

Katharina Hartinger, Sven Resnjanskij, Jens Ruhose und Simon Wiederhold\*

# Individualismus – treibende kulturelle Kraft für Kompetenzen und Arbeitsmarkterfolg

Das Spannungsfeld zwischen persönlicher Freiheit und kollektivem Zusammenhalt beschäftigt Gesellschaften auf der ganzen Welt und prägt unseren Zeitgeist (Dionne 2012). Gerade die weltweite Corona-Pandemie hat eindrucksvoll gezeigt, wie polarisiert Gesellschaften auf gemeinschaftliche Maßnahmen reagieren, die die Unabhängigkeit des Einzelnen einschränken. So war in manchen Ländern zu Beginn der Pandemie eine kollektive Kontaktverfolgung schnell möglich, in anderen Ländern sorgten dagegen Maßnahmen wie die Maskenpflicht für Proteste und Ausschreitungen. Ökonomische Studien – beispielsweise von Bazzi und Koautoren (2020; 2021) – zeigen, dass diese unterschiedlichen Reaktionen teilweise kulturell geprägt sind und auf regionale Unterschiede im Individualismus zurückgeführt werden können. Individualismus bezeichnet hierbei eben jene Kulturdimension, die Freiheit und persönliche Leistungen betont – sie gilt als wichtigste Ursache interkultureller Unterschiede weltweit (Heine 2007).

Gleichzeitig verdeutlicht die ökonomische Forschung aber, dass Individualismus durchaus auch positive Auswirkungen hat: Gorodnichenko und Roland (2012; 2017) zeigen in mehreren Studien, dass individualistischere Länder ein höheres Wirtschaftswachstum aufweisen. Eine Hauptursache für diese Beobachtung ist die höhere Innovationskraft individualistischer Gesellschaften, die das kreative Herausstechen des Einzelnen mit höherem sozialen Status belohnen.

Angesichts der gegenläufigen Effekte von Individualismus auf der gesellschaftlichen Ebene stellt sich die Frage, wie Individualismus auf den *individuellen* ökonomischen Lebensweg wirkt. Diese wichtige Frage ist bisher jedoch nicht erforscht. Wir schließen diese Forschungslücke in einer aktuellen Studie, die den Effekt von Individualismus auf den individuellen Bildungs- und Arbeitsmarkterfolg untersucht. Der vorliegende Beitrag fasst die Studienergebnisse zusammen (siehe Hartinger et al. 2021 für eine detaillierte Darstellung des Forschungsprojekts).

\* Katharina Hartinger, Katholische Universität Eichstätt-Ingolstadt, Dr. Sven Resnjanskij: ifo Institut; Prof. Dr. Jens Ruhose, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, Prof. Dr. Simon Wiederhold, Katholische Universität Eichstätt-Ingolstadt. Details zu den hier berichteten Untersuchungen und Ergebnissen finden sich in Hartinger et al. (2021).

## IN KÜRZE

Individualismus beschreibt ein gesellschaftliches Wertesystem, das die Freiheit und Leistung des Einzelnen in den Vordergrund stellt. Weite Verbreitung findet es vor allem im angelsächsischen Raum, aber beispielsweise auch in Deutschland und den Niederlanden. Die sozialen und ökonomischen Effekte von Individualismus werden aktuell kontroverser denn je diskutiert. Allerdings hat sich die empirische Forschung zu diesem Thema bislang vor allem auf die Auswirkungen von Individualismus auf gesamtgesellschaftliche Zielgrößen – beispielsweise Wirtschaftswachstum, Umverteilung und Pandemiebekämpfung – fokussiert. Anhand von OECD-Daten aus dem größten internationalen Kompetenztest für Erwachsene (PIAAC) untersuchen wir nun erstmals die Rolle von Individualismus auf der *individuellen* Ebene. Wir finden, dass individualistischere Personen höhere kognitive Kompetenzen haben. Außerdem erwerben sie höhere Bildungsabschlüsse und nehmen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit an Weiterbildungsaktivitäten im Erwachsenenalter teil. Auf dem Arbeitsmarkt verdienen individualistischere Personen zudem höhere Löhne und sind seltener arbeitslos. Unsere Ergebnisse zeigen daher, dass Individualismus ein wichtiger persönlicher Erfolgsfaktor ist, auch wenn dieses Wertesystem negative gesamtgesellschaftliche Konsequenzen nach sich ziehen kann.

## INDIVIDUALISMUS ALS ÖKONOMISCH RELEVANTE KULTURDIMENSION

Zunächst möchten wir ein grundlegendes Verständnis von Individualismus und dessen Wirkung auf persönlichen ökonomischen Erfolg vermitteln. Individualismus ist eine von sechs zentralen Kulturdimensionen, die auf Geert Hofstede (2001) zurückgehen. Individualistische Gesellschaften sind dabei als Gesellschaften mit losen Bindungen zwischen den einzelnen Mitgliedern definiert (Hofstede 2001). Diese Mitglieder streben danach, aus der Masse ihrer Mitmenschen herauszustechen und sich durch Talente und Leistungen abzuheben. Darüber hinaus legen Personen in individualistischeren Gesellschaften viel Wert auf

## METHODIK DER STUDIE

Die Ansprüche an Daten und Schätzstrategie sind hoch, wenn man den kausalen Effekt einer Kulturdimension auf individuelle kognitive Kompetenzen schätzen will. Eine etablierte Strategie zur Bestimmung kultureller Effekte ist der sogenannte *epidemiologische* Ansatz. Er beruht auf der gut dokumentierten Annahme, dass Migranten ihre Kultur in ihr Zielland mitbringen (Fernández 2007). Dies erlaubt es, Migranten mit unterschiedlichem kulturellen Hintergrund innerhalb desselben Ziellandes zu vergleichen, in dem sie sich mit den gleichen Bildungs- und Arbeitsmarktinstitutionen konfrontiert sehen. Dadurch lassen sich die Effekte von Kultur von denen der institutionellen und ökonomischen Rahmenbedingungen trennen.

Wir verwenden den epidemiologischen Ansatz für Migranten der ersten Generation (ca. 15 000 Beobachtungen) und der zweiten Generation (ca. 13 000 Beobachtungen) in 22 Zielländern. Die internationalen PIAAC-Daten enthalten allerdings keine Informationen zum Geburtsland der Eltern, weshalb wir für Migranten der zweiten Generation nur auf Basis der Herkunftssprache auf den kulturellen Hintergrund schließen können. Aufgrund des geringeren Fehlers bei der Zuordnung des kulturellen Hintergrundes sind die Analysen für Migranten der ersten Generation unser Hauptmodell – die Ergebnisse im vorliegenden Beitrag beziehen sich immer auf dieses Modell, sofern nichts anderes erwähnt wird.

Bei der Berechnung des Zusammenhangs zwischen Individualismus und ökonomischem Erfolg haben wir Unterschiede aufgrund von Geschlecht und Alter herausgerechnet. Außerdem vergleichen wir nur Migranten, die im selben Jahr ins Zielland eingewandert sind und vom selben Herkunftskontinent stammen.

Der epidemiologische Ansatz kann nicht völlig ausschließen, dass es neben Individualismus auch

weitere relevante Charakteristika des Heimatlandes (beispielsweise Bildungsinstitutionen oder andere Kulturdimensionen) gibt, die mit Individualismus zusammenhängen und den geschätzten Effekt auf den ökonomischen Erfolg verzerren. Wir adressieren dieses Problem durch zwei methodische Erweiterungen, die es uns erlauben, Migranten *aus demselben Herkunftsland* im selben Zielland zu vergleichen und somit potenziell verzerrende Eigenschaften des Herkunftslandes konstant zu halten. Das gelingt uns, indem wir Variation in Individualismus auf der Sprachen- und Personenebene verwenden (vgl. Box »Messung von Individualismus«). In Bezug auf die Sprachebene vergleichen wir beispielsweise Migranten, die aus Tunesien nach Israel ausgewandert sind und sich dennoch in ihrem Individualismus-Niveau – indiziert durch ihre Muttersprache (Arabisch als kollektivistische im Vergleich zu Französisch als individualistische Sprache) – unterscheiden. Außerdem konstruieren wir ein eigenes Individualismus-Maß, basierend auf Erkenntnissen aus der Psychologie, das auf der Personenebene variiert. Dadurch können wir Unterschiede im Individualismus zwischen Migranten auf persönlicher Ebene ausnutzen und sogar den Effekt von Individualismus für Einheimische (bei denen es also keine Variation hinsichtlich des Herkunftslandes oder der Herkunftssprache gibt) analysieren. Die Betrachtung von Individualismus als individuell gemessenes Persönlichkeitsmerkmal ermöglicht es uns also auszuschließen, dass die von uns geschätzten Effekte nur für Migranten gelten.

In zusätzlichen Robustheitstests verwenden wir auch noch Variation in den kognitiven Kompetenzen über die Zeit in den nur für Deutschland verfügbaren PIAAC-Panel-Daten (»PIAAC-L«) sowie einen Instrumentalvariablenansatz, um weitere Bedenken der empirischen Validität zu adressieren.

Freiheit, Unabhängigkeit und ihre Privatsphäre. Am anderen Ende von Hofstede's Individualismus-Spektrum finden sich kollektivistische Gesellschaften, die Harmonie und Loyalität fördern und den Einzelnen motivieren, sich dem Kollektiv anzupassen. In individualistischen Gesellschaften werden also solche Leistungen mit hohem sozialen Status belohnt, die den Einzelnen herausstechen lassen – zum Beispiel durch neuartige Erfindungen –, in kollektivistischen Gesellschaften hingegen sind es Handlungen, die im Einklang mit den Zielen der Gruppe stehen.

Hieraus ergeben sich die wichtigsten Kanäle, durch die Individualismus ökonomische Entscheidungen beeinflusst. Da Individualismus – wie auch andere kulturelle Merkmale – von Eltern an ihre Kinder wei-

tergegeben wird (Bisin und Verdier 2001), bekommen Kinder aus individualistischeren Familien die entsprechenden Werte wie Eigenleistung und Unabhängigkeit bereits früh im Leben vermittelt. Außerdem ist es plausibel, dass individualistischere Eltern selbst einen besonders hohen Wert auf die Förderung der Talente ihrer Kinder legen und auch bereits früh in deren Bildung investieren, um ihren Kindern einen Wettbewerbsvorteil zu ermöglichen.

Auch unabhängig vom familiären Umfeld ist ein Effekt von Individualismus auf ökonomische Entscheidungen zu erwarten. Denn für Selbsterfüllung und persönlichen Erfolg in einer Wissensgesellschaft sind hohe kognitive Kompetenzen fast immer unerlässlich. Entweder gelten Kompetenzen selbst als Alleinstel-

## MESSUNG VON INDIVIDUALISMUS

Das in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften verbreitetste Maß für Individualismus stammt von Geert Hofstede (2001) und hat seinen Ursprung in IBM-Befragungen aus den 1970er Jahren. Seitdem wurde es auf Basis weiterer Umfragedaten erweitert. Es handelt sich um ein arbeitsplatzbezogenes Maß, das individualistische Werte wie Freiheit und die Suche nach Herausforderungen abbildet. Dabei ist dieses Maß nur auf Länderebene verfügbar. In unserer Studie folgen wir der bisherigen Literatur und berichten hauptsächlich Ergebnisse für dieses Individualismus-Maß.

Ein weiteres Individualismus-Maß nutzt die Tatsache, dass sich Sprache und Kultur parallel entwickeln, weshalb bestimmte Eigenschaften von Sprachen auch als Kulturindikatoren genutzt werden. Darauf aufbauend entwickeln Kashima und Kashima (1998) ein Individualismus-Maß, indem sie Sprachen je nach Fokus auf den Handelnden (individualistisch) oder die Handlung (kollektivistisch) klassifizieren.

Außerdem entwickeln wir ein neuartiges Individualismus-Maß auf der Personenebene. Die PIAAC-Daten erlauben uns, mit Hilfe von sieben Fragen des Hintergrundfragebogens das persönliche Individualismus-Niveau der Befragten zu messen. Das Maß bildet die Präferenz für Freiheit und Herausforderungen am Arbeitsplatz ebenso wie in der Freizeit ab und berücksichtigt dazu noch den von Individualisten präferierten analytischen kognitiven Stil (Nisbett et al. 2001). Diverse Validierungsanalysen zeigen, dass unser Individualismus-Maß auf aggregierter Ebene hoch mit etablierten Maßen wie dem Hofstede-Maß korreliert ist.

Die Kombination unterschiedlicher Individualismus-Maße erlaubt es uns, verschiedene Quellen der Variation in Individualismus zwischen Personen auszunutzen. Wir finden über alle Maße hinweg systematisch sehr ähnliche Effekte von Individualismus auf kognitive Kompetenzen.

lungsmerkmal, oder sie dienen zumindest als Werkzeug zum Erreichen von Karrierezielen. Zudem gilt Individualismus bei Hofstede (2001) als Kultur des lebenslangen Lernens – ein kontinuierliches Investieren in das eigene Wissen ist also ein fundamentales Kennzeichen individualistischer Kulturen.

Während diese Kanäle einen positiven Effekt von Individualismus auf den Bildungserfolg nahelegen, darf nicht außer Acht gelassen werden, dass individualistische Kulturen häufig weniger umverteilen und Defizite in der gesamtgesellschaftlichen Kooperation aufweisen. Dies könnte zum Beispiel die Qualität der Bildungsinstitutionen verringern und somit zu einem negativen Zusammenhang zwischen Individualismus und Bildung führen. Theoretische Erwägungen lassen also keinen klaren Schluss zu, ob Individualismus einen positiven oder negativen Effekt auf den individuellen ökonomischen Erfolg hat. Daher untersuchen wir diese Frage in einem nächsten Schritt empirisch.

## DIE STUDIE

Das Hauptaugenmerk unserer Studie liegt darauf, wie Individualismus auf kognitive Kompetenzen wirkt. Im ökonomischen Kontext sind kognitive Kompetenzen ein wichtiger Indikator der individuellen Produktivität – sie können also besonders gut vorhersagen, wie leistungsstark eine Person in der Arbeitswelt ist (Hanushek et al. 2015). Um kognitive Kompetenzen zu messen, verwenden wir Daten aus PIAAC, dem größten internationalen Kompetenztest der OECD (2013). PIAAC funktioniert nach demselben Prinzip wie der

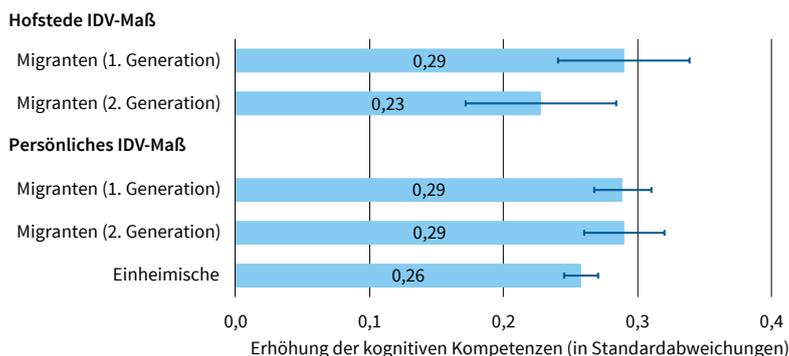
bekannte PISA-Test, richtet sich aber explizit an Erwachsene im erwerbsfähigen Alter (16–65 Jahre). Gemessen werden arbeitsmarktrelevante Kompetenzen in Mathematik, Lesen und technologieorientiertem Problemlösen. Wir konzentrieren uns in unserer Studie auf mathematische Kompetenzen, die die Fähigkeit messen, die mathematischen Anforderungen des (Berufs-)Alltags zu meistern, beispielsweise das Verstehen und Interpretieren von Statistiken.<sup>1</sup> Da PIAAC in mehr als 30 Ländern durchgeführt wurde, gelten unsere Ergebnisse nicht nur für ein bestimmtes Land, sondern dokumentieren international gültige Aussagen zu den Effekten von Individualismus.

Aus methodischer Sicht ist es eine große Herausforderung, den kausalen Effekt von Individualismus – oder jeder anderen Kulturdimension – auf ökonomische Erfolgsgrößen zu schätzen. Insbesondere muss der Effekt von Individualismus vom Einfluss weiterer Aspekte des ökonomischen und institutionellen Umfelds einer Person getrennt werden (ein Beispiel wäre hier die Qualität des Schulsystems). Hierfür verwenden wir eine Kombination verschiedener empirischer Ansätze, die jeweils Personen mit *unterschiedlichem* Individualismus-Niveau innerhalb *desselben* Landes vergleichen, um das aktuelle Umfeld konstant zu halten (vgl. Box »Methodik der Studie«). In der Literatur ist es dabei üblich, dass man Migranten, die aus unterschiedlichen Kulturkreisen kommen, sich aber im gleichen Zielland aufhalten, in der empirischen Analyse nutzt.

<sup>1</sup> Wir finden sehr ähnliche Ergebnisse für die beiden anderen Kompetenzmaße.

Abb. 1

Der Effekt von Individualismus auf die kognitiven Kompetenzen



Anmerkungen: Die Abbildung zeigt einen positiven Effekt von Individualismus auf die kognitiven Kompetenzen. Dabei werden die Ergebnisse des epidemiologischen Ansatzes auf Basis des Hofstede zweiten Generation) und des persönlichen Maßes (für Migrantenvder ersten und zweiten Generation sowie für Einheimische) dargestellt. Das Maß für die kognitiven Kompetenzen basiert auf den gemessenen Mathekompetenzen in den PIAAC-Daten. Angegeben ist jeweils der Effekt einer Erhöhung von Individualismus um eine Standard-abweichungen auf die ebenfalls standardisierten kognitiven Kompetenzen. Die Fehlerindikatoren zeigen +/- einen Standardfehler um den Regressionskoeffizienten an.

Quelle: Darstellung der Autor\*innen auf Basis der Ergebnisse in den Tabellen 1 und 4 in Hartinger et al. (2021).

© ifo Institut

**INDIVIDUALISMUS UND KOGNITIVE KOMPETENZEN**

Abbildung 1 zeigt den Zusammenhang zwischen Individualismus und kognitiven Kompetenzen für Migranten der ersten und zweiten Generation. Wir finden einen großen und statistisch signifikanten Effekt von Individualismus auf kognitive Kompetenzen. Für Migranten der ersten Generation führt ein Anstieg in Individualismus – hier gemessen mit Hilfe des Hofstede-Maßes – um eine Standardabweichung zu einem Anstieg in den Kompetenzen einer Person um 0,29 Standardabweichungen. Standardabweichungen sind eine weit verbreitete Einheit für Kompetenzen in der bildungsökonomischen Literatur. In PIAAC entspricht eine Standardabweichung recht genau einer von insgesamt fünf Kompetenzstufen. Um die Effektgröße intuitiver zu verstehen, kann man sich beispielsweise einen durchschnittlichen Österreicher vorstellen (Österreich liegt knapp über dem internationalen Individualismus-Durchschnitt), der plötzlich genauso individualistisch wird wie ein durchschnittlicher Amerikaner (weltweiter Individualismus-Spitzenreiter). In diesem Fall würden die kognitiven Kompetenzen des Österreichers um eine halbe Standardabweichung steigen. Dies entspricht ungefähr dem Kompetenzanstieg zwischen Sekundarstufe 1 und 2 in den internationalen PIAAC-Daten. Wie die weiteren Ergebnisse in Abbildung 1 zeigen, ist der Zusammenhang zwischen Individualismus und Kompetenzen für Migranten der zweiten Generation ähnlich stark ausgeprägt. Auch unsere Analysen mit dem persönlichen Individualismus-Maß zeigen sehr ähnliche Effekte auf die kognitiven Kompetenzen – und dies sowohl in der Stichprobe der Migranten als auch in der Stichprobe der Einheimischen.

Allerdings befindet sich Individualismus in einem komplexen Wertesystem mit anderen kulturellen Nor-

men und sollte daher nicht in Isolation betrachtet werden. Bereits gut untersucht ist beispielsweise der Zusammenhang zwischen kulturell geprägten Zeitpräferenzen (auch Langzeitorientierung genannt) und Schülerleistungen (Figlio et al. 2019), auch in Kombination mit Risikopräferenzen (Hanushek et al. 2021). Wie schlägt sich Individualismus also im direkten Vergleich mit diesen Kulturdimensionen? Wenn wir zehn ökonomisch potenziell relevante weitere Kultur Aspekte gemeinsam mit Individualismus betrachten, zeigt sich, dass Individualismus bei Weitem den stärksten Effekt auf kognitive Kompetenzen hat. Einige andere Kultur Aspekte wie Langzeitorientierung sind auch in unserer Analyse signifikant, was die bestehende Literatur bestätigt. Aber Individualismus bleibt durchweg die stärkste kulturelle Determinante von kognitiven Kompetenzen im Erwachsenenalter.

Positive Effekte von Individualismus auf kognitive Kompetenzen zeigen sich auch, wenn wir andere Quellen kultureller und persönlicher Unterschiede in Individualismus nutzen (vgl. Box »Methodik der Studie«). Unsere Ergebnisse belegen daher konsistent, dass individualistischere Personen ein höheres Kompetenzniveau aufweisen. Dies steht im Einklang mit dem Streben nach intellektuellen Herausforderungen und hervorragenden persönlichen Leistungen.

**Individualismus und Bildungsentscheidungen im Verlauf des Lebens**

In vielen kulturökonomischen Studien bleibt Kultur letztlich als *Black Box* zurück – sie beeinflusst ökonomisches Handeln, doch die Wirkungskanäle bleiben verborgen. Unsere Daten erlauben es uns aber zu untersuchen, welche Entscheidungen und Verhaltensweisen dem positiven Effekt von Individualismus auf kognitive Kompetenzen zugrunde liegen.

Ein naheliegender Mechanismus ist, dass individualistische Familien mehr in die Schulbildung der Kinder investieren und dies zu einem höheren Kompetenzniveau führt. In der Tat steigen bei einer Erhöhung des Individualismus-Werts um eine Standardabweichung die Zahl der absolvierten Bildungsjahre um 0,6 Jahre und die Wahrscheinlichkeit, einen Universitätsabschluss zu erwerben, um 7 Prozentpunkte an. Daher ist es wenig überraschend, dass der Kanal der formalen Bildung fast ein Drittel (32%) des Individualismus-Effekts auf kognitive Kompetenzen erklären kann (vgl. Abb. 2).

Doch es gibt noch weitere Wirkungskanäle: Dass Individualismus in der Tat die »Kultur des lebenslangen Lernens« (Hofstede 2001) ist, wird durch unsere Ergebnisse ebenfalls bestätigt. Denn auch nachdem der formale Bildungsprozess abgeschlossen ist, investieren individualistischere Personen weiter in ihre Kompetenzen. So kann 13% des Kompetenzeffekts von Individualismus auf Lernaktivitäten im Erwachsenenalter zurückgeführt werden. Diese Aktivitäten haben wir im unteren Teil von Abbildung 2 noch ein-

mal in weitere Kategorien unterteilt. Es zeigt sich, dass individualistischere Personen häufiger Weiterbildungsangebote am Arbeitsplatz und in der Freizeit in Anspruch nehmen – oft auch ganz gezielt, um ihre Kompetenzen zu erhöhen. Diese Lernbereitschaft auf der Suche nach neuen beruflichen Herausforderungen wird auch in Form von informellen Lernaktivitäten sichtbar. So steigt mit dem Individualismus-Niveau auch die Häufigkeit, mit der Personen Zeitungen und Fachpublikationen lesen und sich so neuen intellektuellen Stimuli aussetzen. In der Praxis bedeutet dies, dass individualistischere Personen eher auf der Suche nach intellektuellen Herausforderungen sind und Weiterbildungsangebote stärker in Anspruch nehmen, was letztlich ihre kognitiven Kompetenzen erhöht.

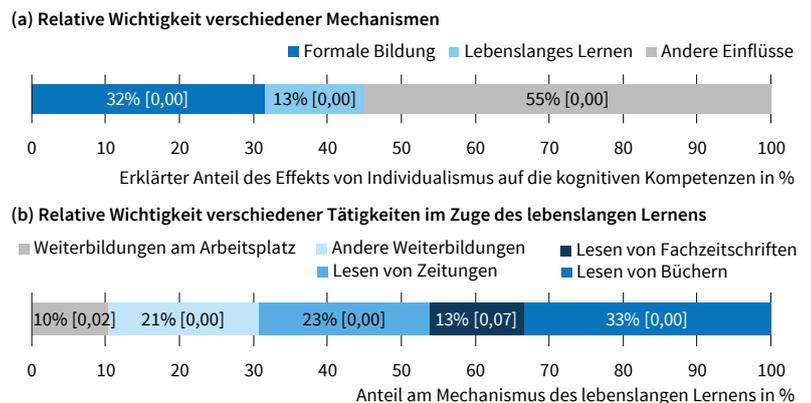
Individualismus ist also keinesfalls als Jugendphänomen zu sehen, das nur formale Bildungsentscheidungen beeinflusst. Vielmehr prägt es die Einstellung gegenüber kontinuierlichem Lernen, Lernstrategien und der Bereitschaft zur Weiterbildung im Beruf und Alltag über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Tatsächlich können wir beobachten, dass der positive Effekt von Individualismus auf kognitive Kompetenzen mit dem Alter immer ausgeprägter wird. Da Individualismus fundamental den Wunsch nach Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung beschreibt, ist es nur folgerichtig, dass der Effekt von Individualismus stärker wird, je mehr eigenständige Entscheidungen eine Person treffen kann. Im Kindes- und Jugendalter sind solche Entscheidungsmöglichkeiten noch stark limitiert. Je stärker sie dann aber zum Tragen kommen, desto deutlicher wird der positive Effekt von Individualismus. Dies könnte bedeuten, dass Individualismus auch einen gewissen Entscheidungsfreiraum benötigt, um als Motivator für Bildungsinvestitionen wirken zu können.

**INDIVIDUALISMUS UND ARBEITSMARKTERFOLG**

Kognitive Kompetenzen sind für Ökonomen nicht nur per se interessant, sondern fungieren auch als ein wichtiger Produktivitätsindikator auf dem Arbeitsmarkt. Daher schließt sich die Frage an, welche Arbeitsmarkteffekte von Individualismus zu erwarten sind. Höhere Kompetenzen und der fundamentale Fokus auf persönliche Karriereziele und Selbstverwirklichung sprechen zunächst für einen positiven Arbeitsmarkteffekt von Individualismus. Gleichzeitig kann individuelle Selbstverwirklichung auch zu Kompetenzanstiegen in Bereichen führen, denen kein besonderer monetärer Ertrag gegenübersteht – eine Karriere als Künstler oder Backpacker seien hier als Beispiele genannt. Daher ist es wiederum eine empirische Frage, wie sich Individualismus sowohl auf die Beschäftigungschancen als auch das erzielte Einkommen auswirkt. Abbildung 3 illustriert den Zusammenhang zwischen Individualismus und Arbeitsmarkterfolg. Hier zeigt sich, dass Individualismus mit signifikant höheren Löhnen (gemessen als Bruttoerwerbseinkom-

Abb. 2

**Mechanismen des Individualismus-Effekts auf die kognitiven Kompetenzen**

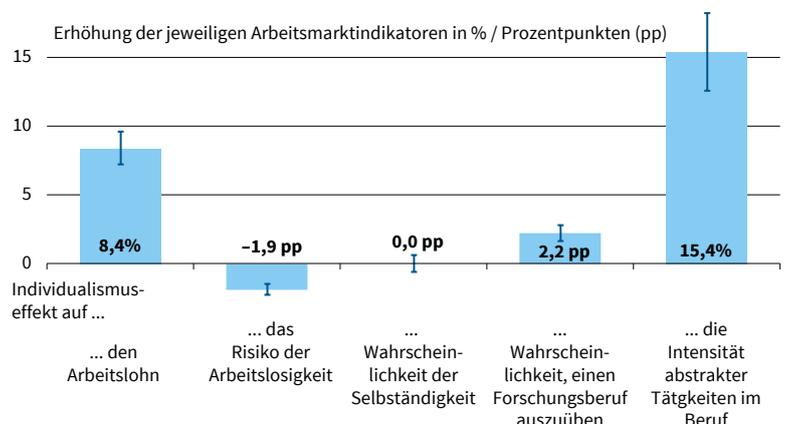


Anmerkungen: Die Abbildung zeigt die Zerlegung des positiven Effektes von Individualismus auf die kognitiven Kompetenzen in verschiedene Mechanismen. Dabei werden die Ergebnisse des epidemiologischen Ansatzes auf Basis des Hofstede-Maßes für Migranten der ersten Generation dargestellt (vgl. auch oberen Teil in Abb. 1). In Abbildung 2(a) werden jeweils die Anteile der Mechanismen am gesamten Individualismus-Effekt angegeben. Abbildung 2(b) zeigt die relativen Anteile bezogen auf den Mechanismus des lebenslangen Lernens. In eckigen Klammern sind die p-Werte der jeweiligen Anteile ausgewiesen. Siehe Hartinger et al. (2021) für die Details und Annahmen der zugrunde liegenden ökonomischen Methodik der hier gezeigten Mediationsanalyse.  
Quelle: Darstellung der Autor\*innen auf Basis der Ergebnisse des Mediationsmodells in Abbildung 6 in Hartinger et al. (2021). © ifo Institut

men pro Arbeitsstunde) einhergeht. Steigt Individualismus wieder um die übliche Standardabweichung, steigt der Lohn der Person im Durchschnitt um 8,4% – in Deutschland entspricht das knapp 1,50 Euro pro Stunde. Gleichzeitig sinkt das Arbeitslosigkeitsrisiko um 1,9 Prozentpunkte, ein ebenfalls deutlich positiver Effekt, der einem Rückgang um 20% bezogen auf die durchschnittliche Arbeitslosenquote in unseren Daten entspricht. Individualismus zahlt sich für den Einzelnen also auch auf dem Arbeitsmarkt aus. Auf die Wahrscheinlichkeit, sich selbständig zu machen, hat Individualismus dagegen keinen messbaren Einfluss. Während das Bild vom individualistischen Entrepren-

Abb. 3

**Der Effekt von Individualismus auf verschiedene Arbeitsmarktindikatoren**



Anmerkungen: Die Abbildung zeigt den Effekt von Individualismus auf verschiedene Arbeitsmarktindikatoren. Dabei werden die Ergebnisse des epidemiologischen Ansatzes auf Basis des Hofstede-Maßes für Migranten der ersten Generation dargestellt. Die prozentuale Änderung des Arbeitslohns wird auf Basis des zugrunde liegenden Regressionsmodells mit dem Effekt auf den logarithmierten Lohn approximiert. Die Individualismus-Effekte auf das Risiko der Arbeitslosigkeit sowie auf die Wahrscheinlichkeiten der Selbständigkeit und der Ausübung eines Forschungsberufes sind in Prozentpunkten ausgewiesen. Der Individualismus-Effekt auf die Intensität abstrakter Tätigkeiten im Beruf ist in Standardabweichungen berechnet. Angegeben ist jeweils der Effekt einer Erhöhung des Individualismus-Wertes um eine Standardabweichung auf den jeweiligen Arbeitsmarktindikator. Fehlerindikatoren zeigen +/- einen Standardfehler um den Regressionskoeffizienten an.  
Quelle: Darstellung der Autor\*innen auf Basis der Ergebnisse in Tabelle 7 in Hartinger et al. (2021). © ifo Institut

neur ein anderes Ergebnis erwarten ließe, könnte es eine Ursache für dieses Nullergebnis sein, dass wir mit unseren Daten nicht zwischen verschiedenen Arten der Selbständigkeit und den Beweggründen dafür unterscheiden können.

Eine Erklärung für die günstigen Arbeitsmarkteffekte in Bezug auf Lohn und Arbeitslosigkeit liegt darin, dass Individualismus die Berufswahl beeinflusst. Im Einklang mit dem individualistischen Streben nach Herausforderungen und Innovation zeigt sich nämlich, dass Individualisten signifikant häufiger Berufe mit forschungsnahen Tätigkeiten ausüben. Diese sind dann üblicherweise durch einen hohen Anteil an abstrakten Aufgaben geprägt. Individualistische Personen arbeiten also lieber in Berufen mit vielen kreativen und mathematisch-analytischen Aufgaben als in repetitiven, auf Routinen basierten Berufen. Typischerweise werden diese Berufe relativ hoch entlohnt und weisen auch eine geringere Wahrscheinlichkeit auf, durch neue Technologien ersetzt zu werden (Acemoglu und Autor 2011). Wie auch bereits von Gorodnichenko und Roland (2017) für die USA gezeigt wurde, ist dieses Ergebnis zudem besonders im gesamtwirtschaftlichen Kontext relevant, da Innovationen oft als wichtigster Kanal gesehen werden, über den Individualismus langfristiges Wirtschaftswachstum positiv beeinflusst.

## FAZIT

Die vorliegende Studie beleuchtet erstmals die bisher unerforschten ökonomischen Effekte von Individualismus auf *individueller* Ebene. Wir zeigen, dass Individualismus eine wichtige Determinante des Bildungs- und Arbeitsmarkterfolgs ist. Individualistischere Personen haben höhere kognitive Kompetenzen und investieren über den gesamten Lebenszyklus hinweg mehr in (Weiter-)Bildung. Diese höheren Kompetenzen zahlen sich dann auf dem Arbeitsmarkt aus, wo individualistischere Personen signifikant mehr verdienen, seltener arbeitslos sind und eher in zukunftsfähigen und forschungsorientierten Berufen zu finden sind. Dabei ist Individualismus wichtiger für die Erklärung von Kompetenzunterschieden als jede andere kulturelle Dimension, die in der bisherigen Literatur betrachtet wurde.

Natürlich ist es nicht unser Anliegen, mit dieser Studie verschiedene Kulturen zu bewerten oder gar in »gut« oder »schlecht« zu unterteilen. Vielmehr möchten wir zu einem besseren Verständnis beitragen, wie sich kulturelle Unterschiede auf den persönlichen Lebensweg auswirken. Unsere Studie beschränkt sich hierbei auf eine ökonomische Perspektive und den

konkreten Kontext von Bildung und Arbeit – ökonomisch hochrelevant, aber natürlich keinesfalls die einzigen wichtigen Lebensbereiche. Was mögliche negative Effekte von Individualismus auf kollektives Entscheidungsverhalten, soziale Partizipation, politische Präferenzen und Lebenszufriedenheit angeht, besteht noch weiterer Forschungsbedarf. Unsere Studie ist daher ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu einem ganzheitlichen Verständnis der Bedeutung von Kultur für menschliche Entscheidungen. Dieses ist die Grundlage dafür, Bildungs- und Arbeitsmarktinstitutionen bestmöglich auf kulturelle Unterschiede abstimmen zu können.

## LITERATUR

- Acemoglu, D. und D. Autor (2011), »Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings«, in: D. Card und O. Ashenfelter (Hrsg.), *Handbook of Labor Economics* 4B, Elsevier, Amsterdam, New York, 1043–1171.
- Bazzi, S., M. Fiszbein und M. Gebresilasie (2020), »Frontier Culture: The Roots and Persistence of »Rugged Individualism« in the United States«, *Econometrica* 88(6), 2329–2368.
- Bazzi, S., M. Fiszbein und M. Gebresilasie (2021), »»Rugged Individualism« and Collective (In)Action during the COVID-19 Pandemic«, *Journal of Public Economics* 195, 104357.
- Bisin, A. und T. Verdier (2001), »The Economics of Cultural Transmission and the Dynamics of Preferences«, *Journal of Economic Theory* 97(2), 298–319.
- Dionne, E. J. (2012), *Our divided political heart. The battle for the American idea in an age of discontent*, Bloomsbury, New York, Berlin.
- Fernández, R. (2007), »Women, Work, and Culture«, *Journal of the European Economic Association* 5(2–3), 305–332.
- Figlio, D., P. Giuliano und U. Özek (2019), »Long-Term Orientation and Educational Performance«, *American Economic Journal: Economic Policy* 11(4), 272–309.
- Gorodnichenko, Y. und G. Roland (2012), »Understanding the Individualism-Collectivism Cleavage and Its Effects: Lessons from Cultural Psychology«, in: M. Aoki, T. Kuran und G. Roland (Hrsg.), *Institutions and Comparative Economic Development*, Palgrave Macmillan, London, 213–236.
- Gorodnichenko, Y. und G. Roland (2017), »Culture, Institutions, and the Wealth of Nations«, *Review of Economics and Statistics* 99(3), 402–416.
- Hanushek, E. A., L. Kinne, P. Lorgetporer und L. Woessmann (2021), »Culture and Student Achievement: The Intertwined Roles of Patience and Risk-Takin«, *Economic Journal*, im Erscheinen.
- Hanushek, E. A., G. Schwerdt, S. Wiederhold und L. Woessmann (2015), »Returns to Skills around the World: Evidence from PIAAC«, *European Economic Review* 73, 103–130.
- Hartering, K., S. Resnjanskij, J. Ruhose und S. Wiederhold (2021), »Individualism, Human Capital Formation, and Labor Market Success«, CESifo Working Paper Nr. 9391, Oktober.
- Heine, S. (2007), *Cultural Psychology*, Norton, New York.
- Hofstede, G. (2001), *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*, SAGE Publications, Thousand Oaks.
- Kashima E. S. und Y. Kashima (1998), »Culture and Language«, *Journal of Cross-Cultural Psychology* 29(3), 461–486.
- Nisbett, R. E., K. Peng, I. Choi und A. Norenzayan (2001), Culture and Systems of Thought: Holistic versus Analytic Cognition, *Psychological Review* 108(2), 291–310.
- OECD (2013), *OECD Skills Outlook 2013: First Results from the Survey of Adult Skills*, Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.