

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Tabellen und Übersichten	XI
I. Zusammenfassung	1
1. Vorbemerkung	1
2. Begründung und Zielsetzung der Untersuchung	3
3. Die Ergebnisse im Überblick	6
II. Ausbildungseinmündungsprozesse	15
1. Junge Frauen und der Ausbildungsmarkt	15
2. Der Weg in die Verkaufsausbildung	16
3. Berufswünsche als Ansprüche an Qualifizierung: Der Verkaufsberuf und alternative Berufsziele	19
4. Schulische Qualifizierung — eine ungewisse Alternative	25
5. Ausbildung ist unbedingt notwendig	31
III. Ausbildungs- und Arbeitserfahrungen der jungen Frauen	33
1. Vorbemerkungen	33
2. Ausbildungsrahmenbedingungen in den Untersuchungsbetrieben	37
2.1 Lebensmittelfilialbetriebe	38
2.2 Textilfachgeschäfte und nicht konzern- gebundene Kaufhäuser	41
3. Die Arbeitsaufgaben am Arbeitsplatz und deren Beurteilung durch die jungen Frauen	43
3.1 Die Arbeit der Auszubildenden im Lebens- mittelverkauf	45
3.2 Die Arbeit der Auszubildenden im Textilverkauf	60
	VII

4. Lernen am Arbeitsplatz	64
4.1 Lernen im Lebensmittelbetrieb	64
4.2 Anforderungen an eine gute Textilverkäuferin — Wie lernt man Verkaufen?	76
5. Berufstätigkeit im Verkauf	84
5.1 Textilfachverkäuferin/ -einzelhandelskauffrau	85
5.1.1 Rückblickende Beurteilung der Ausbildung zur Textilverkäuferin bzw. - einzelhandelskauffrau durch die berufstätigen Frauen	90
5.2 Berufstätigkeit im Lebensmittelverkauf	101
5.2.1 Fallbeispiele	101
5.2.2 Aufgabendifferenzierung: „Einfache“ Verkäuferin und Führungskraft	113
6. Exkurs: Ausbildungsprobleme aus der Sicht der Ausbilder/innen und Schulungsleiter/innen	115
6.1 Ausbildungsprobleme in Lebensmittelbetrieb aus der Sicht der Ausbilder/innen	116
6.2 Ausbildungsprobleme in Textilfachgeschäften und nicht konzerngebundenen Kaufhäusern aus der Sicht der betrieblichen Schulungsleiter/innen	118
IV. Entwicklungen nach Auszubildungsende — Auseinander- setzungen mit Handlungsmöglichkeiten	121
1. Rahmenbedingungen weiblicher Erwerbsarbeit im Verkaufsberuf	121
2. Betrieblicher Aufstieg im Verkaufsberuf — auch ein Weg für Frauen?	124
2.1 Wer wird Einzelhandelskauffrau/mann?	124
2.2 Können auch junge Frauen den Aufstieg planen?	131
2.2.1 Quantität und Qualität von Vorgesetzten- positionen	131
2.2.2 Vorgesetztenverhalten als „Förderbedingung“ für beruflichen Erfolg von Frauen	134

3. Ausbildungsabschluß und Arbeitsmarktchancen	143
3.1 Wie sicher ist der Arbeitsplatz im Ausbildungsbetrieb?	143
3.2 Hilft die abgeschlossene Ausbildung bei Arbeitslosigkeit?	144
3.3 Platzsuche außerhalb des Einzelhandels	149
3.4 Rückblickende Beurteilung der Ausbildungsentscheidung	150
4. Beruf und Familie sollen vereinbar sein	151
4.1 Kind und Beruf — Kind oder Beruf?	153
4.2 Ein Kernproblem im Verkaufsberuf: die Arbeitszeit	155
4.3 Die Haltung des Partners zur Hausarbeit und zur Berufsarbeit der Frau	157
4.4 Veränderung in den Lebensentwürfen zu Beruf und Familie	159
V. Schlußfolgerungen	163
1. Junge Frauen im Verkaufsberuf: Ansprüche an Ausbildung, Beruf und Lebensperspektive	163
2. Qualifizierungs- und Professionalisierungsdefizite in der Verkaufsausbildung	164
3. Arbeitsbedingungen und weiblicher Lebenszusammenhang	166
4. Professionalisierung im Verkaufsberuf und Frauenförderung im Einzelhandel	167
5. Ausblick	169
Anhang	170
A 1 Anlage, Verlauf und Datenstruktur der Untersuchung	170
A 2 Zur Umsetzungsarbeit des Projekts	183
1. Tagung mit Betriebsrätinnen und Ausbilderinnen aus Einzelhandelsbetrieben	184
	IX

2. Expertengespräch mit betrieblichen und Verbands-Expertinnen und -Experten	191
3. Referate im Kontakt der Umsetzungsarbeit	195
Hedwig Rudolph: Die Bedeutung der beruflichen Sozialisation für die Berufs- und Lebensplanung von Frauen in Verkaufsberufen	195
Ingrid Colin: Kundenkontakt als qualifizierte Tätigkeit — einige Thesen aus arbeitspsychologischer Sicht —	205
A 3 Interviewleitfäden (Auswahl)	215
VI. Literaturverzeichnis	231