

# Soziale Klassenunterschiede in Emotionsregulation

Coline Kuche

## *Beitrag zur Postersession*

Soziale Stratifikation entsteht durch Ungleichverteilung von gesellschaftlich relevanten Ressourcen wie Geld, Bildungszertifikate oder soziale Kontakte. EmotionssoziologInnen fügen dem eine weitere Dimension hinzu, indem sie annehmen, dass bestimmte Gefühle, positiv oder negativ, Angst oder Freude, in bestimmten sozialen Statusgruppen öfter (seltener) erlebt werden (siehe z.B. Rackow et al. 2012). Dieser Beitrag schließt an diese Forschungsergebnisse an, in dem theoretisch erläutert und empirisch nachgewiesen wird, dass sich die Neigung zur Emotionsregulation zwischen sozialen Klassen (angelehnt an dem Verständnis von Pierre Bourdieu (1984)) unterscheidet.

## Forschungshintergrund, Theorie und Hypothesen

Emotionsregulation kann definiert werden als „Prozesse, durch die Individuen beeinflussen, welche Emotionen sie haben, wann sie sie haben und wie sie diese Emotionen erleben und zum Ausdruck bringen. Emotionsregulationsprozesse können automatisch oder kontrolliert, bewusst oder unbewusst ablaufen und im Emotionsentstehungsprozess zu unterschiedlichen Zeitpunkten einsetzen.“ (eigene Übersetzung, Gross 1998, S.275). Während PsychologInnen wie David Goleman (1995) Emotionsregulation einen eindeutigen Mehrwert als persönliche Kompetenz zuschreiben, sind KollegInnen wie James J. Gross weniger normativ und heben die Bedeutung von unterschiedlichen Strategien hervor. SoziologInnen dagegen, die sich auf Arlie Hochschild's (1979; 1983) Pionierwerk zur Emotionsarbeit berufen, sind weitaus kritischer und verstehen Emotionsregulation als Resultat gesellschaftlicher Normen. Daran anschließend wird von zum Beispiel Eva Illouz (2008) oder Sighard Neckel (2005) nahegelegt, dass Diskurse aus der psychotherapeutischen Behandlung oder der Managementliteratur die Regulation von Emotionen zur neuen Fähigkeit *par excellence* machen.

Ihr Grundverständnis von Emotionsregulation und sozialen Formen leiten diese AutorInnen von Norbert Elias' (1976a; 1976b) Werken ab. Sein Konzept der Affektkontrolle beschreibt, wie gesellschaftliche Interdependenzen einerseits das Maß der notwendigen Emotionsregulation bestimmen und andererseits dessen Form von gesellschaftlichen (kulturellen) Konventionen abhängt. Die Fähigkeit zur Regulation von Emotionen wird zur sozialen Ungleichheitsdimension, wenn das Konzept der sozialen Klasse und ihres Habitus von Pierre Bourdieu (1984) in die Argumentation eingebunden wird. Die Hauptthese der vorliegenden Untersuchung ist, dass kulturelles und ökonomisches Kapital mit höheren Kompetenzen in Emotionsregulation einhergehen.

Emotionsregulation wird für die oberen sozialen Klassen durch zwei Mechanismen notwendig. Zum einen aus dem Zwang nicht vorhandener materieller Restriktion und zum anderen aus Zwecken der

symbolischen Distinktion. Als einfaches Beispiel kann der Umgang mit Wut dienen: Hinsichtlich ihres Machtpotentials und ihrer Ressourcen haben Personen mit einer hohen Klassenposition theoretisch Spielraum, um sich jederzeit „Luft zu machen“, ohne dass sie mit einer direkten Unterbindung, das heißt „Fremdzwang“ (Elias 1976a; 1976b) rechnen müssen. Dies wird aber selten gemacht, da gesellschaftliche Normen bestimmte Formen von Emotionen und ihrer Expression unterbinden. Kontrollverlust, der zum Beispiel in emotional-aggressiven Ausdrücken mündet, gilt nicht als „salonfähig“. In diesem Sinne dienen Emotionsregulationsstrategien zum „Selbstzwang“ (Elias 1976a; 1976b) und sind gerade dann nötig, wenn es keine direkte, interpersonale Kontrolle gibt. Stattdessen kommt es zur intrapersonalen Selbstregulation durch gegebene, teilweise klassenspezifische Erwartungshaltungen. Umgekehrt folgt, dass Personen mit niedrigen Klassenpositionen stärker durch „Fremdzwang“ als „Selbstzwang“ bestimmt werden, da ihre ökonomischen und prestigegebundenen Handlungsspielräume direkt durch fehlende Ressourcen und Opportunitäten eingeschränkt sind. Dementsprechend kann die Hypothese aufgestellt werden, dass *es eine höhere Neigung zur Emotionsregulation von Personen aus oberen im Vergleich zu unteren sozialen Klassen gibt (H1)*.

Wie Bourdieu (1984; 1983) mit seiner Unterscheidung in kulturelles und ökonomisches Kapital nahelegt, gibt es zwei Elitegruppen in den oberen sozialen Klassen. Je nach Kapitalausstattung handelt es sich dabei um die Gruppe, welche sich ihre Position via materiellem Eigentum, also Vermögen, sichert und jene, die insbesondere kulturelles Kapital akkumuliert hat. Kulturell-inkorporiertes Kapital als spezielle Unterform stellt für die Letztere einen wesentlichen Bestandteil ihrer Ressourcen dar (Bourdieu 1983). Dieses Kapital bezieht sich auf das Erlernen von Zwängen und Verweigerung, welches das Trainieren von körperlichen, expressiven und kognitiven Veränderungen voraussetzt. Die Regulation von Emotionen entspricht dabei genau diesen Facetten der Selbstkontrolle. Deshalb folgt aus dieser Einordnung, dass Emotionsregulation zur Ausstattung von Personen gehört, deren hohe Klassenposition (zum Beispiel PolitikerInnen) vornehmlich durch kulturelles Kapital zustande kommt. Das heißt: *Neigung zur Emotionsregulation sollte stärker in positiver Beziehung mit dem Vorhandensein von kulturellem als ökonomischem Kapital stehen (H2)*.

Psychologische Forschung zu Emotionsregulation hat ein anderes Erkenntnisinteresse als die soziologische. Das bedeutet jedoch nicht, dass dortige Befunde keinen Nutzen für die vorliegende Fragestellung haben. So ist es hilfreich auf psychologische Konzepte zurückzugreifen (von Scheve 2012; Grandey 2000), die komplexe Konstrukte wie Emotionsregulation analytisch erfassen. Beispielsweise differenziert Gross (2013) zwischen „antecedent-focused“ und „response-focused“ Strategien, die sich darin unterscheiden, wann sie in den Emotionsentstehungsprozess (vor bzw. nach Auftreten des subjektiven Gefühls) eingreifen. In ihren Studien konnten Gross und John (2003) herausfinden, dass sich die Strategien dahingehend unterscheiden wie „effektiv“ sie sind, um Emotionen zu verändern. Personen, die kognitive Neubewertung als „antecedent-focused“ Strategie statt der expressiven Unterdrückung („response-focused“ Strategie) nutzten, erklärten ein größeres Ausmaß der Emotionsveränderung erlebt zu haben. Ähnliche Befunde stammen auch aus anderen Studien und Metaanalysen (zum Beispiel Mauss et al. 2007; Webb et al. 2012). Daraus kann geschlussfolgert werden, dass kognitive Neubewertung einen höheren Kapitalwert als expressive Unterdrückung hat und *demzufolge verwenden Personen der oberen sozialen Klasse erstere eher als ihre Emotionen rein gestisch und mimisch zu unterdrücken (H3)*.

Es gibt meines Erachtens keine empirischen Befunde aus repräsentativen Bevölkerungsumfragen zur Strategiewahl bei Emotionsregulation. Dafür gibt es zu mindestens aus qualitativen Forschungsprojekten Ergebnisse, die induktiv nachweisen wie sich soziale Klassen voneinander unterscheiden. So zeigt Eva Illouz (2008), dass Personen aus höheren Schichten emotionale Unpässlichkeiten über kommunikative Expression zu bewältigen versuchen. Expressive Unterdrückung wird dagegen als unzu-

reichend und langfristig schädigend deklassiert. Damit folgen sie dem Ethos einer psychotherapeutischen Vorgehensweise. Diese Strategiewahl lässt sich jedoch nicht bei allen sozialen Gruppen so beobachten. Stattdessen, so interpretiert Illouz (2008, S.234), mündet die fehlgeschlagene Beziehung für einen Arbeiter in unterdrückten negativen Emotionen. Ihm fehlen die nötigen Kompetenzen, dieses Erlebnis kognitiv zu bewältigen. Dadurch entsteht neben der sozioökonomischen Dimension, eine Deprivation in eudämonistischem Wohlbefinden (Illouz 2008). Ein ähnlicher Befund stammt aus der psychologischen Disziplin. Dortige Studienergebnisse zeigen, dass die sogenannte „aufwändige Expression“ (eigene Übersetzung, Cameron, Overall 2017) von Emotionen zu mehr Zufriedenheit mit zwischenmenschlichen Beziehungen führt. Dagegen resultieren unterdrückte Emotionen in depressiven Stimmungen und Unwohlgefühlen (Cameron, Overall 2017). Aus beiden Forschungssträngen geht damit hervor, dass *Personen aus oberen sozialen Klassen weniger zur (expressiven) Unterdrückung als die Mitglieder der unteren sozialen Klassen neigen (H4).*

**Kommentar [KB1]:** Der Zitierstil mit Komma ist korrekt und in allen Beiträgen gleich

## Daten, Methode und Operationalisierung

Um die Hypothesen zu sozialen Klassenunterschieden in Emotionsregulation zu testen, werden Daten der SOEP Innovations-Stichprobe (GSOEP-IS) (Bohlender, Glemser 2016) genutzt. Nur Personen in drei der fünf Stichproben, die das Innovation-Sample stellen, erhielten die relevanten Emotionsregulation-Items zur Beantwortung. Nach dem Ausschluss von Individuen aufgrund fehlender Werte, umfasst die untersuchte Stichprobe 2.296 Personen. Als Modelle werden schrittweise, lineare OLS-Regressionen verwendet, da diese den Einfluss der abhängigen Variablen unter Kontrolle von Drittvariablen messen. Darüber hinaus wird die Rolle von Beruf als Mediator für Klasseneffekte geprüft. Daher wird die Analyse in zwei Schritte zerlegt. Zuerst werden die Hypothesen anhand getrennter Indikatoren für jeweils kulturelles und ökonomisches Kapital getestet. Erst darauffolgend werden berufsspezifische (vertikale bzw. horizontale) Faktoren einbezogen, um zwischen berufs- und klassenspezifischen Effekten unterscheiden zu können.

In der Befragungswelle von 2015 wurden vier Items aus dem Emotion Regulation Questionnaire (ERQ) (Gross, John 2003) erhoben. Dabei gaben die Befragten an, ob und wie stark sie den Aussagen<sup>1</sup> zum Umgang mit Emotionen zustimmen. Jeweils zwei der Items messen die Neigung zur kognitiven Neubewertung bzw. zur expressiven Unterdrückung. Die Neigungsstärke ergibt sich durch eine Likert-Skala, deren Antwortmöglichkeiten von 1 („Stimme überhaupt nicht zu“) bis 7 („Stimme voll zu“) reichen. Da die Hypothesen 3 und 4 sich auf unterschiedliche Strategien beziehen, werden auch zwei abhängige Variablen gebildet. Dazu wird jeweils ein Mittelwertindex aus den entsprechenden Items gebildet, sodass sich die Neigung zu kognitiver Neubewertung (expressiver Unterdrückung) als ein Wert zwischen 1 (gering) bis 7 (hoch) ausdrückt.

Die erklärenden Variablen, die geeignet sind, um die Hypothesen zu Klassenunterschieden in Emotionsregulation zu testen, werden vom Konzept der Kapitalausstattung abgeleitet. Als Indikatoren für die Klassenzugehörigkeit wird zwischen (a) ökonomischem und (b) kulturellem Kapital differenziert. Ökonomisches Kapital wird als individuelles Nettoeinkommen pro Monat operationalisiert. Die Befragten werden einer von sechs Einkommensklassen zugeordnet. Der Indikator wird analog zu den daten-

<sup>1</sup> Die vier Aussagen lauten: (1) „Wenn ich mehr positive Gefühle empfinden möchte, ändere ich, woran ich denke.“; (2) „Wenn ich weniger negative Gefühle empfinden möchte, ändere ich, woran ich denke.“; (3) „Ich behalte meine Gefühle für mich.“; (4) Ich halte meine Gefühle unter Kontrolle, indem ich sie nicht nach außen zeige.“.

gegebenen Quantilen als kategoriale Variable in das Modell aufgenommen. Dies ermöglicht, dass auch Personen, die zum Zeitpunkt der Befragung arbeitssuchend, erwerbslos oder pensioniert waren, in das Modell mit eingehen.

Kulturelles Kapital wird durch den höchsten Bildungsabschluss dargestellt. Dafür wird die CASMIN-Klassifikation genutzt und in drei Gruppen zusammengefasst: Hohe, mittlere und niedrige Bildung. Es wird darauf verzichtet, einen generierten Klassenindikator zu nutzen, der beide Kapitalsorten sowie berufliche Stellung kombiniert. Das hat zweierlei Gründe. Erstens muss der Einfluss beider Kapitalsorten getrennt bewertet werden. Zweitens hat der Beruf als Indikator eine weitere Bedeutung hinsichtlich Emotionsregulationstendenzen, denn er zeigt neben dem symbolischen Prestigewert auch berufsspezifische (horizontale) Anforderungen an. Studien zur Emotionsarbeit (Wharton 2009) zeigen, dass der Berufssektor entscheidend dafür ist, inwieweit Emotionsregulation am Arbeitsplatz erforderlich wird. So verlangen Dienstleistungsberufe, die viel Kundenkontakt erfordern, von den ArbeitnehmerInnen häufiger und intensivere Emotionsarbeit. Das heißt, es gibt potenziell horizontal bedingte Unterschiede zwischen Berufsgruppen als auch vertikale. Damit ist gemeint, dass vertikale Unterschiede für Klasseneffekte sprechen, während horizontale Befunde eher berufsbedingt und damit nicht zum sozialen Stratifikationssystem gehören. Daher wird die berufliche Stellung der Befragten erst im zweiten Schritt der Regressionsanalyse hinzugefügt und mit Obhut interpretiert.

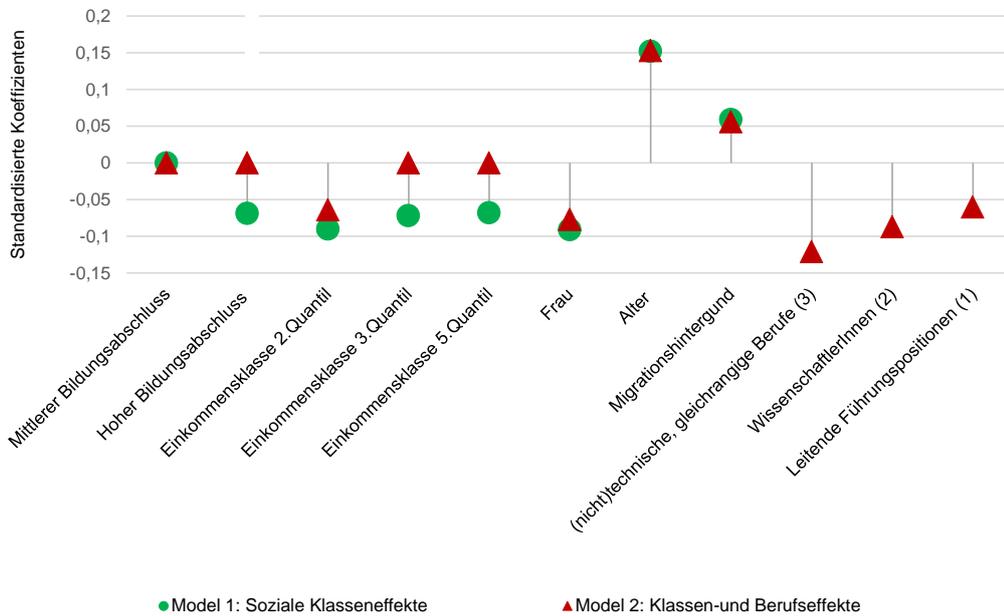
Die Variable wird anhand der ISCO-88 Klassifizierung erstellt. Dabei werden die zehn Hauptberufsgruppen gebildet, die einer vertikalen Ordnung im Sinne von gesellschaftlicher Stellung entsprechen. Gleichzeitig sind berufliche Anforderungen im Arbeitsalltag noch aus den Kategorien ableitbar.

Als Kontrollvariablen werden Geschlecht, Alter, Migrationshintergrund (als Besitz einer nichtdeutschen Staatsbürgerschaft) und das Aufwachsen im DDR-Regime gewählt. Das Letztgenannte wird dabei anhand eines abgeschlossenen Bildungsabschlusses im damaligen Ost-Deutschland operationalisiert.

## Ergebnisse

Die Regressionsanalyse für expressive Unterdrückung als abhängige Variable (siehe Abbildung 1) zeigt, dass es signifikante Effekte für Personen mit dem höchsten im Vergleich zum mittleren bzw. niedrigsten Bildungsabschluss gibt. Erstere neigen weniger dazu ihre Emotionen zu unterdrücken. Dieser Effekt wird insignifikant, wenn im zweiten Modell der Einfluss der Berufsgruppe kontrolliert wird. Allerdings lässt sich hier festhalten, dass es eine vertikale Verteilung gibt, da höhere berufliche Stellungen wie Führungskräfte negativ mit der abhängigen Variable assoziiert sind. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass der Effekt des Bildungsabschlusses durch die Berufsposition vermittelt wird. Ähnlich verhält es sich mit dem Einkommen. Die oberen Einkommensklassen, ausgenommen Personen im 8. oder 9. Einkommensdezil liegend, zeigen im ersten Modell eine geringere Neigung zur emotionalen Unterdrückung. Auch dieser Effekt wird insignifikant im zweiten Modell. Eine Ausnahme bilden dabei allerdings Personen, deren Einkommen im 4. oder 5. Dezil liegt. Da die Berufsposition stark mit Bildung wie auch Einkommen korreliert, ist dieser Mediationszusammenhang nicht überraschend. Des Weiteren sind Frauen weniger dazu geneigt expressive Unterdrückung zu verwenden, während Ältere und Personen ohne deutsche Staatsbürgerschaft diese eher nutzen. Damit ergibt sich das Bild von tendenziell vulnerablen Gruppen, die ihre Emotionen expressiv nicht nach außen zeigen. Was die genauen Ursachen sind, kann anhand dieser empirischen Untersuchung allerdings nicht abschließend geklärt werden.

## SOZIALE KLASSENUNTERSCHIEDE IN EMOTIONSREGULATION

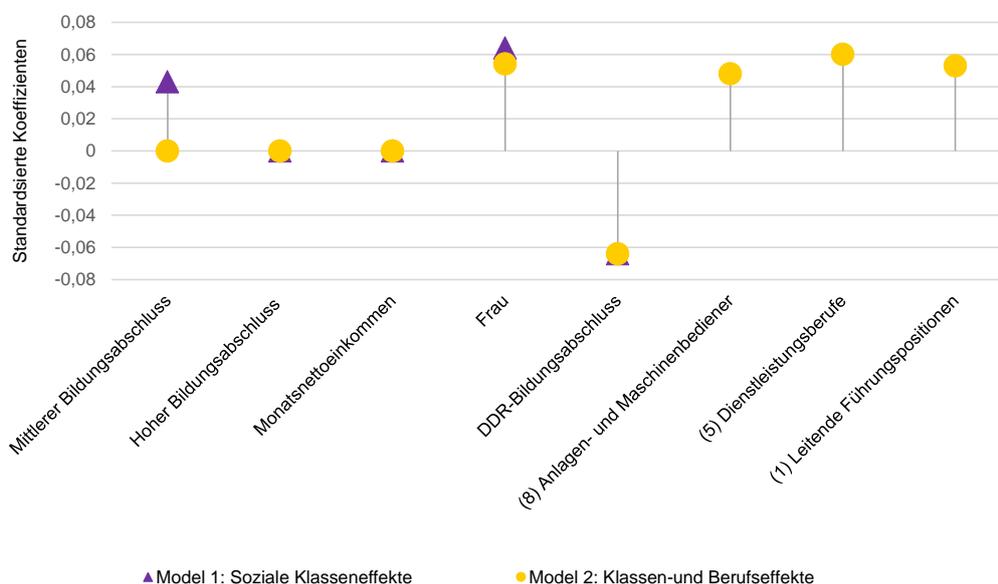


Quelle: SOEP-IS 2016 (ungewichtet, n=2.296). Anmerkung: Lineare, schrittweise OLS-Regressionen. Es sind aus Gründen der Übersichtlichkeit ausschließlich die Berufsgruppen mit signifikanten (standardisierten) Koeffizienten dargestellt.

### Abbildung 1: Die Rolle von sozialen Faktoren für Neigung zur expressiven Unterdrückung

Für die zweite Strategie der kognitiven Neubewertung zeigt sich ein anderes Bild für die Einflusstärke der unabhängigen Variablen (siehe Abbildung 2). Das monatliche Nettoeinkommen hat keinen Einfluss in beiden Modellen. Im ersten Schritt der Regressionsanalyse haben Personen mit einem mittleren Bildungsabschluss eine stärkere Neigung zur kognitiven Neubewertung als die beiden Vergleichsgruppen. Dieser Effekt wird allerdings insignifikant, wenn die berufliche Position des Einzelnen berücksichtigt wird. Personen, die in Dienstleistungsberufen oder als leitende Führungskräfte tätig sind, weisen im Durchschnitt signifikant höhere Werte vor. Eher überraschend ist die positive Assoziation der Berufsgruppe „Anlagen- und Maschinenbediener“ und der Regulationsstrategie. Da die eher zur Neubewertung neigenden Berufsgruppen sich nicht in ihrem gesellschaftlichen Status ähneln, scheint eher Arlie Hochschild's (1983) Verständnis von Emotionsarbeit den empirischen Befund zu erklären. So spielt der Einsatz von kognitiver Neubewertung möglicherweise für den Erfolg in Interaktionen mit KundInnen (oder zum Beispiel WählerInnen) eine wesentliche Rolle. Dies gilt nicht unbedingt für die Berufsgruppe der IndustriearbeiterInnen, da hier vermutlich soziale Interaktion eine zweitrangige Bedeutung zukommt.

Weibliche Befragte sind im Vergleich zu Männern eher zur kognitiven Neubewertung von Situationen geneigt. Personen, die einen Bildungsabschluss aus der DDR besitzen, zeigen signifikant niedrigere Werte im Vergleich zu allen anderen Befragten. Hier könnte es sich um kulturelle bzw. generationspezifische Unterschiede handeln, die in zukünftiger Forschung berücksichtigt bzw. weiter untersucht werden müssten.



Quelle: SOEP-IS 2016 (ungewichtet, n=2.296). Anmerkung: Lineare, schrittweise OLS-Regressionen. Regressionen. Es sind aus Gründen der Übersichtlichkeit ausschließlich die Berufsgruppen mit signifikanten (standardisierten) Koeffizienten dargestellt.

### Abbildung 2: Die Rolle von sozialen Faktoren für Neigung zur kognitiven Neubewertung

Zusammenfassend bedeutet das: Emotionsregulation ist nicht *per se* eine sozial vorteilhafte Kompetenz. Hypothese 1 und Hypothese 2 werden empirisch nicht unterstützt, da es keinen positiven Zusammenhang zwischen Emotionsregulation und der (objektiven) Zugehörigkeit zu den höheren, sozialen Klassen gibt. Dies konnte auch nicht für spezifische Kapitalformen nachgewiesen werden, da weder höhere Bildung noch größere Einkommen empirisch mit stärkerer Neigung zu den untersuchten Strategien einhergehen. An dieser Stelle sei jedoch angemerkt, dass im Rahmen dieser Untersuchung lediglich zwei Formen der Regulation untersucht werden. Es kann also nicht ausgeschlossen werden, dass unter Betrachtung aller möglichen Typen ein anderes Ergebnis zustande kommen würde.

Für die Hypothesen, die sich konkret auf die untersuchten Strategien beziehen, kann festgehalten werden, dass die expressive Unterdrückung in negativem Zusammenhang mit der Klassenposition steht. Damit wird Hypothese 4 (vorläufig) angenommen. Dagegen zeigt sich durch das schrittweise Regressionsverfahren, dass (vermeintliche) Klassenunterschiede in kognitiver Neubewertung durch berufsspezifische (horizontale) Anforderungen erklärt werden können. Daher wird Hypothese 3 (vorläufig) abgelehnt.

## Konklusion

Die Regulation von Emotionen durch kognitive Neubewertung oder expressive Unterdrückung erfolgt zwar auf der Individualebene und ist ein intrapersonaler Prozess, dennoch steht er im Zusammenhang mit sozialen Faktoren. Anders gesagt, wie wir unsere Emotionen kontrollieren, hängt von unseren sozialen Umständen und unserer Sozialisation ab. Die Resultate deuten darauf hin, dass es keine

sozialen Klassenunterschiede in der allgemeinen Neigung zur Emotionsregulation gibt, sondern darin welche Strategie genutzt wird. Wer eine niedrige Klassenzugehörigkeit vorweist, neigt eher dazu seine Emotionen (expressiv) zu unterdrücken, um sich anders zu fühlen.

Hieran anschließende Forschung sollte versuchen zu beantworten, (a) inwieweit diese Klassenunterschiede Konsequenzen für Gesundheit und Wohlbefinden haben und (b) was Ursachen für die stärkere Neigung zur expressiven Unterdrückung sind. Empirische Ergebnisse zu Emotionen und Emotionsarbeit sind bisher meistens qualitativ untersucht worden. Diese Untersuchung stellt damit einen anderen, nämlich quantitativ-deduktiven Ansatz dar. Hierdurch konnte aufgezeigt werden, dass emotionsregulatorische Unterschiede auch in repräsentativen Bevölkerungsstichproben bestehen und diese damit eine zusätzliche Dimension sozialer Stratifikation bilden.

## Literatur

- Bohlender, Anne, und Axel Glemser. 2016. SOEP-IS 2015 – Methodenbericht zum Befragungsjahr 2015 des SOEP-Innovationssamples. *SOEP Survey Papers 340: Series B. Berlin: DIW/SOEP*. Verfügbar: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/146885/1/865218234.pdf> (Zugegriffen: 14 Oktober 2017).
- Bourdieu, Pierre. 1983. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. Reprint 2009. In *Soziale Ungleichheit. Klassische Texte zur Sozialstrukturanalyse*, Hrsg. Heike Solga, Justin Powell und Peter A. Berger, 111–125. Frankfurt/New York: Campus Verlag.
- Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Cameron, Linda D., und Nickola C. Overall. 2017. Suppression and Expression as Distinct Emotion-Regulation Processes in Daily Interactions: Longitudinal and Meta-Analyses. *Emotion* 18(4):465–480.
- Elias, Norbert. 1976a. *Über den Prozeß der Zivilisation. Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen. Band 1*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Elias, Norbert. 1976b. *Über den Prozeß der Zivilisation. Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen. Band 2*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Hochschild, Arlie. R. 1979. Emotion work, feeling rules, and social structure. *American Journal of Sociology* 85(3):551–575.
- Hochschild, Arlie R., 1983. *The managed heart: Commercialization of human feeling*. CA: University of California Press.
- Goleman, David. 1995. *Emotional intelligence: Why it can matter more than IQ for character, health and lifelong achievement*. London: Bloomsbury.
- Grandey, Alicia A. 2000. Emotional regulation in the workplace: A new way to conceptualize emotional labor. *Journal of Occupational Health Psychology* 5(1):95–110.
- Gross, James J., 1998. The emerging field of emotion regulation: An integrative review. *Review of General Psychology* 2(3):271–299.
- Gross, James J., 2013. Emotion Regulation: Conceptual and Empirical Foundations. In *Handbook of Emotion Regulation*. 2nd edition. Hrsg. James J. Gross, 3–20. New York/London: Guilford publications.
- Gross, James. J., und Oliver P. John. 2003. Individual differences in two emotion regulation processes: implications for affect, relationships, and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology* 85(2):348–362.
- Illouz, Eva. 2008. *Saving the modern soul: Therapy, emotions, and the culture of self-help*. Berkley/Los Angeles: University of California Press.

- Mauss, Iris. B., Crystal. L. Cook, Jennifer Y. Cheng, und James J. Gross. 2007. Individual differences in cognitive reappraisal: Experiential and physiological responses to an anger provocation. *International Journal of Psychophysiology* 6(2):116–124.
- Neckel, Sighard. 2005. Emotion by design. *Berliner Journal für Soziologie* 15(3):419–430.
- Rackow, Katja, Jürgen Schupp und Christian von Scheve. 2012. Angst und Ärger: Zur Relevanz emotionaler Dimensionen sozialer Ungleichheit/Anxiety and Anger. On the Emotional Dimensions of Social Inequality. *Zeitschrift für Soziologie* 41(5):392–409.
- Von Scheve, Christian. 2012. Emotion regulation and emotion work: two sides of the same coin?. *Frontiers in psychology*. [e-journal] Verfügbar unter: doi: 10.3389/fpsyg.2012.00496.
- Webb, Thomas L., Eleanor Miles, und Pascha Sheeran. 2012. Dealing with feeling: a meta-analysis of the effectiveness of strategies derived from the process model of emotion regulation. *Psychological Bulletin* 138(4):775–808.
- Wharton, Amy S. 2009. The sociology of emotional labor. *Annual Review of Sociology* 35:147–165.