Doris Märtin

Ha·bi·tus

Sind Sie bereit für den Sprung nach ganz oben?

campus

Dr. phil. Doris Märtin unterstützt Unternehmen, überzeugend am Markt aufzutreten und mit charakterstarken Texten erfolgreich zu verkaufen. Sie ist Autorin von 18 Büchern über Kommunikation, emotionale Intelligenz und Lebenskunst, Alumna des Deutschen Knigge-Rats und als Sprach- und Stilexpertin in den Medien präsent. Das Thema Habitus fasziniert sie, seit sie beim deutsch-französischen Schüleraustausch das Leben diesseits und jenseits der Mitte erlebt hat – in zwei Gastfamilien, die unterschiedlicher nicht hätten sein können.

Doris Märtin

Habitus

Sind Sie bereit für den Sprung nach ganz oben?

Campus Verlag
Frankfurt/New York

ISBN 978-3-593-50983-9 Print
ISBN 978-3-593-44140-5 E-Book (PDF)
ISBN 978-3-593-44149-8 E-Book (EPUB)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.
Copyright © 2019 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main.
Umschlaggestaltung: Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main.
Umschlagmotiv: © Shutterstock: Victoria Novak
Layout und Satz: Oliver Schmitt, Mainz
Gesetzt aus: Din Next und Minion
Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe, Bad Langensalza
Printed in Germany
www.campus.de

Inhalt

Nur wer abhebt, kann auch fliegen: Wie der Habitus das Leben, die Chancen, den Status bestimmt 9
Zu Höherem geboren 10
Die feinen Unterschiede 11
Das Kapital, das sich ausbauen lässt 14
Oben. Mitte. Unten: Wie die Herkunft den Habitus prägt 17
Und wir können doch aus unserer Haut 20
Was heißt eigentlich ganz oben? 23
Auf ein neues Niveau kommen. Mit den Codes der Eliten. 25

Wissenskapital: Was man kann 27
Alles andere als ohne: Abschlüsse und Zertifikate 29
Wenn das Studium Pflicht ist, was ist dann die Kür? 32
Ohne fachliche Exzellenz ist alles nichts 36
Das Feld identifizieren: Wissen, wo man hinwill 39
Breit gefächerte Interessen weiten den Blick 43
Kreativität heißt: sein Ding durchziehen 47
Karrierewissen: Systeme durchschauen, Abkürzungen kennen . . 51
So setzen Sie zum Sprung nach oben an: Bauen Sie auf allen Ebenen Ihr Wissen aus 56
»Es darf nicht ausschlaggebend sein, wen man kennt, sondern was man kann« 59

Materielles Kapital: Was man hat 63
Die Unterschicht der Oberschicht 64
Und es liegt doch am Kontostand 68

Plötzlich reich ist auch nicht leicht 71
Was Geld mit Menschen macht 75
Die Einstellung zum Geld optimieren 79
Der Millionär von nebenan fährt keinen Luxus-SUV 84
Der Wert des privaten Sicherheitspolster 87
Annehmen: ja. Am Tropf hängen: nein. 90
So setzen Sie zum Sprung nach oben an: Investieren Sie in Ihre Unabhängigkeit 94
»Selbständigkeit ist die Voraussetzung, um reich zu werden« . . . 97

Soziales Kapital: Wen man kennt 101
Die liebe Familie: Der größte Unterschied von allen 103
Erfolg kommt nicht allein von innen: Wie Ihr Umfeld auf Sie abfärbt 109
Die Kunst, dazu zu gehören 112
Cliquen und Klüngel? Oder Freundschaft und Community? . . . 117
Verbindungen sind wertvoll, machen aber viel Arbeit 119
Mentoren, Clubs und Topadressen 124
Online-Reputation: Wer Einfluss will, muss sichtbar sein 129
Macht, Status und Sichtbarkeit: Wie weit der Einfluss reicht 132
So setzen Sie zum Sprung nach oben an: Schaffen Sie Verbundenheit 136
»Absichtslos. Unkompliziert. Das sind die Zugehörigkeits-Zauberworte in der Topliga.« 139

Kulturelles Kapital: Wie man sich abhebt 145
Warum das kulturelle Kapital die wichtigste Währung von allen ist 147
Hummer oder Hummus: Die Soziologie des Geschmacks 152
Bio, Fahrrad, Glücksfall Kind: Status, neu definiert 156
Französisch, Flöte, Fußball? Oder: Griechisch, Geige, Golf? Die winzigen Unterschiede 159
Warum gute Manieren gelebt sein wollen 163

In der Welt zu Hause, in der Region daheim 167
Luxus undercover: Von der Finesse, unterschätzt zu werden 170
So setzen Sie zum Sprung nach oben an: Flügel spreizen, Wurzeln akzeptieren 175
»Alles ist heute viel differenzierter« 178

Physisches Kapital: Wie man Status verkörpert 183
Das Aussehen bestimmt das Ansehen: Wie sich physische Attraktivität lohnt 185
Schön locker oder zugeknöpft steif: Modisch Zeichen setzen . . . 190
Gesund und fit: Der verkörperte Erfolg 194
Operation Schönheit? Oder Leben mit allen Sinnen? Eine Frage der sozialen Identität 200
Der Trend zur individuellen Bestzeit: Darum wurde Marathon zum Lieblingssport der Chefs 203
So setzen Sie zum Sprung nach oben an: Behandeln Sie Ihren Körper als Ihr wichtigstes Kapital 206
»Einem Menschen, der sich elegant bewegt, traut man auch geistige Eleganz zu« 209

Sprachlich-kommunikatives Kapital: Wie man spricht 213
Ausdruck macht Eindruck 215
Sich sprachlich Raum nehmen 219
Sachlich, wohlwollend, lösungsorientiert: Was die Königsklasse der Kommunikation bringt 222
Mitdenken, was akzeptabel ist 227
Wahre Klasse: Klar in der Sache, verbindlich im Ton 232
Smalltalk mit Alphatieren 235
Show, don't tell: Die Sprache der Symbole 239
So setzen Sie zum Sprung nach oben an: Werten Sie sich und andere auf 241
»Jemand, der ganz oben ist, kommuniziert ohne Neid und Bitterkeit« 244

Psychologisches Kapital: Wie man die Dinge anpackt 249

Hohe Ziele, hohe Sicherheit: So kann das Selbst sich optimal entfalten 251

Erfolgsgewissheit: Der verinnerlichte Glaube an sich selbst 255

Noblesse oblige: Sich großzügig zeigen 259

Irgendwas ist immer möglich: Die Wirkkraft eines dynamischen Selbstbilds 262

Das Ego kontrollieren: Warum Anstand nicht von gestern ist . . . 266

Produktiv mit Druck umgehen: Scheitern lernen, Krone richten 270

Jenseits des Ego: Der Lebenswerk-Gedanke 274

So setzen Sie zum Sprung nach oben an: Vervollkommnen Sie Ihre Persönlichkeit 277

»Wer tut, was er liebt, hat den größten Erfolg« 281

Sind Sie bereit für den Sprung nach ganz oben? 287

Danke! 297

Literatur 299

Anmerkungen 301

Register 318

1

Nur wer abhebt, kann auch fliegen: Wie der Habitus das Leben, die Chancen, den Status bestimmt

Der Weltgeist will nicht fesseln uns und engen,
Er will uns Stuf' um Stufe heben, weiten.
Hermann Hesse

Er umgibt Menschen wie eine Aura. Er ist bei Verhandlungen und beim Date dabei, beim Geschäftsessen und in der Wahlkabine, bei der Wohnungsbesichtigung, bei der Kita-Auswahl und im Supermarkt. Er bestimmt, wie Menschen ihr Leben entwerfen, welches Ansehen sie genießen, wie sie denken, wohnen, essen, reden, wie wohl sie sich fühlen, was sie sich zutrauen, welchen Rang sie in der Gesellschaft einnehmen und wie gut sie dem Leben gewachsen sind.

Die Rede ist vom Habitus: der Art, wie wir uns in der Welt bewegen. Jeder hat ihn. Aber nur bei manchen ist der Habitus so ausgebildet, dass er alle Wege ebnet. Bei anderen hemmt er große Sprünge eher, als dass er sie beflügelt. Das lässt sich ändern. Wie? Das erfahren Sie in diesem Buch.

Zu Höherem geboren

Tüpfelhyänen leben in Gruppen mit einer komplexen Sozialstruktur. Angeführt von dominanten Weibchen bilden bis zu hundert Tiere eine hierarchisch gegliederte Gemeinschaft. Für neugeborene Tüpfelhyänen bedeutet das: Was aus ihnen wird, entscheidet sich schon in der Geburtshöhle. Gehört ihre Mutter zur High-Society des Rudels, starten auch die Jungtiere mit besten Aussichten ins Leben. Das haben die Biologen Oliver Häner und Bettina Wachter vom Berliner Leibnitz-Institut für Zoo- und Wildtierforschung in Tansania erforscht. Nach jahrelangen Forschungsarbeiten im Ngorongoro-Krater wissen sie: »Von Geburt an hat der Nachwuchs einer hochrangigen Mutter einen Riesenvorteil.«[1]

Während rangniedrige Hyänenweibchen kurz nach der Geburt ihrer Jungen wieder auf die Jagd gehen, wachsen die Prinzen und Prinzessinnen unter den Jungtieren in der wachsamen Obhut ihrer Mutter auf. Oberklasse-Weibchen erlegen ihre Beute nämlich nicht selbst. Sie las-

sen jagen und nehmen, was sie brauchen, den weniger privilegierten Weibchen der Gruppe ab. Die Vorteile kommen direkt ihren Sprösslingen zugute: Hochwohlgeborene Junge sind sicherer gegen Gefahren geschützt, werden besser genährt und wachsen schneller. Von klein auf lernen sie das typische Verhalten der Hyänen-Oberklasse kennen. Quasi mit der Muttermilch erwerben sie einen Erfolgshabitus, der ihnen ein Leben lang einen Spitzenplatz im Rudel garantiert. Töchter aus hochrangigen Hyänenfamilien werden ihrerseits Anführerinnen im Hyänen-Matriarchat. Söhne schließen sich neuen Rudeln an, wissen, wie man die dominantesten Weibchen umgarnt, und zeugen früher und öfter als Rivalen Nachwuchs.

Der Status der Jung-Hyänen ist sozial vererbt. Das lässt sich daran ablesen, dass adoptierte Hyänenkinder einen ähnlichen Rang einnehmen wie ihre Adoptivmutter. Zwischen dem Status adoptierter Nachkommen und der genetischen Mutter zeigt sich dagegen kein Zusammenhang.[2]

Wie kleine Tüpfelhyänen starten auch Menschen mit unterschiedlichen Voraussetzungen ins Leben.

Je nachdem, ob wir oben, unten oder irgendwo dazwischen geboren sind, bilden wir einen mehr oder weniger erfolgsförderlichen Habitus aus. Damit verbunden sind Anschub- und Ausbremskräfte im Verhalten und im Lebensstil, im Status und in der Sprache, in den Ressourcen, Erfolgschancen und in den Erwartungen ans Leben.

Die feinen Unterschiede

Zum ersten Mal in aller Deutlichkeit erlebt habe ich die Unterschiede, die aus dem Habitus erwachsen, mit 16 beim deutsch-französischen Schüleraustausch. Eine Schülergruppe aus meiner ostbayerischen Heimatstadt war zu Gast in einem Pariser Vorort, keine zehn Kilometer vom Eiffelturm entfernt. Die begleitenden Lehrer teilten mich behütetes BRD-Mittelschichtskind einer Gastfamilie zu, von der sich herausstellte:

Sie lebte in einer trostlosen Hochhaussiedlung, die Eltern arbeiteten auf Schicht, zum Abendessen gab es Dosen-Ravioli zum Selber-Aufwärmen und in der Messerschublade krochen Küchenschaben. Ich hielt es keine zwei Tage dort aus. Die begleitenden Lehrer zuckten die Schultern, meine Eltern konnten mir in der Zeit vor Handy und WhatsApp nicht helfen. Dann überzeugte meine Freundin ihre Gastmutter, auch mich bei sich einzuquartieren. Fast wie im Märchen fand ich mich im Haushalt einer Fabrikantenfamilie wieder. Stuckdecken, Antiquitäten, Eltern, die einander siezten, gehobene Tischkonversation, Hauskonzerte, Krustentiere, in den Regalen Pléiade-Ausgaben der französischen Klassiker mit Bibelpapier und Goldschnitt. Französisches Großbürgertum oder jedenfalls fast. Auch hier hatte der Lebenszuschnitt wenig mit dem zu tun, was ich von zu Hause her kannte. Ich war beeindruckt, fügte mich ein und fühlte mich so *amicalement* aufgenommen wie es nur geht. Trotzdem blieb das Gefühl: Egal, wie sehr ich mich anstrengte, völlig einerlei, wie gut meine Noten in Mathe und Französisch waren – das war nicht meine Welt.

Die Wochen in Paris prägten meine Vorstellungen vom guten Leben. Sie ließen Ambitionen wachsen, die es so vorher nicht gab. Doch es dauerte bis zum vierten oder fünften Semester meines Studiums, ehe ich das Eintauchen in zwei grundverschiedene Milieus einordnen konnte, die mir fremd waren, jedes auf seine Art. Auf meiner Leseliste für ein Seminar stand ein damals neu erschienenes und heute zum Klassiker avanciertes Werk des französischen Sozialphilosophen Pierre Bourdieu (1930–2002): *Die feinen Unterschiede*.[3] Bourdieu untersuchte darin die charakteristischen Lebensstile und Lebensvorstellungen von oben, Mitte und unten. Ich erinnere mich: Das Buch war spannend, wenn auch mit seinen tausend Seiten schwere Kost. Aber es machte mich mit einem Begriff bekannt, der den Erfahrungen beim Schüleraustausch einen Namen gab: Habitus, abgeleitet von dem lateinischen Verb habere: ›haben, halten, an sich tragen‹.

Vom Habitus, lernte ich bei Bourdieu, leitet sich ab, mit welchen Einstellungen und Vorlieben, Geschmacksurteilen, Verhaltensweisen und Gewohnheiten wir der Welt begegnen. Die Erfahrungen, die wir aufgrund von Herkunft und Erziehung gemacht haben, haben uns

diese Haltung eingeimpft: ob das Geld knapp war oder im Überfluss da, ob wir im Kinderzimmer fünfzig Bücher oder eine Playstation hatten, wohin wir in den Urlaub fuhren und ob überhaupt, ob die Eltern Fleiß oder Fantasie besser förderten, ob Papa zum Joggen ging oder zur Jagd – alles zusammen bestimmt, was wir später im Leben als normal, erstrebenswert und sinnvoll empfinden. Vieles von dem, was wir für uns ins Auge fassen, hat damit zu tun, in welchen sozialen Verhältnissen wir aufgewachsen sind und entspringt nur vordergründig unserer persönlichen Entscheidung. Das bedeutet:

Unser Habitus ist zugleich Ergebnis und Ausdruck unserer sozialen Position. Ohne unser Zutun offenbart er unseren Rang in der Gesellschaft.

Am besten passt der Habitus dort, wo auch die anderen so ähnlich denken, leben oder sich benehmen wie wir. In dieser Welt fühlen wir uns in unserem Element. In anderen Umfeldern fehlt diese Vertrautheit. In diesem Punkt sind wir uns alle ähnlich, egal, wo wir uns auf der sozialen Leiter einordnen. Der Unterschied liegt anderswo: Zwar bringt jeder Mensch von Haus aus einen Habitus mit. Aber nicht jeder Habitus ist in den Augen der Welt gleich viel wert. Obwohl die Grenzen zwischen den sozialen Klassen verschwimmen, obwohl immer mehr Menschen in vielen Welten zu Hause sind – es macht nach wie vor mehr Eindruck, sich sicher im Sterne-Restaurant zu bewegen als mit kleinem Budget ein gesundes Abendessen auf den Tisch zu bringen. Hinter der unterschiedlichen Bewertung steht eine kalte Logik:

Im Spiel um Status und Distinktion ist ein (groß-)bürgerlicher Habitus das Maß aller Dinge. Er trägt mehr Ansehen ein und eröffnet mehr Möglichkeiten.

Wer den gehobenen Habitus der oberen 10 Prozent, noch besser der obersten 3 Prozent besitzt, hebt sich ab. Wer nicht, der nicht. Das ist ungerecht. Aber wahr.

Das Kapital, das sich ausbauen lässt

Wer sind eigentlich die Besten? Oder sogar die Besten der Besten? Wer am meisten Geld verdient oder das größte Vermögen aufweist? Der Unternehmenserbe? Die Lottogewinnerin? Wer die richtigen Eltern hat? Wer als Topmanager Verantwortung trägt? Wer die Gesellschaft politisch oder künstlerisch prägt? Menschen, die die Welt um innovative Problemlösungen bereichern, in der Medizin, der Computertechnologie, beim Verkehr? Machthaber wie Politiker oder Richter? Wer es zur Nummer eins auf seinem Gebiet schafft: zum Spitzenkoch, zur Olympiamedaille oder zu Germanys Next Top Model? Oder sogar, wer Millionen von Follower auf YouTube von sich überzeugt?

Das Geld allein gibt jedenfalls nicht den Ausschlag. Mindestens genauso entscheidend für ein bedeutsames Leben, Größe, Einfluss und Erfüllung sind andere Ressourcen. Bourdieu bezeichnet die Voraussetzungen, die Exzellenz erleichtern, als Kapitalsorten und meint damit eine ganze Menge mehr außer Wohlstand und Können. Herkunft und Verbindungen gehören dazu. Allgemeinbildung, Formen des Umgangs und ästhetisches Empfinden. Eloquenz und ein Gespür für den angemessenen Ton. Ein souveränes Erscheinungsbild. Und nicht zuletzt: Optimismus und eine stabile Psyche.

Es gibt also eine Reihe von Möglichkeiten, sich vorteilhaft zu unterscheiden. Was es Menschen erlaubt, ihr volles Potenzial zu entfalten (oder eben nicht), sind verschiedene Kategorien von Kapital: ökonomisches Kapital, Wissenskapital, soziales Kapital, kulturelles Kapital, sprachliches Kapital, physisches Kapital, psychologisches Kapital. Alle diese Kapitalarten zahlen auf den Habitus ein.[4] Je mehr von allen sich auf eine Person kristallisiert, desto weiter oben bewegt er oder sie sich in der Gesellschaft.

Finanzielles Kapital: alle materiellen Besitztümer, von der Höhe des Einkommens über Geldvermögen, Immobilien und Unternehmenswerte bis hin zu Renten- und Versicherungsansprüchen und zu erwartende Erbschaften.

Wissenskapital: Abschlüsse, Titel und Weiterbildungen, Fachwissen, Karrierewissen, akademische und Funktionstitel, aber auch die Fähigkeit, das meiste aus den eigenen Kenntnissen und Kompetenzen zu machen.

Soziales Kapital: Wen man kennt und wie gut man mit Menschen und Gruppen umgeht. Eine Familie, die Kraft gibt. Vorbilder, die eine Vorstellung vermitteln, was möglich ist. Kontakte, die weiterhelfen. Mentoren, die sich ins Zeug legen. Zugang zu Entscheidern. Gleichgesinnte, die bestärken. Einfluss, Macht und Sichtbarkeit.

Kulturelles Kapital: Das Vertrautsein mit den Codes und Geschmacksvorlieben, die Ansehen und Distinktion eintragen. Klassisch gehören die Vertrautheit mit Hochkultur und herausragende Umgangsformen dazu. Neuere Trends sind ein achtsamer, nachhaltiger Lebensstil oder der Mut zu Exzentrik und Individualität.

Sprachliches Kapital, zum Beispiel eloquent zu formulieren, auf Menschen zuzugehen, Themen konstruktiv, differenziert und aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu beleuchten. Besonders bedeutsam: das Wissen, was man wo auf welche Weise sagen kann.

Physisches Kapital: Wie attraktiv, gesund und energiegeladen sich jemand fühlt. Außenstehende schließen aus der äußeren Erscheinung auf den sozialen Status, die Belastbarkeit und die inneren Werte.

Psychologisches Kapital: Optimismus, Leidenschaft, Vorstellungskraft, Biss. Von der psychischen Stabilität hängt ab, ob man sein Leistungspotenzial verwirklichen kann oder im Mittelmaß stecken bleibt.

Mit den sieben Kapitalarten verhält es sich wie mit einem Anlageportfolio: Bei jedem von uns ist das Kapital anders strukturiert und in den einzelnen Kategorien unterschiedlich hoch. Manche Menschen sind reich an Geld und Beziehungen. Andere brillieren durch Kompetenz

und Kultiviertheit. Wieder andere sprühen selbst dann noch vor Leistungskraft, wenn andere im gleichen Alter schon die Rente planen. Ganz oben sind typischerweise alle Kapitalsorten im Überfluss vorhanden, und der hochgeborene Nachwuchs wirft schon beim Start ins Leben mehr und Gefragteres in die Waagschale als Kinder aus weniger begüterten Verhältnissen. Eine vergleichbar gute Ausbildung bringt also nicht notwendigerweise auch den gleichen Habitus hervor.

Max. Jennifer. Marie. Alle drei haben Wirtschaftswissenschaften studiert, weisen brillante Abschlüsse vor und absolvieren das Traineeprogramm eines begehrten Arbeitgebers. Man könnte sie für soziodemografische Drillinge halten. Doch es gibt Unterschiede: Max, 26, Sohn eines Chefarztes und einer Orchestermusikerin, Studium in Stockholm und Yale, von den Großeltern hat er eine Villa am Walchensee geerbt. Jennifer, 24, hat sich mit Bafög, Studentinnenjobs und eisernem Willen durchs Studium gehangelt. Marie, 25, kennt das Unternehmen, hat schon ihre Bachelorarbeit dort geschrieben, die Marketingchefin ist ihre Schwägerin.

Kinder aus den etablierten Schichten der Gesellschaft übernehmen einen Großteil ihrer Kapitalausstattung von ihren Eltern und Großeltern. Vieles fliegt ihnen zu, ohne dass sie sich groß darum bemühen müssten. Große Pläne sind ihnen selbstverständlich. Die Bevorzugtesten unter ihnen werden fast schon im Ziel geboren. Wie den Hyänenjungen im Ngorongoro-Krater macht ihnen das nicht nur die Kindheit schöner. Es bietet auch die fast sichere Gewähr, dass sie von Haus aus und ein Leben lang ganz oder jedenfalls weit oben dazugehören. Wie groß der Vorteil der hohen Herkunft ist, hat der Elite-Forscher Michael Hartmann nachgewiesen. Im Rahmen seiner Forschungsarbeiten wertete er die Lebensläufe von Geschäftsführern und Vorstandschefs der größten Unternehmen in verschiedenen Ländern aus. Seine Studien belegen:

In Deutschland entstammen die meisten Top-Manager den oberen vier Prozent, also den sehr wohlhabenden, bürgerlichen oder sogar großbürgerlichen Familien.

Begüterte Eltern und Großeltern vererben ihren privilegierten Status an die nächste Generation. Zwar bleibt auch dem hochwohlgeborenen Nachwuchs nicht erspart, die Top-Positionen in Wirtschaft, Politik und Kultur selbst zu erringen. Doch ihnen kommt zugute: Bei der Eliterekrutierung regiert das Prinzip der Ähnlichkeit. Wer zu den Weichenstellern im Land gehören will, muss am besten sein wie sie.[5] Die fachliche Qualifikation zählt zwar auch. Sonst hätten die immerhin 14 Prozent der Top-Führungskräfte, die laut einer Studie der WHU Otto Beisheim School of Management in Vallendar aus Elternhäusern der Arbeiterklasse stammen, es nie in den Vorstand schaffen können. Aber Können ist nur die halbe Miete. Leichter und im Schnitt doppelt so schnell gelingt die Karriere, wenn der gehobene Habitus von Haus aus vorhanden ist.[6]

Oben. Mitte. Unten: Wie die Herkunft den Habitus prägt

Während Mittelschichtseltern mit ihrem Kind um den Unterschied zwischen *simple past* und *present perfect* ringen, während Kinder aus der Unterschicht dabei überhaupt niemand unterstützt, wächst der gleichaltrige Verlegersohn zweisprachig auf, zieht die Teenie-Tochter der Unternehmensberaterin mit den Eltern für ein Jahr nach Toronto. Im Kielwasser der Eltern bewegt sich der Nachwuchs aus gesellschaftlichen Spitzenmilieus von klein auf in den Umfeldern, die für etwas Besseres stehen. Die Neunjährige darf nach dem Liederabend Diana Damrau die Blumen überreichen, weil ihr Vater dem Kuratorium der Philharmonie angehört. Noch wirkt sie ein bisschen schüchtern dabei, doch das wird sich bald legen. Der Elfjährige verfolgt das Endspiel auf Einladung eines elterlichen Geschäftsfreundes von der VIP-Lounge aus, in der Pause erläutert er der städtischen Wirtschaftsreferentin in pointierten Sätzen

das Leitbild seines Gymnasiums. Die Sechzehnjährige diskutiert beim Familienrat Unternehmensentscheidungen mit. Überzogen? Vielleicht. Oberklasse-Eltern sehen es anders:

Der Nachwuchs trainiert beizeiten Verantwortung und Parkettsicherheit und erlernt von klein auf einen Habitus der Distinktion und Exzellenz.

In der Mittelschicht werden einstweilen andere Qualitäten eingeübt: Ehrgeiz, Selbstdisziplin, Impulskontrolle. Studien über die Lebenswelt deutscher Jugendlicher zeigen: In den höheren Milieus des Mittelstands geben Eltern dem Nachwuchs Kritikfähigkeit, ökologisches Bewusstsein und kulturelle Bildung mit auf den Weg: Sprachen, Musik, gesellschaftliches Engagement. Untere Mittelschichtsfamilien vermitteln Anstrengungsbereitschaft, Bodenständigkeit und die Einhaltung von Regeln als zentrale Haltung. Hier wie dort stehen Erfolgsorientierung und solide Werte im Fokus.[7] Hier wie dort werden Höflichkeit und Anstrengung gefördert, gesellschaftlicher Schliff und allzu ausgefallene Interessen aber eher misstrauisch beäugt.

Typisch für alle Mittelschichtmilieus ist ein Habitus des Leistungs- und Statusstrebens.

Auch wenn die Grenzen zwischen oben, oberer Mitte und Mitte verschwimmen, sind die Sprösslinge aus Ober- und Mittelschicht also deutlich unterschiedlich geprägt. In einem Punkt besteht jedoch Einigkeit: Wenn irgend möglich, machen die Kinder Abitur.[8]

Bei den schwächeren sozialen Schichten hegt diesen Anspruch nur ein Drittel der Eltern. Bourdieu nennt diese Selbstbescheidung *amour fati*: Hingabe an das Schicksal. Er meint damit: Die Ambitionen sind davon geprägt, was andere im eigenen Umfeld erreichen. Aus diesem Grund fassen Ärmere für ihre Tochter eher eine Ausbildung zur Bürokauffrau ins Auge als das BWL-Studium mit internationaler Ausrichtung an einer Top-Uni.

Stärker als weiter oben bildet sich in der Welt der Niedriglöhne und prekären Arbeit ein Habitus der Überlebenskunst heraus.

Man strebt an, was man für sich für realistisch hält. Fehlen die Vorbilder für einen prestigeträchtigen Lebensentwurf, fasst man einen solchen Weg auch für sich oder seine Kinder nicht ins Auge. *You Can't Be What You Can't See,* heißt ein neues Buch über armutsgefährdete Kinder. Genau das ist das Problem. Dennoch bringt auch der Blick auf die Notwendigkeiten Kompetenzen hervor: Pragmatismus, Frustrationstoleranz, Zusammenhalt und Härte gegen sich und andere.

Bourdieus Einteilung in drei klassenspezifische Habitusformen stellt wie jede Kategorisierung eine Vereinfachung dar. Ihr Sinn liegt darin, gesellschaftliche Unterschiede zu erfassen und zu beschreiben. Im wahren Leben präsentiert sich die Welt um einiges vielschichtiger: Weil jeder Habitus von einer individuellen Mischung der sieben Kapitalformen geprägt ist, bilden sich Hybridformen heraus. Das ist vor allem dann der Fall, wenn in einzelnen Kapitalarten sehr hohe Volumen erreicht werden, in anderen aber nicht. Sind nur einzelne Kapitalformen überdurchschnittlich gut gefüllt, erwächst daraus Selbstbewusstsein und Prestige. Reichtum, Distinktion und Macht hat dagegen in der Regel nur, wer in allen sieben Kategorien herausragend aufgestellt ist.

Tobias, 30, lehrt und forscht als Nachwuchs-Wissenschaftler an einer Exzellenzhochschule. Seine Eckdaten: fachlich Spitze, international vernetzt, rhetorisch gewandt, Vertrag befristet, Einkommen prekär, Selbstbild verunsichert. Beim fachlichen, kulturellen, kommunikativen und sozialen Kapital liegt er weit vorn. Beim materiellen und psychologischen Kapital gibt es noch einige Luft nach oben.

Und wir können doch aus unserer Haut

Zwischen Unten, Mitte, Oben und ganz Oben gibt es Unterschiede, und häufig sind sie mehr als nur fein. Lange Zeit galt daher als gesetzt: Wer aus dem richtigen Stall kommt, ist auf der Überholspur unterwegs. Wer nicht, wird durch seinen Herkunftshabitus gebremst. Eines der bekanntesten Zitate von Bourdieu wird gern herangezogen, um diese Ansicht zu stützen: »Wer den Habitus einer Person kennt, der spürt und weiß intuitiv, welches Verhalten dieser Person verwehrt ist.«[9] Ist ein gehobener Habitus also ein Privileg einer enthobenen Schicht? Ein geheimer Code, der sich Normalmenschen allenfalls teilweise erschließt?

Nein.

Die Vorstellung von einem starren Habitus greift zu kurz. Natürlich entwickeln sich unsere Neigungen und Vorlieben mit der Lebenserfahrung mit. Selbstverständlich passen Menschen ihr Verhalten den Umständen an. In allen Schichten, allen Geschäftsfeldern machen Menschen das Beste aus ihren Möglichkeiten, stellen sich auf neue Umgebungen ein, legen an Statur und Status zu, bringen in die Welt, was in ihnen steckt. Und heben dabei nachhaltig das eigene Niveau. »In Abhängigkeit von neuen Erfahrungen ändern die Habitus sich unaufhörlich«, stellte Bourdieu klar.[10] Er selbst war dafür der beste Beweis.

Bourdieu wuchs in den 1930er Jahren in den Pyrenäen auf. Sein Vater stammte aus einer bäuerlichen Familie, wurde Briefträger und später Vorsteher eines kleinen Dorfpostamts. Im Ort nahmen die Bourdieus von da an eine Außenseiterstellung ein, gehörten weder dem Bauernstand noch dem Bürgertum an. Pierre Bourdieu litt unter der fehlenden Zugehörigkeit, ging in die Stadt aufs Gymnasium, nach Paris zum Studium und legte eine wissenschaftliche Spitzenkarriere als Anthropologe und Sozialphilosoph hin. Als Professor am Pariser Collège de France wirkte er an einer wissenschaftlichen Einrichtung, die in der ganzen Welt als einmalig gilt.