development are nested in neighborhoods, high-quality schools, and home environments that provide the necessary social support, encouragement, and information to smooth their progress toward college“ (Carnevale/Rose 2004, S.127). Es zeigt sich eine starke Korrelation zwischen sozioökonomischem Status und den erzielten SAT-Werten: Beispielsweise stammen zwei Drittel aller Studierenden mit SAT-Werten von über 1300 Punkten aus dem obersten sozioökonomischen Quartil, während nur 3% von ihnen aus dem untersten sozioökonomischen Quartil kommen (ebd. Tab. 3.14). Hinzu kommt aufgrund der Wohnsituation eine tendenzielle Abgrenzung zwischen Schülern aus Familien unterschiedlicher sozioökonomischer Status, da Schüler mit hohem sozioökonomischem Hintergrund in der Regel „high-income“ Schulen besuchen, die erfolgreicher Zugang zu und Vorbereitung auf Colleges verschaffen, während Schüler mit niedrigem sozioökonomischen Hintergrund mit großer Wahrscheinlichkeit eine „low-income“ Schule besuchen. „The separation of high and low socioeconomic status students, both among and within high schools, also reduces the positive ‚peer effects‘ that come from mixing youth with different social characteristics“ (vgl. ebd. S.130ff). Dementsprechend bewerten 83% der Amerikaner das Aufwachsen in einer einkommensschwachen Familie

und 85% den Besuch einer High School niedriger Qualität als Nachteil (ebd. Tab. 3.7).

Der steigende Zusammenhang zwischen Bildung und Einkommen erzeugt zudem eine gewisse Generationen-Kontinuität: Hohe Bildung der Eltern führt in der Regel zu höherem Einkommen, das erhöhte Verfügbarkeit und Investition von ökonomischem und kulturellem Kapital in die Kinder ermöglicht sowie feste, als selbstverständlich erachtete Erwartungen über deren Bildungsweg produziert, was die Schulleistungen der Kinder beeinflusst und einen speziellen Habitus ausbildet. „Those who are most ready are more likely to enroll and to graduate. Those who graduate tend to get good jobs with long-term earnings potential“ (ebd. S.129). Auf diese Weise setzt sich der Kreislauf in der nächsten Generation fort.

Ein entsprechender Habitus kann für die Aufnahme an einer der Elite-Universitäten von wichtiger Bedeutung sein, da bei Bewerbern „nicht nur nach denjenigen [gesucht wird], die die besten Testergebnisse aufzuweisen haben, sondern vor allem nach Persönlichkeiten, die einen ‚Gewinn‘ für die Universität darstellen. Die Persönlichkeit des Kandidaten ist also letztlich ausschlaggebend“ (Hartmann 2004, S.127).

4.1 Familiensituationen

Die jeweiligen Familiensituationen der Studenten stellen einen weiteren vor- oder nachteiligen Faktor in Bezug auf die akademischen Leistungen dar: „Research has shown that experiences accumulated within the home environment exert a powerful influence on children’s social, emotional and intellectual development“ (Massey 2003, S.46). „It is thus important to consider differences in the home environment as possible sources of racial and ethnic variation in later academic performance“ (ebd. S.47).

Kinder weißer Hautfarbe stammen in der Regel aus wohlhabenden Haushalten mit zwei Elternteilen, von denen ein geringerer Anteil der Mütter einer Vollzeitarbeit nachgeht als in allen anderen präsentierten Gruppen.

Für Kinder asiatischer Herkunft gilt ähnliches: Sie stammen in der Regel ebenfalls aus wohlhabenden Haushalten mit zwei Elternteilen, von denen ein geringer Anteil der Mütter einer Vollzeitarbeit nachgeht.

Zwei-Eltern-Haushalte sind bei Kindern schwarzer Hautfarbe hingegen zu einem signifikant geringeren Anteil vorhanden. Viele dieser Haushalte sind in schlechter oder bescheidener ökonomischer Lage und der Großteil der Mütter ist vollzeitbeschäftigt.

Die Familienverhältnisse von Kindern lateinamerikanischer Herkunft sind in dieser Hinsicht zwischen denen von Schwarzen und Weißen einzuordnen: Etwa

ein Drittel der Kinder stammt aus Familien mit nur einem Elternteil, viele der Haushalte sind in schlechter ökonomischer Lage.

Ausgehend von potentiell möglichen 488 Stunden monatlicher elterlicher Investition in ihre Kinder ergeben sich nach Abzug der entsprechenden unterschiedlichen Familien- und Beschäftigungsverhältnisse große Differenzen in der jeweiligen Zeitspanne, die Eltern in ihre Kinder investieren können: „The total investment of parental time would be reduced to around 370 hours per month for whites and 374 for Asians, decreases of around 25% from the maximum potential. Latinos, in contrast, would experience a 31% reduction in parental time to 338 hours per month, and black parental time would drop by 51%, to just 237 hours per month“ (ebd. S.49). Kinder afro- oder hispano-amerikanischer Herkunft sind folglich durchschnittlich am stärksten benachteiligt. Dementsprechend bewerten 80% der Amerikaner das Aufwachsen mit nur einem Elternteil, und circa 50% der Befragten eine afro- oder hispano-amerikanische Herkunft als Nachteil (Carnevale/Rose Tab. 3.7).

4.2 Erziehungsstrategien

In Hinblick auf Habitus und die unterschiedliche Akkumulation kulturellen Kapitals, die zusammen potentielle Schulerfolge beeinflussen, spielen neben der Quantität der verfügbaren elterlichen Zeit auch die verschiedenen Erziehungsstrategien eine Rolle: „It is not simply the *quantity* of parental time that matters, but also the *quality*. What parents actually do with children and how they do it are very important in determining social, behavioral, and cognitive outcomes“ (Massey 2003, S.52). Es zeigen sich teilweise starke Unterschiede in den Erziehungsstilen der einzelnen Gruppen bezüglich des Einflusses auf die Bildung von „Human Capital“, kulturellem Kapital und sozialem Kapital, sowie in Bezug auf die Förderung intellektueller Unabhängigkeit der Kinder, die Anwendung und Strenge von Disziplin als auch den Einsatz von Schuldbewusstsein und Scham (vgl. Massey 2003). So sind zum Beispiel Weiße im Vergleich zu allen anderen Gruppen am deutlich stärksten bei der Bildung von so genanntem „Human Capital“ ihrer Kinder involviert, definiert als „skills and abilities that make a person more productive and more valuable economically, the classic example being education“ (ebd. S.53), und weisen den geringsten Grad an Disziplin in der Erziehung auf. Die bestehenden Unterschiede in den Erziehungsstrategien sind sicherlich nicht ohne Einfluss auf die Schulleistungen der Kinder und spiegeln zweifellos teilweise sozioökonomische Unterschiede, vergangene oder immer noch präsente Diskriminierung, die verfügbare elterliche Zeit (vgl. Kapitel 4.1) und den Status der Wohnsituation wider, wobei die

Wohnsituation selbst als verdinglichter Sozialraum (vgl. Bourdieu 1997) wiederum durch den sozialen Status oder Diskriminierung beeinflusst ist.

4.3 Wohnsituationen

Studenten weißer Hautfarbe und Studenten asiatischer Herkunft wuchsen in der Regel in gutsituierten Wohnvierteln mit einem geringen Grad an sozialen Problemen (Obdachlose, Gangs, Drogen, etc.) und wenig Kriminalität (physische Gewalt, Schießereien, etc.) auf (vgl. Massey 2003) und haben aufgrund ihrer Wohnsituation mit großer Wahrscheinlichkeit Zugang zu den bereits zuvor erwähnten „high-income high schools“ (vgl. Kapitel 4), wohingegen Latinos und Schwarze große Unterschiede in der Wohnsituation aufweisen, je nachdem, ob sie aus einem „*integrated neighborhood*“ mit weniger als 30%, einem „*mixed neighborhood*“ mit 30%-69% oder aus einem „*segregated neighborhood*“ mit über 70% Minderheitenanteil stammen: Während diejenigen Studenten einer Minderheit aus *integrierten* Wohnvierteln praktisch die gleichen Wohnverhältnisse wie Weiße und Asiaten vorfanden, kamen 30% der Latinos und 60% der Schwarzen aus ärmeren Minderheitenvierteln (davon etwas mehr als die Hälfte stark isolierte Minderheitenviertel) mit weit höherer sozialer Problem- und Kriminalitätsrate (Massey 2003, S.82ff) und wuchsen unter gänzlich anderen Bedingungen auf. Der entscheidende Kontrast ist folglich nicht der zwischen der weißen Mehrheit und den verschiedenen Minderheiten, sondern der zwischen den Stufen der Isolation von Minderheiten, die auch mit Diskriminierung zu kämpfen haben: „Over the past several decades, black segregation has interacted with broader structural transformations in society to concentrate poverty disproportionately in black communities“ (ebd. S.82). Ähnliches lässt sich bei der Konzentration ärmerer Minderheiten auf „low-income high schools“ beobachten: „[...] the isolation of low-income minorities [an low-income high schools, MM] is compelling evidence of the persistence of racial stigma“ (Carnevale/Rose 2004, S.135). Abgrenzung und Isolation sind stark benachteiligende Faktoren in Hinsicht auf die Entwicklung der Jugendlichen und deren Bildungsweg: „Residential segregation is important because where one lives strongly determines the opportunities and resources at one’s disposal, and hence, substantially influences one’s life chances“ (ebd. S.70).

5. Fazit

Die vorangegangenen Kapitel geben einen Überblick über die verschiedenen Mechanismen sozialer Selektion, die hierfür in eine direkte und eine indirekte Ebene aufgeteilt wurde, und die daraus resultierenden Chancenungleichheiten beim Zugang zu den Elite-Institutionen der USA.

Als Mechanismus direkter Selektion treten die immensen Studiengebühren der Elite-Institutionen auf, die zunehmend selektive Wirkung aufweisen und einen Besuch einer solchen Institution nur noch für diejenigen realisierbar erscheinen lassen, die aufgrund ihres sozioökonomischen Status die verlangten Gebühren bezahlen können oder gewillt sind, teilweise enorme Verschuldung auf sich zu laden. Es handelt sich somit um einen Mechanismus, der direkt anhand finanzieller Ressourcen selektiert. Alleine das Anbieten finanzieller Kredite sorgt nicht für die Sozialverträglichkeit der Gebühren, da die daraus resultierende Verschuldung auf Studenten ärmerer Schichten eine weitaus abschreckendere Wirkung ausübt als auf Studierende finanzstärkerer Schichten.

Faktoren wie der sozioökonomische Status, die familiäre Situation, Unterschiede in der Verfügbarkeit und Vermittlung von kulturellem Kapital, Diskriminierung sowie Ausgrenzung und Isolation sind entscheidende Einflussfaktoren auf die akademischen Leistungen der Jugendlichen und die Entwicklung deren Habitus, der, wie gezeigt wurde, gleich allen anderen Faktoren eine wichtige Rolle bei der Aufnahme an eine Elite-Institution spielen kann, was in dieser Arbeit unter der Bezeichnung indirekter sozialer Selektion subsumiert wurde. Besagter Terminus wurde gewählt, weil diese Selektions- und Einflussfaktoren für den Zugang zu einer Elite-Institution weniger offensichtlich sind, nicht direkt ins Auge springen, nicht *direkt* anhand finanzieller Ressourcen selektieren, in der öffentlichen Diskussion mitunter ignoriert werden und aufgrund formaler Gleichheit der Auswahlkriterien, unter Umständen in Zusammenspiel mit einer Ideologie natürlicher Begabung, schlicht verkannt werden. In Bezug auf diese kulturellen Selektionsmechanismen wird mit einem Zitat Bourdieus geschlossen, welches das Prinzip der kulturellen Selektion verdeutlicht und auf die Chancenungleichheit beim Zugang zu den Elite-Institutionen übertragen werden kann: „Damit die am meisten Begünstigten begünstigt und die am meisten Benachteiligten benachteiligt werden, ist es notwendig wie hinreichend, dass die Schule beim vermittelten Unterrichtsstoff, bei den Vermittlungsmethoden und –techniken und bei den Beurteilungskriterien die kulturelle Ungleichheit [in Hinblick auf kulturelles Kapital und Habitus, MM] der Kinder [...] ignoriert. Anders gesagt, indem das Schulsystem alle Schüler, wie ungleich sie auch in Wirklichkeit sein mögen, in ihren Rechten wie Pflichten gleich behandelt, sanktioniert es faktisch die ursprüngliche Ungleichheit gegenüber der Kultur“ (Bourdieu 2001, S.39).

Literaturverzeichnis

- Bourdieu, Pierre. 1997. „Ortseffekte“. In: *Das Elend der Welt*. Konstanz. S. 159-167
- Bourdieu, Pierre. 2001. *Wie die Kultur zum Bauern kommt*. Hamburg: VSA-Verlag
- Carnevale, Anthony P. / Rose, Stephen J. 2004. "Socioeconomic Status, Race/Ethnicity, and Selective College Admissions". In: Kahlenberg, Richard D. (Ed.), *America's Untapped Ressource: Low Income Students in Higher Education*. New York: Century Foundation Press.
- Evers, Marco. 2005. "Der magische Zyklus von Harvard". In: *UNISpiegel 3/2005*. Online verfügbar unter: <http://www.spiegel.de/unispiegel/studium/0,1518,356593,00.html> (23.09.2005)
- Greene, Howard. 2000. *Inside the Top Colleges*. New York: HarperCollins.
- Hartmann, Michael. 2004. *Elitesoziologie*. Frankfurt/Main: Campus Verlag.
- Massey, Douglas S. et.al. 2003. *The Source of the River*. Princeton: Princeton University Press
- The College Board. 1999. *Toward a Taxonomy of the Admissions Decision-Making Process*. New York: College Entrance Examination Board.
- The College Board. 2004. *Trends in College Pricing 2004*. Online verfügbar unter: http://www.collegeboard.com/prod_downloads/press/cost04/041264TrendsPricing2004_FINAL.pdf (23.09.2005)
- Unger, Andreas. 2005. „Mitleid lohnt sich“. In: *Die Zeit 27/2005*. Online verfügbar unter: <http://www.zeit.de/2005/27/C-US-Unis> (23.09.2005)