

erreichten Ausbildungsstatus bestimmt. In dem Maße, wie in den modernen Gesellschaften der selbst gewählte Beruf das Vehikel ist, eine bestimmten Lebenslage bzw. Statusgruppe zu erreichen, werden die entsprechenden Statuspositionen weniger qua reiner Zuschreibung (durch Herkunft) zugewiesen, sondern immer mehr qua (Eigen-)Leistung und Qualifikation erreicht. Das ist das Kennzeichen eines meritokratisch geprägten Systems der Statuszuweisung bzw. des Statuserwerbs (→ Kapitel 5.1 und 5.4).

**Einkommen und weitere Dimensionen**  
 Auch andere Dimensionen sozialer Ungleichheit, wie sozialer Einfluss und Autorität, materielles Vermögen und soziales Kapital sind potenzielle Bestimmungsfaktoren für eine weitere Verbesserung der Lebenslage von Individuen. Darüber sind wichtige Ressourcen und nutzbare Handlungsrechte mobilisierbar. Umgekehrt kann ein niedriger sozialer Status das Risiko eines weiteren sozialen Abstiegs vergrößern, wie das Matthäus-Prinzip besagt. Geld schafft mehr Geld – das ist das Prinzip kapitalistischen Wirtschaftens. Ein großes Vermögen verbessert die Möglichkeiten, sich weitere Quellen des Einkommenserwerbs, etwa in Form von Zinsströmen, zu erschließen. Umgekehrt kann materielle Armut in einen Teufelskreis von Benachteiligung und sozialem Abstieg führen, wie wir ihn bei sozialen Randgruppen erleben.

**Erweiterungen und kritische Diskussion**  
 Es ist in der Sozialstrukturforschung umstritten, in welchem Ausmaß sich ungleiche Lebensbedingungen von Menschen reproduzieren oder gegenseitig verstärken. Theoretiker, die eher von kompensatorischen Effekten zwischen den Dimensionen ausgehen, weisen auf die Bedeutung immer vielfältiger Chancen, Lebensziele zu realisieren, hin (Beck 1986: 121 f.). Andere Autoren argumentieren, dass nach wie vor das Matthäus-Prinzip oder das Dominanzprinzip Gültigkeit besitzen, und wenden ein, dass trotz aller Vielfalt soziale Ungleichheit in wesentlichen Aspekten immer noch durch den Beruf und das davon abhängende Einkommen bestimmt ist (vgl. Geißler 1996).

Die verschiedenen Sichtweisen stützen sich – neben Hinweisen auf eine empirische Evidenz – auf unterschiedliche theoretische Erklärungen sozialer Ungleichheit, mit denen die Determinanten sozialer Ungleichheit und unterschiedliche Annahmen über die Wechselwirkungen zwischen Dimensionen sozialer Ungleichheit begründet werden.

### 5.3.3 | Theorien sozialer Ungleichheit

Theorien sozialer Ungleichheit versuchen, diese zu erklären, indem sie Mechanismen postulieren, die soziale Ungleichheit hervorbringen und

stabilisieren. Die Ansätze variieren dabei durchaus stark. Im Folgenden werden wir einige der Theorieströmungen, die soziale Ungleichheit als universelles Phänomen in Gesellschaften begründen, kurz vorstellen (vgl. Burzan 2004, Groß 2008). Wir unterscheiden:

- marxistische Theorien,
- funktionalistische Theorien,
- markttheoretische Ansätze,
- austausch- und machttheoretische Ansätze,
- milieu- und lebensstiltheoretische Ansätze.

Auch wenn die hier ausgewählten Theorien nur einen kleinen Ausschnitt gegenwärtiger Erklärungskonzepte sozialer Ungleichheit darstellen, so können sie doch als exemplarisch für die wichtigsten derzeit gebräuchlichen Theorietypen gelten. Bevor wir uns jedoch den verschiedenen Theorien zuwenden, wollen wir uns kurz einige Gedanken dazu machen, warum es notwendig ist, bei der Erklärung sozialer Ungleichheit verschiedene Theorien einzubeziehen, statt sich auf eine »beste« Theorie zu beschränken.

#### Warum Theorienvielfalt?

Im Verlauf der wissenschaftlichen Beschäftigung mit dem Strukturphänomen der sozialen Ungleichheit wurden diverse Theorien zur Erklärung vorgeschlagen, die nicht nur unterschiedliche Begründungszusammenhänge postulieren, sondern soziale Ungleichheit auch in unterschiedlicher Weise definieren. Theorien sind immer als modellhafte Vereinfachungen komplexer Realität zu verstehen – daher kann soziale Ungleichheit inhaltlich unter sehr verschiedenen Aspekten vereinfacht betrachtet und erklärt werden. So kann der Fokus etwa eher auf (für die Gesellschaft) funktionale Aspekte oder auf mit Ungleichheit einhergehende Konflikte gerichtet werden – es kann um die soziale Vererbung von Bildung oder allgemeine Klassenkonflikte gehen. Mit der jeweiligen Fragestellung variiert auch der Begründungszusammenhang. So lässt sich beispielsweise das Verhältnis von Arbeitgeber- und Arbeitnehmererschaft sowohl aus konflikttheoretischer als auch aus funktionalistischer Perspektive sinnvoll analysieren. Dabei wird ein konflikttheoretisch argumentierender Ansatz allerdings andere Aspekte in den Vordergrund stellen und andere Erklärungen anbieten, als es bei einem funktionalistischen Ansatz der Fall ist.

Unterschiede bestehen auch im Geltungsbereich der einzelnen Theorien: Während einige einen generellen Geltungsanspruch erheben (also alle Arten sozialer Ungleichheit zu allen Zeiten für alle Gesellschaften

#### | 5.3.3.1

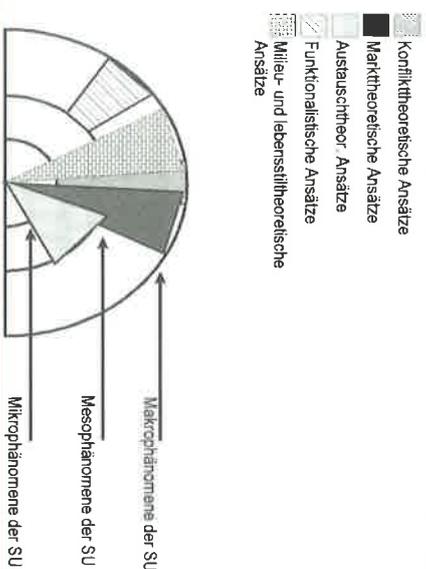
Theoriespezifisch  
 unterschiedliche  
 Themenschwerpunkte

Theoriespezifisch  
 unterschiedliche  
 Geltungsbereiche

erklären wollen), betrachten andere lediglich einen bestimmten Zeitraum oder beschäftigen sich nur mit bestimmten Arten sozialer Ungleichheit oder einen bestimmten Gesellschaftstyp. Die Theorie kann hierbei das Schwergewicht eher auf eine Erklärung makroanalytischer Prozesse legen oder aber sich mit den subjektiv wahrgenommenen Aspekten sozialer Ungleichheit und deren ständiger Reproduktion beschäftigen.

Wir können also festhalten, dass die Brauchbarkeit einer Theorie immer vor dem Hintergrund der jeweils interessierenden Fragestellung beurteilt werden muss. Stellt man die makro- und mikrotheoretischen Fragestellungen zur sozialen Ungleichheit in Form aufeinander aufbauender Halbkreise dar, bei welchen der äußere die Makroebene und der innere die Mikroebene sozialen Handelns repräsentiert, lassen sich die theorie-spezifischen »Antworten« – man spricht auch vom *Objektbereich* einer Theorie – als Tortenstücke veranschaulichen, die sich zum Teil überschneiden und unterschiedlich »tief« in Kreise hinein- bzw. aus ihnen herausreichen. Die Systematik der entsprechenden Zusammenhänge ist für die eben genannten Theorien in Abbildung 5.6 graphisch veranschaulicht; dabei ist die Reichweite der einzelnen Theorien und die bestehenden Überschneidungen zum Zwecke der Illustration vereinfacht wiedergegeben.

Abb. 5.6 | Reichweite und Überschneidungen von Theorien sozialer Ungleichheit



Aus den Theorien lassen sich unterschiedliche Antworten über aktueurs- oder strukturbezogene Aspekte sozialer Ungleichheit ableiten. So thematisieren funktionalistische Ansätze hauptsächlich Phänomene der

Makroebene, während die Aussagen macht- und austauschtheoretische Modelle eher die Mikro- bzw. Meso-Ebene betreffen. Die ebenfalls erkennbaren Überlappungen im Objektbereich deuten an, dass die betroffenen Theorien zum selben Thema ähnliche, ergänzende oder auch einander widersprechende Aussagen machen können. Während konflikttheoretische Ansätze soziale Ungleichheit auf die Besitzverhältnisse (insbesondere bezogen auf die Produktionsmittel) zurückführen, machen austauschtheoretische Modelle die asymmetrische Verteilung von Macht dafür verantwortlich.

Die Theorien unterscheiden sich also in ihrem Anwendungs- und in ihrem Geltungsbereich – gerade die Einzigartigkeit in der inhaltlichen Schwerpunktsetzung macht dabei die verschiedenen Theorien für die jeweils »passenden« Fragestellungen wertvoll.

### Marxistische Theorie

Karl Marx und Friedrich Engels haben das Faktum der Ausbeutung des Menschen (Proletariat) durch Menschen (Bourgeoisie) zur Grundlage der Erklärung sozialer Ungleichheit in einer Gesellschaft gemacht. Sie sehen die historischen gesellschaftlichen Verhältnisse und damit auch das menschliche Dasein als Ausdruck der materiellen und ökonomischen Verhältnisse, unter denen die Menschen arbeiten und leben. In der Auseinandersetzung mit der Natur und durch deren Bearbeitung, also durch Arbeit, produzieren die Menschen Güter und Leistungen, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen. Der Umgang mit der Natur verändert sich mit dem ständig steigenden Entwicklungsstand der *Produktivkräfte*. Hierzu zählen die (menschlichen) Arbeitskräfte und die *Produktionsmittel* (Ressourcen und Produktionstechnologie).

Die Entwicklung der Produktivkräfte prägt die *Produktionsverhältnisse*, welche die Arbeitsteilung bei der Herstellung sowie die Verteilung und Aneignung der produzierten Güter und Leistungen in einer Gesellschaft bestimmen. Die Produktionsverhältnisse sind durch die *Eigentumsverhältnisse* an den Produktionsmitteln und die Art und Weise des arbeitsteiligen Wirtschaftens charakterisiert. Sie prägen die Sozialstruktur der Gesellschaft in all ihren Dimensionen, darunter die Macht- und Herrschaftsverhältnisse und die geltenden Ideen und ihre kulturellen Manifestationen. Auch das Bewusstsein der Menschen ist durch ihre ökonomisch bestimmte Position in dieser sozialen Struktur geformt.

Es wird also ein Dominanzprinzip (→ Kapitel 5.3.2) sozialer Ungleichheit unterstellt, bei dem in der kapitalistischen Produktionsweise der Besitz

### 5.3.3.2

Eigentumsverhältnisse  
als Ursache sozialer  
Ungleichheit

an Produktionsmitteln als die dominierende Dimension betrachtet wird, aus der allen anderen Aspekte sozialer Ungleichheit abgeleitet sind.

In der kapitalistischen Gesellschaft stehen sich die *Bourgeoisie* oder Klasse der Kapitalisten, die im Besitz der Produktionsmittel sind, und die *Arbeiterklasse*, als Gruppe derjenigen, die nicht im Besitz von Produktionsmitteln sind, einander gegenüber.

Die Arbeiterklasse produziert durch die »Veredelung« von Gütern und Leistungen einen *Mehrwert*, welcher jedoch einseitig durch den privilegierten Teil der Bevölkerung, in dessen Privatbesitz sich das notwendige Kapital und die technischen Mittel für die wirtschaftliche Produktion befinden, einbehalten wird (*Grundwiderspruch*). Die Kapitalisten können ihren Vorteil des Produktionsmittelbesitzes und die damit einhergehende Macht zur *Ausbeutung* der Arbeitskraft, die die Arbeiter als Ware in einem Arbeitsmarkt verkaufen müssen, nutzen; d.h., sie geben nur einen Teil der von den Arbeitern mit Hilfe der Produktionsmittel produzierten Werte an diese zurück. Die wahren Produzenten werden ihres unmittelbaren Verhältnisses zu ihren Produkten beraubt, die ihnen später in Warenform als Fremdes gegenüber treten.

Dieser grundsätzliche Interessenwiderspruch beherrscht die gesamte gesellschaftliche Struktur und Entwicklung (*Klassenantagonismus*). Das Kapital kontrolliert zur Sicherung seiner privilegierten Stellung alle Schaltstellen in der Gesellschaft, darunter das Recht, den Staat und die Kultur, und unterwirft sie ihren Verwertungsinteressen. Die soziale Ungleichheit endet demnach, wenn die ungleiche Verteilung privaten Eigentums beseitigt wird.

### Zusammenfassung

#### Argumentation der Theorie von Marx und Engels

- Soziale Ungleichheit beruht auf ungleichen Eigentumsverhältnissen, die mit ungleichen Machtverhältnissen einhergehen (Produktionsverhältnisse).
- Entsprechend stehen sich zwei Klassen gegenüber. Die Besitzer der Produktionsmittel (Kapitalisten oder Bourgeoisie) und die Besitzlosen (Arbeiterklasse, Proletariat), die gezwungen sind, ihre Arbeitskraft an die Kapitalisten zu verkaufen.
- Zwischen beiden Klassen besteht ein grundlegender Interessenswiderspruch (Klassenantagonismus), da die Kapitalisten den Arbeitern einen Teil der von ihnen durch Güterveredelung produzierten Werte, den sogenannten Mehrwert, vorenthalten (Ausbeutung).

- Die Klasse der Kapitalisten kontrolliert alle Schaltstellen in der Gesellschaft, darunter das Recht, den Staat und die Kultur und unterwirft sie ihren Verwertungsinteressen.

Schon früh zeigte sich, dass die Unterscheidung nach Besitz bzw. Nicht-Besitz von Produktionsmitteln zu grob war, um die im Zuge der Industrialisierung entstandenen Klassenverhältnisse hinreichend gut zu beschreiben. Beispielsweise ließ Marx die sich entwickelnde »Klasse« der Angestellten ebenso unberücksichtigt wie eine qualifikationsabhängige innere Strukturierung innerhalb der Arbeiterklasse.

Alle neueren marxistischen Theorien ersetzen daher das einfache Zwei-Klassen-Schema durch eine differenziertere Klassenstruktur, ohne die grundlegende Idee des klassenspezifischen Grundkonflikts in einer Gesellschaft – also die durch die bestehenden Besitzverhältnisse verursachte Ausbeutung – aufzugeben. Solche differenzierteren Klassenkonzepte werden in der zeitgenössischen Sozialstrukturanalyse noch genutzt, um die Ursachen sozialer Ungleichheit in der Gesellschaft herauszuarbeiten (→ Kapitel 5.4).

#### Funktionalistische Theorien

Funktionalistische Ansätze versuchen Strukturen sozialer Ungleichheit dadurch zu erklären, dass diese Strukturen eine unverzichtbare Funktion für den Erhalt der Gesellschaft erfüllen. Sie stehen in der Tradition des *Strukturfunktionalismus*, der von dem amerikanischen Soziologen Talcott Parsons als umfassende Theorie der Gesellschaft und ihrer Anpassungswie Stabilitätsgrundlagen ausformuliert wurde. Kingsley Davis und Wilbert Moore (1973: 396 ff.) versuchen daran anknüpfend die funktionale Notwendigkeit sozialer Ungleichheit (sozialer Schichtung) in einer arbeitsteiligen Gesellschaft zu belegen. Dazu ein längeres Zitat der beiden Autoren, in dem die Idee sehr gut zusammengefasst ist:

»Seltsamerweise liegt die funktionale Erklärung für die Allgegenwart der sozialen Schichtung genau darin, daß jede Gesellschaft die Individuen in ihre Sozialstruktur einordnen und sie mit Motivationen versorgen muß. Als funktionierender Mechanismus muß eine Gesellschaft ihre Mitglieder irgendwie auf soziale Positionen verteilen und sie veranlassen, die damit verbundenen Pflichten zu erfüllen. Sie muß sich also auf zwei verschiedenen Ebenen um Motivierung kümmern. [...] In Wirklichkeit ist es natürlich nicht einerlei, wer welche Position erhält; nicht nur weil manche Positionen an sich ange-

Kritische Diskussion

#### 5.3.3.3

Soziale Ungleichheit als funktionale Notwendigkeit

*nehmer sind als andere, sondern auch, weil einige spezielle Begabung und Ausbildung erfordern und einige größere funktionale Bedeutung als andere haben. [...] So erweist es sich als unumgänglich, daß eine Gesellschaft erstens eine Art von Belohnung haben muß, die sie als Anreiz verwenden kann, zweitens einen Modus braucht, um die Belohnungen unterschiedlich nach Positionen zu verteilen. Belohnungen und ihre Verteilung werden Bestandteil der sozialen Ordnung und verursachen so eine Schichtung.“ (Davis/Moore 1973: 397)*

Belohnungen können Einkommen und soziales Ansehen sein. Sie entsprechen gemäß dem Leistungsprinzip dem Beitrag, der in einer sozialen Position für die Gesellschaft erbracht wird, und dem Ausmaß der dafür erforderlichen Qualifikationen. Der funktionalistische Ansatz folgt im Prinzip einem meritokratischen Prinzip. Wie die Belohnungshöhe genau zustande kommt, bleibt aber unklar.

#### Zusammenfassung

#### Argumentation der funktionalistischen Ansätze

- Soziale Schichtung bzw. Ungleichheit ist ein funktional notwendiges Strukturmerkmal für die Stabilität eines sozialen Systems.
- Soziale Ungleichheit schafft eine Anreizstruktur, die sicherstellt, dass alle Positionen mit den dafür geeigneten Personen besetzt sind.
- In der Gesellschaft ist eine Rangordnung sozialer Positionen und Aufgaben danach festgelegt, wie zentral sie für die arbeitsteilig organisierte Wohlfahrtsproduktion und -reproduktion in der Gesellschaft sind und welche Aufwendungen mit dem Erwerb der positionsspezifischen Qualifikation verbunden sind.
- Am Rang einer sozialen Position orientiert sich die Höhe der Belohnung für den Inhaber. Das Verteilungsprinzip von Belohnungen ist also durch die Leistungen bestimmt, die in verschiedenen sozialen Positionen für die Gesellschaft erbracht werden.

Die funktionalistische Betrachtung sozialer Ungleichheit ist in verschiedener Hinsicht kritisiert worden. Wichtige Stichpunkte der Kritik seien genannt:

- Rein methodologisch ließe sich einwenden, dass eine »funktionale Erklärung« gar keine Erklärung ist (Esser 1993: 371 ff.). Man kann nicht von der möglichen Funktionalität sozialer Ungleichheit für die gesellschaftliche Arbeitsteilung darauf schließen, dass das sie er-

zeugende System unterschiedlicher Belohnung für unterschiedlich wichtige Positionen die einzige Lösung des Allokationsproblems darstellt.

- Die Annahme der meritokratischen Struktur des Entlohnungssystems ist problematisch und kann signifikante Abweichungen vom Prinzip leistungsbezogener Statuszuweisung in unserer Gesellschaft nicht erklären. Es besteht daher die Gefahr, soziale Ungleichheit in einer Gesellschaft »unbesehen« zu legitimieren.
- Es ist auch nicht richtig anzunehmen, dass in einer Gesellschaft in der Regel Einigkeit über die gesellschaftliche Bedeutung sozialer Positionen und die damit verbundene Entlohnung herrscht.
- Die These, dass die funktional bedeutsamsten Positionen mit den höchsten Privilegien einhergehen, ist ebenfalls widerlegbar.

Die Annahme, dass im Allgemeinen eine Knappheit an Talenten und geeigneten Personen herrscht, kann nicht bestätigt werden und unterstellt, wie Hradil in seiner Kritik hervorhebt, dass es gleichsam eine fixe Verteilung von Fähigkeiten gibt, die sich durch geeignetes Training oder Erziehung nur begrenzt verändern lässt (Hradil 2001: 63).

Eine Theorie, die soziale Ungleichheit als notwendigen – funktionalen – Bestandteil für eine stabile Gesellschaft betrachtet, hat auch Schwierigkeiten, die sich im historischen Verlauf stark wandelnden Ausdrucksformen sozialer Ungleichheit zu erklären.

#### Markttheoretische Ansätze

Eine weitere Gruppe von Ansätzen geht davon aus, dass soziale Ungleichheit das Ergebnis von Marktprozessen ist. Die soziale Positionierung in einer arbeitsteiligen Gesellschaft unterliegt dabei dem Prinzip von Angebot und Nachfrage nach den verschiedenen Leistungen bzw. Tätigkeiten: Je größer die Nachfrage nach einer Tätigkeit und je geringer das Angebot für diese Tätigkeit ist, desto höher ist die dafür gebotene Belohnung. Je höher aber die Belohnung, desto attraktiver wird diese Position und desto mehr Bewerber könnte es (zukünftig) geben. Dabei muss jedoch bedacht werden, dass mit den Anforderungen, die mit einer Tätigkeit verbunden sind, auch die Kosten der dafür notwendigen Qualifikation steigen (vgl. den ökonomischen Humankapitalansatz; Becker 1964).

Nach diesen Überlegungen richtet sich die Belohnung seitens der Arbeitgeber für eine bestimmte Tätigkeit also nach der dafür notwendigen Qualifikation und nach dem Angebot qualifizierter Bewerber. Auch für Tätigkeiten die nur geringe Qualifikation erfordern, werden hohe

| 5.3.3.4

Angebot von  
und Nachfrage nach  
sozialen Positionen

Belohnungen gezahlt, wenn die Zahl der Bewerber entsprechend niedrig ist – umgekehrt sind auch niedrige Belohnungen für hoch qualifizierte Tätigkeiten möglich, wenn das Angebot an Bewerbern die Nachfrage übersteigt.

Diese Ansätze gehen auf frühe wohlfahrtsstaatliche Theorien zurück, insbesondere auf die Arbeiten des schottischen Moralphilosophen Adam Smith, dessen Hauptwerk *Der Wohlstand der Nationen* 1776 erschien. Zentral ist seine These von den Mechanismen der ordnenden »unsichtbaren Hand« eines freien Marktes: Dadurch, dass jeder Akteur seinen persönlichen Vorteil verfolgt, trägt er letztlich zur Maximierung des Gemeinwohls bei.

Die Besonderheit des marktheoretischen Ansatzes im Vergleich zu den anderen Theorien liegt in der starken Betonung der individuellen – bzw. mikrotheoretischen – Komponente: Sozialstrukturelle Phänomene stellen die beschränkenden Rahmenbedingungen individuellen Handelns dar, werden aber gleichzeitig durch die Summe der individuell-eigenen nützigen Entscheidungen reproduziert (→ Kapitel 3.1). Die ausgehandelte Belohnung – und damit die soziale Positionierung eines Akteurs richtet sich nach seiner Leistungsbereitschaft bzw. nach seinen Ausbildungsentscheidungen und danach, wie wertvoll seine Fähigkeiten auf dem Arbeitsmarkt sind – wie groß also etwa die Zahl der konkurrierenden Akteure ist.

### Exkurs

#### Exkurs zu Belohnung

Die Belohnung einer Tätigkeit in einer sozialen Position kann materieller und immaterieller oder symbolischer Art sein. Die Zusammensetzung der Belohnung nach materiellen und symbolischen Anteilen ist von weiteren, durch die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen strukturierten Bedingungen abhängig. Ist eine materielle Entlohnung nicht angemessen möglich, kann das Defizit durch symbolische Entlohnungen, wie sozialer Einfluss oder soziales Prestige, kompensiert werden (Adam Smith's Theorem des Ausgleichs der Nettovorteile; vgl. Preisdörfer 2002). Da neben materiellen Vorteilen soziales Ansehen ein wichtiges Ziel im eigennützigen Streben individueller Akteure ist, stellen solche immateriellen Belohnungen auch tatsächlich erstrebenswerte Nutzengrößen dar. Adam Smith verglich zum Beispiel Bergarbeiter und Soldaten seiner Zeit miteinander. Er nahm an, dass sie bezüglich der Risiken und der qualifikatorischen Anforderungen relativ gleichgestellt waren. Während Soldaten aber nicht nur materiell, sondern auch sym-

bolisch (Ruhm, Ehre) entlohnt wurden, wurden die Bergarbeiter eher nur materiell entlohnt: Ihr Lohn sollte daher höher sein als jener der Soldaten.

Während der funktionalistische Ansatz die Höhe der Belohnung vornehmlich über den »funktionalen Nutzen« einer Tätigkeit für die Gesellschaft definiert, berücksichtigen marktheoretische Modelle hierbei auch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage für diese Tätigkeit. Aus Sicht einer empirisch zutreffenden Erklärung sozialer Ungleichheit ist er damit dem funktionalistischen Ansatz überlegen, da eine Bewertung von Tätigkeiten nicht vorgegeben wird, sondern als Ergebnis eines gesellschaftlichen Aushandlungsprozesses erklärbar wird.

Unterschiede zum funktionalistischen Ansatz

#### Zusammenfassung

#### Argumentation der marktheoretischen Ansätze

- Soziale Schichtung bzw. Ungleichheit ergibt sich (neben den bestehenden Besitzverhältnissen) aus dem »Marktwert« einer Tätigkeit bzw. der Belohnung, die auf der Basis dieses Marktwerts ausgedehnt wird.
- Die Belohnung richtet sich nach der tätigkeitsspezifischen Qualifikation sowie dem Verhältnis von Angebot an und der Nachfrage nach entsprechenden Bewerbern.
- Die Belohnung kann materieller, immaterieller oder symbolischer Natur sein.
- Institutionelle Regelungen und Festlegungen sozialer Ungleichheitsverhältnisse strukturieren zwar die Aushandlungs- bzw. Marktbedingungen, spielen gegenüber den geschichteten Marktmechanismen aber eine eher untergeordnete Rolle.

Seitens der Sozialwissenschaften wird kritisiert, dass bei den marktheoretischen Modellen wegen der starken Fokussierung auf die individuellen Aushandlungsprozesse die auf der Makroebene ablaufenden Strukturprozesse und deren funktionalen Aspekte aus dem Blick geraten. Problematisch ist auch die theoretische Einbindung nicht intendierter Handlungsfolgen, wie etwa Wettbewerbsverzerrungen. Obwohl oft ein anderer Eindruck vermittelt wird, sind die empirischen Belege für die Kritik

aus den markttheoretischen Modellen abgeleiteten Aussagen oftmals nicht sehr überzeugend oder beziehen sich auf triviale Sachverhalte (vgl. Green/Shapiro 1994). Schwierig ist auch die Einbindung nicht monetärer Aspekte – d. h. neben soziokulturellen Aspekten auch Macht und Prestige –, da sie sich nicht im Sinne einer exakten Aufrechnung mit finanziellen oder zeitlichen Anreizen vergleichen lassen.

Klassische Ursachen sozialer Ungleichheit, wie etwa die soziale Vererbung ungleichheitsrelevanter Merkmale von Eltern auf die Kinder, werden ebenso unterbewertet wie andere den Wettbewerb verzerrende Effekte, etwa Monopolbildung und eine ungleich verteilte Marktmacht. Insgesamt werden schließlich Auswirkungen ungleich verteilter persönlicher bzw. sozialer Ressourcen (etwa soziale Beziehungen oder persönlicher Charisme) zu wenig berücksichtigt.

### 5.3.3.5 | Austausch- und machttheoretische Ansätze

Macht ist eine wichtige und eigenständige Dimension sozialer Ungleichheit. Einige Theoretiker behaupten, dass Macht die entscheidende – also dominierende – Dimension sozialer Ungleichheit sei, von der sich alles andere ableite (Lanski 1973). Der 1939 in die USA emigrierte Soziologe Peter M. Blau legt eine umfassendere Erklärung der Genese von Machtbeziehungen vor (Blau 1964; Blau 1994), in dem er sie als Asymmetrien in sozialen (Austausch-)Beziehungen begriff. Macht – und damit soziale Ungleichheit – entsteht nach Blau in den Austauschprozessen zwischen Individuen und kann im Laufe ihrer Entwicklung institutionell verankert und festgeschrieben werden.

Die Genese von Machtbeziehungen erklärt Blau folgendermaßen: Die arbeitsteilige Reproduktion der gesellschaftlichen Strukturen, ob es sich um die Wirksamkeit von Institutionen oder die Relevanz von Ungleichheitsmerkmalen handelt, basiert auf sozialer Interaktion zwischen den Akteuren einer Gesellschaft. Sie kann als Austausch von materiellen und nicht materiellen Gütern, Leistungen und Belohnungen verstanden werden. Man unterscheidet zwischen zwei Formen des Tausches:

- Im *sozialen Tausch* lassen sich Individuen gegenseitig nicht materielle Belohnungen wie Informationen, Zuneigung, soziale Anerkennung oder andere immaterielle Hilfen etc. zukommen. Die wichtigste Belohnungsart bei dieser Art der sozialen Interaktionen ist nach Blau *soziale Anerkennung*.
- Im *ökonomischen Tausch* geht es um den meist klar geregelten, unmittelbar zu vollziehenden Tausch von materiellen Äquivalenten in einer Marktsituation. Das Ziel ist hier die effiziente Beschaffung von Gütern.

Es wird angenommen, dass Akteure dann Tauschbeziehungen aufnehmen, wenn *beide* Tauschpartner erwarten, durch den Tausch in den Genuss erstrebenswerter Güter und Leistungen kommen, die sie auf andere Weise nicht oder nur unter Inkaufnahme höherer Kosten erreichen könnten. Während beim ökonomischen Tausch unmittelbar eine Leistung und eine wertäquivalente Gegenleistung – meist auf Grundlage eines expliziten Vertrags – getauscht werden, existieren beim sozialen Tausch keine entsprechenden Regelungen. Im Allgemeinen wird aber auch hier eine *symmetrische* Tauschbeziehung geführt, die dem Prinzip der Gegenseitigkeit folgt – man spricht auch vom *Reziprozitätsprinzip*. Hiernach wiegen sich die Leistungen, die die Beteiligten sich gegenseitig gewährleisten, im Zeitverlauf auf. Das Reziprozitätsprinzip dient vor allem der Etablierung und Aufrechterhaltung dauerhafter Beziehung des sozialen Tauschs; im Unterschied zum ökonomischen ist beim sozialen Tausch aber weder ein direkter Austausch von äquivalenten Belohnungen zwingend noch gibt es klare formale Regelungen.

In Tauschbeziehungen kann es *zeitweilig* zu Ungleichgewichten kommen. Liegt eine Tauschbeziehung vor, in der, aus welchen Gründen auch immer, regelmäßig ein Tauschpartner Leistungen eines anderen Tauschpartners in Anspruch nimmt, ohne entsprechend »zurückzahlen«, spricht Blau von einem *einseitigen Tausch*. Vor dem Hintergrund einer geltenden Reziprozitätsnorm erwächst den Gebenden aus dieser Situation eine relative Machtposition: Es entsteht eine Asymmetrie an sozialen Einfluss, da sich der Nehmende zur »Rückzahlung« der empfangenen Leistungen verpflichtet sieht. Solche »Rückzahlungen« können in der Gewährleistung sozialer Anerkennung bestehen oder auch darin, dass sich der Nehmende bestimmten Anforderungen oder gar Befehlen des Gebers beugt.

Blau zeigt am Beispiel bürokratischer Organisationen, wie aus dauerhaft einseitigen Tauschbeziehungen institutionell abgesicherte Positionen entstehen und sich verfestigen. Eine auf diese Weise legitimierte und privilegierte Stellung kann dann zur Umsetzung und Durchsetzung eigener Interessen genutzt werden (vgl. auch Müller 1993: 87 f.). Die Machtbeziehungen in sozialen Interaktion können sich also durch die Genese entsprechender institutioneller Strukturen als stabile Machtkonstellationen – Blau belegt sie mit dem Begriff der *impersonal power* (Blau 1994: 163) – etablieren und so als Hintergrund einer Ungleichheitsstruktur in einer Gesellschaft dienen. Ihnen liegt ein Konzept des *indirekten Tauschs* zugrunde, der sich nicht mehr in face-to-face-Interaktionen vollzieht, sondern über institutionelle oder rechtliche Regelungen vermittelt ist.

Reziprozität von Austauschbeziehungen

Einseitiger Tausch

Die Genese von Machtbeziehungen

## Zusammenfassung

**Argumentation der macht- und austauschtheoretischen Ansätze**

- Soziale Ungleichheit entsteht durch ungleich verteilte Machtverhältnisse, welche aus dauerhaften nicht-symmetrischen Tauschbeziehungen resultieren.
- Die Machtausübung wird vom »Unterworfenen« im Tausch für die vom Mächtigen erhaltenen Leistungen zugelassen, d. h. legitimiert.
- Dauerhaft nicht-symmetrische Tauschbeziehungen werden durch Institutionalisierung in stabile Machtkonstellationen überführt, die auf indirekten Tauschbeziehungen beruhen.

## Kritische Diskussion

Das Verhältnis von Besitz (bzw. Einkommen) und Macht – auch in Auswirkung auf soziale Ungleichheit – bleibt in diesem Ansatz unklar. Generell werden die über den Austausch hinausgehenden Einflüsse unterschiedlicher Ressourcenausstattungen in ihren Effekten auf die Ausstattung mit oder Zuschreibung von Macht bzw. sozialer Ungleichheit zu wenig berücksichtigt. Auch sind die Wechselwirkungen zwischen Macht und anderen Handlungsbedingungen (bzw. Dimensionen) sozialer Ungleichheit nicht ausreichend integriert; so kann sich beispielsweise das Ansehen einer Person auch unabhängig von der Macht – etwa in Abhängigkeit vom Besitz – verändern. Ähnlich den klassentheoretischen Modellen ist ein einseitig auf die Machtverteilung abhebendes Verständnis sozialer Ungleichheit zu undifferenziert.

**5.3.3.6 | Milieu- und lebensstiltheoretische Erklärungen**Kapitalienausstattung  
als Ursache  
sozialer Ungleichheit

Eine als Weiterentwicklung des klassentheoretischen Konzepts sozialer Ungleichheit eigener Art angelegte Theorie geht auf den französischen Soziologen Pierre Bourdieu zurück (Bourdieu 1982; vgl. Überblick bei Müller 1993). Er ergänzt die ausschließlich ökonomische Ungleichheitsdimension der Klassentheorien marxistischer Provenienz um die ebenfalls ungleich verteilten kulturellen und sozialen Ressourcen (*kulturelles und soziales Kapital*) als wesentliche Elemente zur Bestimmung einer zeitlich relativ stabilen, klassenspezifischen Gliederung der Bevölkerung. Im Unterschied zu marxistisch geprägten Modellen geht Bourdieu damit wohl eher von einer kompensatorischen Wechselwirkung zwischen den verschiedenen Dimensionen aus.

## Raum sozialer Positionen

Bourdieu nimmt an, dass die von ihm ergänzten Ressourcenarten zwar unabhängig vom ökonomischen Kapital sind, dass sie sich aber grund-

sätzlich ineinander konvertieren lassen. Beispielsweise kann ökonomisches Kapital (Geld) in den Ausbau des kulturellen Kapitals (etwa durch Opernbesuche oder Bucherwerb) investiert werden. Ebenso können Kenntnisse der Openszene über eine journalistische Tätigkeit in ökonomisches Kapital umgewandelt werden (vgl. Bourdieu 1983: 185). Der Autor greift also auf das klassentheoretische Kalkül als Grundlage sozialer Distinktion zurück.

Er erweitert aber das einseitig auf das ökonomische Kapital fokussierende eindimensionale Klassenkonzept durch die Einbeziehung der kulturellen Kapitalien zum Konzept des *Raums sozialer Positionen*. Jede »Konfiguration« der Kapitalsorten (Kapitalstruktur) und ihres Umfangs (Kapitalvolumen) geht dabei mit einer individuellen Lebenslage einher, die sich in spezifische Grenzen und Möglichkeiten der Lebensgestaltung niederschlägt und typische Klassenlagen kennzeichnet. Dieser Ansatz geht somit inhaltlich über die klassentheoretischen Annahmen marxistischer Modellvarianten hinaus,

## Habitus

Bourdieu verbindet das so erweiterte verstandene Klassenkonzept mit seinem Begriff des *Habitus*. Der Habitus korrespondiert mit der sich aus der Kapitalienausstattung ergebenden sozialen Position (Klassenzugehörigkeit) und besteht aus sozial vorkonstruierten, die Handlungsmöglichkeiten und Grenzen strukturierenden Dispositionen: Er ist also einerseits die Grundlage der individuellen Handlungspraxis, steuert andererseits aber auch die Wahrnehmung und Bewertung der Umwelt (Müller 1993: 255). Einzelne Lebensstile – etwa eine umweltbewusste Lebensweise – können in diesem Zusammenhang als Produkt des Habitus gesehen werden (vgl. Bourdieu 1982).

Obschon Pierre Bourdieu weiterhin von Klassen spricht, ist seine Theorie doch zu einer wichtigen Grundlage *milieu- und lebensstiltheoretischer Ansätze* geworden. Sie greifen die von ihm eingeführten neuen Dimensionen sozialer Ungleichheit auf und versuchen, die Existenz verschiedener Lebensstile empirisch zu belegen (Vester et al. 2001). Mit seinen Arbeiten hat Bourdieu das Verständnis sozialer Ungleichheit substanzial erweitert und einen wichtigen Beitrag für die moderne Milieuforschung geleistet. Sie wird in verschiedenartiger Weise von ungleichheitstheoretischen Modellen angewendet, die von einer mehrdimensionalen Gliederung sozialer Ungleichheit ausgehen (vgl. etwa Beck 1986).

## Zusammenfassung

**Argumentation der milieu- und lebensstiltheoretischen Ansätze**

- Soziale Ungleichheit ergibt sich aus der ungleichen Ausstattung nicht nur mit ökonomischem, sondern auch mit kulturellem und sozialem Kapital.
- Das bestehende – aber einseitig auf Besitzklassen ausgerichtete – Klassenkonzept wird um weitere soziokulturelle Kapitalien und Distinktionsmerkmale zum Konzept des »Raums sozialer Positionen« erweitert.
- Darin lassen sich typische Klassenlagen identifizieren, die sich beispielsweise in ihrer ökonomischen Position ähneln, aber gravierend in Werthaltung und Lebensstil voneinander unterscheiden können.
- Korrespondierend dazu besteht der Habitus aus sozial vorkonstruierten Dispositionen und Denkmustern der Mitglieder einer Klasse, welche die Handlungsmöglichkeiten und -grenzen strukturieren.

## Kritische Diskussion

In der Kritik an Bourdieus Theorie wird hervorgehoben, dass sie einen eher beschreibenden Charakter habe und die theoretische Herleitung der konkret verwendeten (nicht ökonomischen) Klassifizierungsmkmale (bzw. der verwendeten Kapitalien) letztlich zu kurz komme. Dabei bleibe oftmals unklar, inwieweit die verwendeten Merkmale tatsächlich für soziale Ungleichheit relevant sind oder ob sie lediglich austauschbare – Unterschiede zwischen verschiedenen Gruppen bezeichnen (vgl. Geißler 1996).

## 5.3.3.7 |

**Fazit**

Die knappe Diskussion der beschriebenen Ansätze hat gezeigt, dass diese bestimmte Aspekte sozialer Ungleichheit besonders hervorheben, während sie bei anderen Aspekten Defizite aufweisen. Die französischen Soziologen Boudon und Bourriaud (1992) postulieren daher, dass es keine allgemein gültige Theorie sozialer Ungleichheit oder Schichtung geben kann. Die Prinzipien der Genese und Reproduktion sozialer Ungleichheit können unterschiedlich sein und von Gesellschaft zu Gesellschaft variieren. Zwar halten die Autoren das Marktmodell für den fruchtbarsten Ansatz, da hierbei das soziale Schichtungssystem als nicht beabsichtigtes Ergebnis gezielten Handelns eigeninteressierter, individueller Akteure verstanden wird – und damit auf einen mikrofundierten theoretischen Kern zurückgegriffen werden kann. Allerdings

hat auch dieses Modell Grenzen, wenn es um institutionelle Aspekte der sozialen Ungleichheit geht, welche nicht oder nur schwer mit der Marktlogik von Angebot und Nachfrage vereinbar sind.

## Lernkontrollfragen

- 1 Wie unterscheiden sich Determinanten von den Dimensionen sozialer Ungleichheit?
- 2 Nach welchen Prinzipien können Dimensionen sozialer Ungleichheit aufeinander einwirken?
- 3 Was sind grundlegende Unterschiede zwischen unterschiedlichen Erklärungsversuchen sozialer Ungleichheit?
- 4 Was ist der Unterschied zwischen dem sozialen und dem ökonomischen Tausch?

## Infofibel

Zu einzelnen Determinanten sozialer Ungleichheit finden sich ausführliche empirische Darstellungen in Geißler (2006) und statistischen Sammlungen wie dem Datenreport 2006 (Statistisches Bundesamt 2006c). Bei beiden Veröffentlichungen haben wir Anleihen gemacht. Zu den im Text genannten Datenquellen verweisen wir auf den Anhang.

Eine weitere Anmerkung zu den Theorien. Es gibt auch makroanalytische Machttheorien sozialer Ungleichheit. Eine dieser Theorien stammt von Gerhard Lenski (1973). Die Machtposition eines Akteurs in der Gesellschaft entscheidet darüber, wie viele von den Gütern, die nicht zur Existenzsicherung erforderlich sind, er sich aneignen kann. Lenski begründet seine These im Wesentlichen damit, dass es in jeder Gesellschaft eine Konkurrenz um die Erträge gibt, in der sich Akteure in Machtpositionen Vorteile verschaffen können. Die Mächtigen eignen sich die Überschüsse der gesellschaftlichen Produktion an. Das würde bedeuten, dass soziale Ungleichheit zunimmt, wenn die Produktivität einer Gesellschaft steigt. Allerdings haben sich diese Thesen empirisch als nicht haltbar erwiesen.