

Soziale Ungleichheit – Kein Schnee von gestern! Eine Einführung

Heike Solga, Peter A. Berger und Justin Powell

Was ist soziale Ungleichheit und welche Erklärungen gibt es dafür? Das ist das zentrale – in Öffentlichkeit, Medien und im Privaten immer wieder heiß diskutierte – Thema dieses Readers. Es berührt Fragen wie: Warum verdienen Manager deutlich mehr als die Beschäftigten des Unternehmens? Warum benötigt man als Ingenieur einen Hochschulabschluss? Warum gibt es so wenige Frauen in Führungspositionen? Und warum gehen Kinder aus Akademikerfamilien eher auf das Gymnasium und die Hochschule als Kinder aus Arbeiterfamilien? Für all diese Fragen scheint es im Alltag schnelle Antworten zu geben: Manager haben eine höhere Verantwortung für das Unternehmen als die Beschäftigten. Ingenieure müssen sich als Grundlage ihrer Berufstätigkeit zahlreiche Kompetenzen auf einer Hochschule aneignen. Frauen wollen wegen ihrer Kinder nicht in Führungsposition. Oder Kinder aus Akademikerfamilien wissen mehr und erhalten deshalb bessere Noten als Arbeiterkinder. Diese Antworten scheinen plausibel – und sie können für Einzelpersonen auch durchaus richtig sein. Dennoch greifen sie viel zu kurz: Sind es Antworten, die für alle oder die meisten Angehörigen der jeweiligen sozialen Gruppe, also regelhaft zutreffen? Was ist mit verantwortungslosen Managern, hoch kompetenten Do-it-yourself-»Ingenieuren«, kinderlosen Frauen oder Akademikerkindern, die andere Stärken haben als wissenschaftliche?

Um hier und bei anderen Sachverhalten zu fundierten Antworten zu kommen, müssen wir uns mit drei grundlegenden Fragen beschäftigen: (1) Warum gibt es systematische Unterschiede zwischen sozialen Gruppen? (2) Sind diese Unterschiede regelmäßig mit Vor- und Nachteilen, das heißt mit »sozialer Ungleichheit« (siehe Definition unten), verbunden? Und (3) warum sind diese Vor- und Nachteile dauerhaft auffindbar? Dabei ist es nicht einerlei, welche Antworten wir finden. Erst wenn wir verstehen, wodurch soziale Ungleichheiten in unserer Gesellschaft hergestellt werden, können wir auch darüber befinden, was getan werden müsste, um sie zu verringern. Diese Überlegung geht von der Annahme aus, dass soziale Ungleichheiten gesellschaftlich produziert und damit auch gesellschaftlich gestaltet bzw. veränderbar sind. Dies ist keinesfalls selbstverständlich, sondern geht auf Jean-Jacques Rousseau (1712–1778) zurück, den man daher auch als den ersten Theoretiker der modernen Ungleichheitsforschung bezeichnet. In seiner »Abhandlung vom Ur-

sprunge der Ungleichheit unter den Menschen, und worauf sie sich gründe« aus dem Jahr 1755 schreibt er: »[...] so wird man finden, daß der Unterschied zwischen Mensch und Mensch, in dem Stande der Natur weit geringer seyn müsse, als in dem Stande des gesellschaftlichen Lebens, und daß die bey dem menschlichen Geschlechte *eingeführte* Ungleichheit, die natürliche um ein Großes vermehrt haben müsse« (Hervorhebung durch Herausgeber). Andere Intellektuelle seiner Zeit waren hingegen noch dem Absolutismus verhaftet und behandelten Ungleichheit wie die meisten früheren Denker als etwas Natur- oder Gottgegebenes.

Ziel des vorliegenden Readers ist es, Grundwissen für die Analyse sozialer Ungleichheit zu vermitteln. Behandelt werden zentrale Grundbegriffe sowie Ursachen und Reproduktionsmechanismen sozialer Ungleichheit. Im Unterschied zu anderen Lehrbüchern geschieht dies jedoch nicht durch eine Darstellung aus zweiter Hand seitens der Herausgeberin und der Herausgeber dieses Bandes. Vielmehr sollen sich die Leserinnen und Leser selbst mit Originaltexten auseinandersetzen. Hierfür versammelt der Reader zentrale theoretische Texte zu sozialer Ungleichheit, die jeder Studierende der Sozialwissenschaften gelesen haben sollte. Nach der Einleitung, in der die wichtigsten Grundbegriffe vorgestellt und die ausgewählten Texte kurz charakterisiert werden, folgen Schriften zu den sogenannten klassischen Theorien sozialer Ungleichheit (zum Beispiel von Davis und Moore, Marx, Weber, Bourdieu, Erikson und Goldthorpe). Danach zeichnen Arbeiten von Schelsky, Dahrendorf, Beck und anderen die Debatten um das »Ende von Klasse und Schicht« nach. Anschließend folgen Beiträge zu neueren Theorien sozialer Ungleichheit (unter anderem von Vester, Hradil und Kronauer) sowie zu Lebens(ver)laufsansätzen in der Sozialstrukturanalyse (von Kohli, Mayer und Krüger).

Zahlreiche Bereiche der Ungleichheitsforschung werden in diesem Reader nicht gesondert behandelt – so zum Beispiel Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt, Armut, Migration und Ethnizität, Gesundheit oder Bildungsungleichheiten (obwohl die Bedeutung von Bildung für die Legitimation sozialer Ungleichheit durchaus thematisiert wird, → Solga). Auch konnten nicht alle Theoretiker der Ungleichheitsforschung in den Reader aufgenommen werden. Es handelt sich um einen Band für den Einstieg in die Ungleichheitsforschung und nicht um ein Kompendium. Nach Lektüre der hier versammelten Texte sollte es jedoch leichter möglich sein, weiterführende Schriften und andere theoretische Perspektiven zu verstehen.

Die aufgenommenen Beiträge sind – aus Platz-, Zeit- aber auch Verständnisgründen – auf zentrale Passagen und Kernaussagen gekürzt. Diese Kürzungen sind in den Texten durch [...] kenntlich gemacht. Gekürzt wurden aus diesem Grund auch die Fußnoten und teilweise die Literaturverzeichnisse. Bei Fußnoten handelt es sich häufig um zusätzliche Erläuterungen, die für das Verstehen der Hauptargumentationslinie nicht zentral sind. Ihre Streichung wird mit [*] gekennzeichnet.

Literaturverzeichnisse mussten vor allem wegen des Gesamtumfangs gestrichen werden; die in den Texten angeführte Literatur ist in einem Literaturverzeichnis am Ende dieses Bandes zusammengefasst. Zum Teil beziehen sich Texte auf andere Beiträge im Reader. Um diese Bezugnahmen deutlich zu machen, wird in den entsprechenden Texten ein Querverweis mit (→ Name) aufgenommen.

Was ist soziale Ungleichheit?

Soziale Ungleichheit ist ein zentrales Phänomen der Sozialstruktur. Bevor wir uns mit sozialer Ungleichheit beschäftigen, ist daher zu klären, was mit der Sozialstruktur einer Gesellschaft gemeint ist. Dazu ist es sinnvoll, die beiden Bestandteile des Begriffs Sozialstruktur zunächst getrennt zu betrachten. Kommen wir als Erstes zum Bestandteil »sozial«. Ein zentraler Gegenstand der Soziologie sind soziale Beziehungen. Im Unterschied zur Psychologie, die das menschliche Verhalten einzelner Individuen ins Zentrum stellt, geht es in der Soziologie um Menschen als Angehörige sozialer Kategorien oder Gruppen¹ (zum Beispiel Geschlecht, ethnische Zugehörigkeit, Alter, Bildungs- oder Berufsgruppen) und um die Beziehungen, die zwischen diesen sozialen Gruppen bzw. Menschen als Angehörige dieser Gruppen bestehen. Von einer »Struktur« wird in der Soziologie dann gesprochen, wenn es sich bei diesen sozialen Beziehungen um regelhafte und relativ dauerhafte Beziehungen handelt. Diese Regelmäßigkeit und Dauerhaftigkeit kann zum Beispiel über soziale Normen und Werte im gesellschaftlichen Konsens hergestellt, über Herrschafts- und Autoritätsbeziehungen durchgesetzt oder durch Routinen, Rituale und Gesetze, deren Befolgung belohnt und deren Verletzung sanktioniert wird, erzeugt werden. Wieder zusammengesetzt, bedeutet »Sozialstruktur« daher nichts anderes als das relativ stabile System sozialer Beziehungen in einer Gesellschaft. Ziel der Sozialstrukturanalyse ist damit zunächst ganz allgemein – und unabhängig von der jeweiligen theoretischen Perspektive – die Untersuchung relativ dauerhafter Wechselbeziehungen zwischen sozialen Gruppen sowie deren Veränderungen als Formen des sozialen Wandels.

Die Sozialstrukturanalyse ist eine Form der Gesellschaftsanalyse, bei der vor allem Fragen sozialer Ungleichheit im Mittelpunkt stehen. Wieso? Eine wichtige Grundlage für die Regelmäßigkeit und Dauerhaftigkeit von sozialen Beziehungen ist die Verteilung gesellschaftlich wichtiger Ressourcen, wie zum Beispiel Kapital,

¹ Wenn im Folgenden von »sozialer Gruppe« die Rede ist, dann ist damit eine Gruppe von Menschen gemeint, die ein sozial relevantes Merkmal gemeinsam haben, also einer sozialen Kategorie zugehörig sind. Diese Personen müssen nicht eine soziale Gruppe im engeren Sinne bilden, das heißt persönliche Kontakte haben und/oder Interessen und Ziele teilen.

Macht, Bildung, Einkommen. Die Verteilung dieser Ressourcen bestimmt einerseits, welche Unterschiede im Ressourcenbesitz zwischen sozialen Gruppen bestehen, und andererseits, ob daraus Vor- und Nachteile – sprich soziale Ungleichheiten – erwachsen. Ist diese Ressourcenverteilung relativ stabil ungleich, dann sind auch die darauf begründeten sozialen Beziehungen dauerhaft ungleich. Zudem verleiht sie diesen Beziehungen auch eine gewisse Regelmäßigkeit, da die Teilhabe an Ressourcen nicht von Situation zu Situation oder Zeitpunkt zu Zeitpunkt fluktuiert und auf diese Weise typische Handlungsbedingungen von Individuen (immer verstanden als Angehörige sozialer Gruppen) innerhalb von Gelegenheitsstrukturen definiert. Freilich gibt es nicht nur eine Erklärung dafür, wie Ressourcen in einer Gesellschaft verteilt sind und warum daraus Vor- und Nachteile für soziale Gruppen entstehen, sondern es existieren zahlreiche Erklärungen – und genau das ist es, was wir zunächst sehr allgemein als Theorien sozialer Ungleichheit bezeichnen: Sie wollen Auskunft darüber oder Begründungen dafür geben, warum die Produktion und Reproduktion von Ungleichheiten systematisch und dauerhaft erfolgen.

Als Angehörige sozialer Gruppen nehmen Menschen soziale Positionen im Gefüge sozialer Beziehungen ein. Dabei handelt es sich um »soziale Plätze« in unterschiedlichen Institutionen einer Gesellschaft (wie etwa Arbeitsmarkt, Bildungssystem, Familie, Religion, Staat), denen Aufgaben und Erwartungen (Rollenmuster) und bestimmte Ressourcen (zum Beispiel Einkommen, Autorität) zugeordnet sind. Das heißt, die Aufgaben und Ressourcen existieren relativ unabhängig von den jeweiligen Personen, die diese sozialen Positionen besetzen. Beispiele für soziale Positionen sind Beschäftigte und Unternehmer, Kinder und Eltern, Lehrer und Schüler, Mann und Frau (im Sinne von *gender*, siehe unten), Berufspositionen, aber auch Arbeiterklasse und Bourgeoisie, Schichten, Lebensstile und soziale Milieus. Für Personen, die diese Positionen bzw. sozialen Plätze einnehmen, sind bestimmte Handlungserwartungen und -bedingungen sowie Gelegenheitsstrukturen definiert – und zwar unabhängig von ihren individuellen (Persönlichkeits-)Eigenschaften. Dies schließt freilich nicht aus, dass Personen in Abhängigkeit von ihren individuellen Eigenschaften die durch die Position zur Verfügung gestellten Handlungsspielräume unterschiedlich nutzen können.

Sozialstrukturanalyse und Ungleichheitsforschung wollen nun untersuchen und erklären, inwieweit diese Handlungsspielräume nicht nur unterschiedlich, sondern auch ungleich sind, das heißt, systematisch (regel- und dauerhaft) mit bestimmten Vor- oder Nachteilen in Abhängigkeit von eingenommenen sozialen Positionen verbunden sind. Ein einfaches Beispiel dafür ist der Vergleich des Schlossers und des Ingenieurs: Hier unterscheiden sich nicht nur die Arbeitsaufgaben der Personen, die als Schlosser oder Ingenieur beschäftigt sind, sondern auch die Arbeitsbedingungen, das Einkommen, das soziale Ansehen oder die Beschäftigungsrisiken – und dies relativ unabhängig davon, wie gut oder schlecht diese

beiden Berufe jeweils ausgeübt werden. So verdienen Personen, die als Schlosser beschäftigt sind, in der Regel weniger als Personen, die als Ingenieure beschäftigt sind – und dies auch dann, wenn der Schlosser ein Virtuose seines Berufes und der Ingenieur nur mittelmäßig ist.

Wir sprechen immer dann von *sozialer Ungleichheit*, wenn Menschen (immer verstanden als Zugehörige sozialer Kategorien) einen ungleichen Zugang zu sozialen Positionen haben und diese sozialen Positionen systematisch mit vorteilhaften oder nachteiligen Handlungs- und Lebensbedingungen verbunden sind. Es geht also um gesellschaftlich verankerte, mithin, wie schon betont, um regelmäßige und dauerhafte Formen der Begünstigung und Benachteiligung – und nicht um den zufälligen Lottogewinn, der jemanden zum Millionär macht. Es geht auch nicht einfach nur um Verschiedenartigkeit (zum Beispiel im Musikgeschmack, in der Religion, der Kleidungsvorlieben oder zwischen Jungen und Alten, Eltern und Kindern, zwischen Berufspositionen der gleichen Ebene, wie Schlosser und Klempner, oder um regionale Besonderheiten), sondern um Unterschiede im Zugang zu knappen Ressourcen, die die Menschen schlechter oder besser stellen. Es handelt sich also um überindividuelle Ungleichheiten in der Verteilung von Handlungsressourcen sozialer Gruppen, die durch das Verhalten und Denken des Einzelnen nicht kurzfristig beeinflusst werden können.

Diese Definition von sozialer Ungleichheit enthält keine Vorentscheidung darüber, wie gerecht oder ungerecht, und damit, wie legitim soziale Ungleichheit ist. Dies ist eine normative Frage, deren Antwort bei den einzelnen Forscherinnen und Forschern liegt. Während beispielsweise → Davis und Moore soziale Ungleichheit als notwendige Bedingung von Arbeitsteilung und gesellschaftlichem Wohlstand definieren, so dass letztlich »nur« die Formen und das Ausmaß an Ungleichheit zu gestalten seien, kritisieren → Marx und Engels oder → Bourdieu soziale Ungleichheit generell und treten für ihre vollständige oder weitestgehende Beseitigung ein. Lebensstilforscherinnen und -forscher hingegen äußern sich dazu meist überhaupt nicht – warum dies so ist, wird weiter unten deutlich werden.

In Abgrenzung zu sozialer Ungleichheit bezeichnen wir als *soziale Differenzierung gesellschaftlich verankerte (also gleichfalls überindividuelle) Unterschiede, die nicht (notwendigerweise) mit Vor- und Nachteilen und somit nicht mit Asymmetrien in den Handlungsbedingungen verbunden sind*. Soziale Differenzierungen können in manchen Gesellschaften und bestimmten historischen Kontexten zur Grundlage für soziale Benachteiligungen werden, indem sie unter diesen Bedingungen dann doch asymmetrische, mit ungleichen Handlungsressourcen verbundene soziale Beziehungen begründen. In dem Moment wird dann aus sozialer Differenzierung soziale Ungleichheit. Wir sehen daran auch, dass die Beseitigung sozialer Ungleichheit nicht Gleichförmigkeit bedeuten muss, sondern auf Gleichheit im Sinne von Gleichberechtigung zielt. Soziale Differenzierungen wird es wohl immer

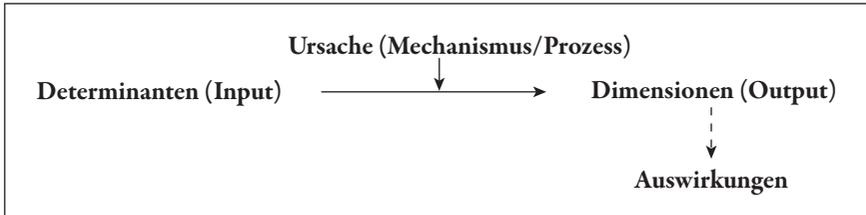
geben – und damit auch unterschiedliche soziale Positionen und Kategorien. Die Frage ist allerdings, inwieweit damit zugleich Vorteile und Benachteiligungen einhergehen. Aus Ingenieuren werden bei Beseitigung sozialer Ungleichheit nicht einfach Schlosser und umgekehrt. Ob aber mit unterschiedlichen Berufspositionen auch Unterschiede im Einkommen und im sozialen Ansehen verbunden sind, ist eine »vom Menschen eingeführte Ungleichheit«. In ähnlicher Weise werden nach der Beseitigung von Geschlechterungleichheit aus Frauen nicht Männer. Warum jedoch Frauen weniger verdienen als Männer (selbst bei Berufstätigkeiten auf der gleichen Ebene und mit gleicher Arbeitszeit) und deutlich seltener Führungspositionen besetzen, ist keine Frage der Biologie oder der »Natur«, sondern Resultat der gesellschaftlichen Verhältnisse und des sozialen Handelns.

Schließlich sei noch auf die Unterscheidung zu bloßer *Verschiedenartigkeit* hingewiesen. Nicht alle Unterschiede zwischen Menschen werden zu sozialen Differenzierungen oder gar zu sozialer Ungleichheit. Es gibt kleinere und größere Menschen, Menschen mit blauen und braunen Augen, Menschen mit kurzen und langen oder vielen und wenigen Haaren, es gibt Menschen mit und ohne Brille, Menschen, deren Lieblingsfarbe Grün oder Rot ist usw. Erst wenn diese Verschiedenartigkeiten im Sinne einer systematischen Strukturierung sozialer Beziehungen *sozial* relevant werden, sind sie auch soziologisch als Phänomen sozialer Differenzierung oder sozialer Ungleichheit bedeutsam. Gegenwärtig dürfte sich beispielsweise eine solche Transformation von Verschiedenartigkeit zu sozialer Ungleichheit in Bezug auf das Körpergewicht vollziehen: Es scheint nicht mehr egal zu sein, wie viel man wiegt. Mit starkem Übergewicht verbinden sich heute beispielsweise zunehmend auch systematische Nachteile beim Zugang zu Beschäftigung – sei es mit der Begründung einer fehlenden Attraktivität in Berufen mit direktem Kundenbezug, eines höheren Risikos von Ausfällen durch Krankheit oder aufgrund einer Stigmatisierung durch die Unterstellung mangelnder Fähigkeiten zur Selbstkontrolle (wobei die Definition, was denn eigentlich Über- bzw. Untergewichtigkeit ist, keinesfalls eindeutig ist, sondern eine ständigem Wandel unterliegende soziale Konstruktion darstellt, die sich, medizinisch legitimiert, am »Typischen« oder »Durchschnittlichen« orientiert).

Für die Bestimmung und Erklärung sozialer Ungleichheit ist es sinnvoll zwischen *vier Strukturebenen sozialer Ungleichheit* zu unterscheiden (vgl. dazu auch Hradil 2008: 213 ff.): (1) Determinanten, (2) Dimensionen, (3) Ursachen und (4) Auswirkungen (siehe unsere Abbildung 1).

(1) *Determinanten* sozialer Ungleichheit sind soziale Merkmale von Personen (wie zum Beispiel das Geschlecht, das Bildungsniveau, die soziale Herkunft), die Zugehörigkeiten zu sozialen Gruppen definieren, die wiederum Grundlage für Vor- oder Nachteile in bestimmten Handlungs- und Lebensbedingungen darstellen. Bei diesen Merkmalen – auch »Sozialkategorien« benannt – wird zwischen zu-

Abb. 1: Strukturebenen sozialer Ungleichheit



geschriebenen (*ascribed*) und erworbenen (*achieved*) Merkmalen unterschieden. Während zugeschriebene Merkmale bzw. Determinanten sozialer Ungleichheit vom Einzelnen nicht oder kaum beeinflusst werden können (wie etwa Geschlecht, soziale oder regionale Herkunft, Alter, Behinderung), sind erworbene Merkmale von Personen durch ihr eigenes Zutun entstanden und daher prinzipiell veränderbar (zum Beispiel Bildung, Beruf, Familienstand).

Bei beiden Typen von Determinanten handelt es sich trotz ihres teilweise biologischen Anscheins um von »Menschen gemachte« Merkmale – das heißt um soziale Konstruktionen:

(a) Es werden nicht alle biologischen Unterschiede zwischen Menschen sozial oder gar ungleichheitsrelevant. Es bedarf also eines sozialen Prozesses, der bestimmte biologische Merkmale in »soziale Positionen« (bzw. Kategorien) transferiert. Ein Beispiel dafür ist das Geschlecht: Für alle scheint klar und eindeutig zu sein, dass es genau zwei Geschlechter, nämlich Männer und Frauen »gibt«. Doch was ist mit Personen, die ihr Geschlecht verändert haben (Transgender), oder den circa 100.000 in Deutschland lebenden Intersexuellen (Hermaphroditen oder Zwittern)? Die soziale Konstruiertheit von Geschlecht zeigt sich darüber hinaus auch darin, dass die Unterschiede innerhalb der Gruppe der Frauen (zum Beispiel in der Körpergröße, dem Gewicht, der Kraft) größer sind als die durchschnittlichen Unterschiede zwischen Frauen und Männern. Gleiches gilt für Unterschiede zwischen Männern: Es gibt etliche Männer, die deutlich kleiner sind oder die weniger Kraft haben als viele Frauen. Gleichwohl werden biologische Merkmale – nämlich die Geschlechtsorgane (im Sinne von *sex* als biologischer Kategorie) – verwendet, um Differenzen zwischen Mann und Frau, die in ihren Konsequenzen weit über diesen einen Unterschied hinausgehen, zu definieren. Um die Auswahl dieses einen Kriteriums zu begründen, wird meist die Fortpflanzungsfähigkeit ins Feld geführt. Aber warum bezeichnen wir dann Frauen, die keine Kinder gebären können, und Männer, die keine Kinder zeugen können, dennoch als »Frauen« und »Männer«?

(b) Darüber hinaus handelt es sich bei diesen zugeschriebenen Merkmalen um soziale Konstruktionen, da die Relevanz biologischer Unterschiede vom gesellschaft-

lichen Kontext abhängig ist und nicht in der »Natur der Sache« liegt. Nehmen wir hier das Beispiel der sozialen Konstruktion von Behinderung. Stellen wir uns einen Brillenträger vor, der ohne seine Brille nichts sehen kann. In früheren Zeiten, in denen Brillen nicht oder deutlich weniger verbreitet waren, galt er als »Blinder«, in heutigen Zeiten ist er das nicht mehr. In beiden Fällen könnte die Einschränkung der individuellen Sehkraft gleich sein; die darauf bezogenen, sozial konstruierten Positionen als »Blinder« oder »Sehender« unterscheiden sich aber fundamental.

Bei erworbenen Merkmalen ist ferner zu beachten, dass auch dann, wenn diese Merkmale durch individuelle Leistungen bzw. durch individuelles Handeln »erworben« werden, dies in einem sozial strukturierten Prozess, zum Beispiel im Schul- oder Ausbildungssystem, geschieht. Bildung kann nur dann zum erworbenen Merkmal werden, wenn es dafür gesellschaftliche Prozeduren des Bildungsnachweises (»Zertifizierung«) gibt (→ Bourdieu). Denn sonst hätten wir keine Möglichkeit, Personen in Bildungsgruppen einzuteilen. Gleiches gilt für die Berufszugehörigkeit. Hier benötigen wir entweder eine Klassifikation von Ausbildungsberufen oder eine Klassifikation von Arbeitsplätzen. Erst wenn mindestens eines von beidem vorhanden ist, können Personen »Berufe erwerben« und ausüben. Ansonsten hätten sie nur einen »Job«, bei dem in jedem Einzelfall detailliert beschrieben werden müsste, was zu tun ist.

Unabhängig davon, ob es sich um sogenannte zugeschriebene oder erworbene Merkmale von Personen handelt, als »Determinanten« sozialer Ungleichheit bezeichnen wir Merkmale von Personen erst dann, wenn es sich um Sozialkategorien handelt, das heißt um Merkmale, die eine Zuweisung zu sozialen Positionen in einer Gesellschaft bewirken. Da beide Typen von Merkmalen durch soziales Handeln (wenn auch nicht immer bewusstes oder absichtsvolles) hergestellt werden, können auch beide vom Menschen durch veränderte Verhaltensweisen, andersartige soziale Beziehungen oder durch sozial wirksame Um- bzw. Neudefinitionen außer Kraft gesetzt werden.

(2) *Dimensionen* sozialer Ungleichheit sind die wichtigsten Arten von Vor- und Nachteilen. Zentrale oder Grunddimensionen stellen Einkommen, materieller Wohlstand, Macht, Prestige und heute auch Bildung dar. Weitere Dimensionen sind Wohnbedingungen, Arbeits- und Beschäftigungsverhältnisse, Gesundheitsbedingungen und andere zentrale Lebensbedingungen.

Eine Dimension sozialer Ungleichheit kann dabei auch zu einer Determinante für eine andere Ungleichheit werden. So kann soziale Herkunft zu Bildungsungleichheiten (Dimension) führen und diese können dann zur Determinante von Einkommensungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt werden (siehe Tabelle 1). Dies ist allerdings nur für erworbene Merkmale möglich; zugeschriebene Merkmale können nie Dimension sozialer Ungleichheit sein. So kann aus Geschlecht (als De-

terminante) Ungleichheit resultieren, aber Geschlecht selbst ist keine Ungleichheit (Dimension sozialer Ungleichheit); oder Eltern und damit eine soziale Herkunft (als Determinante) hat man mit der Geburt, Eltern selbst können jedoch nicht eine Dimension sozialer Ungleichheit sein. Anders ist es, wenn wir die Ungleichheit in der erreichten bzw. »erworbenen« beruflichen Stellung von Erwachsenen (als Dimension) betrachten, aus der dann – wenn diese Erwachsenen Eltern werden – die soziale Herkunft der nachfolgenden Generation von Kindern (als zugeschriebenes Merkmal) zur Determinante sozialer Ungleichheit wird, wenn aus sozialer Herkunft beispielsweise wiederum Bildungsungleichheiten (Dimension) resultieren.

(3) *Ursachen* sozialer Ungleichheit sind die sozialen Prozesse oder sozialen *Mechanismen*, durch die die Zugehörigkeit zu bestimmten Sozialkategorien in einer Art und Weise sozial relevant wird, dass dies zu Vor- und Nachteilen in anderen Lebensbereichen (Dimensionen) führt. Durch diese Prozesse entstehen also erst soziale Ungleichheiten – und durch sie werden sie reproduziert. Wird der Mechanismus nicht benannt, dann handelt es sich lediglich um Korrelationen zwischen zwei Merkmalen, die auch Schein-Zusammenhänge darstellen könnten.²

Beispiele für Ursachen sozialer Ungleichheit sind Ausbeutungsverhältnisse, soziale Vorurteile oder Diskriminierung. Dies bedeutet, dass Merkmale von Personen (wie Ausbildung, Geschlecht, Alter, Beruf, ethnische Zugehörigkeit) erst dann zu Determinanten sozialer Ungleichheit werden, wenn sie über soziale Mechanismen vermittelt systematisch mit Vor- und Nachteilen (als Dimension sozialer Ungleichheit) verbunden werden.

Um ein weiteres Beispiel zu nennen: Es ist nicht an sich mit einem Vorteil verbunden, ein Mann zu sein, oder mit einem Nachteil, eine Frau zu sein. Es bedarf sozialer Prozesse oder Mechanismen, die asymmetrische Beziehungen zwischen den beiden Geschlechtern herstellen. Ein Beispiel für einen solchen Mechanismus ist die sogenannte statistische Diskriminierung. Dass Frauen seltener Führungspositionen einnehmen, ist unter anderem dadurch verursacht, dass sie von Arbeitgebern als weniger zeitlich flexibel angesehen werden. Als Begründung für diese Annahme werden Verpflichtungen in Bezug auf Haushaltsführung und Kindererziehung genannt. Diese Verhaltensannahme wird nun jedoch nicht der individuellen Frau, sondern »den«

2 So zeigt sich beispielsweise in allen westlichen Ländern ein starker Zusammenhang zwischen Körpergröße und Einkommen. Doch handelt es sich dabei wirklich um soziale Ungleichheit in der Dimension Einkommen, basierend auf der Determinante Körpergröße? Was wäre der zugrunde liegende soziale Mechanismus? Wenn man dies genauer untersucht, kommt man schnell zu der Erklärung, dass hinter dieser Korrelation eigentlich die Determinante Geschlecht steckt. Wieso? Frauen sind im Durchschnitt kleiner als Männer und Frauen verdienen im Durchschnitt weniger als Männer. Wird dies nicht berücksichtigt, dann entsteht daraus die Schlussfolgerung: Kleinere Personen verdienen im Durchschnitt weniger als größere – anstatt: Frauen verdienen im Durchschnitt weniger als Männer.

Frauen (als Angehörige einer Sozialkategorie) unterstellt – und zwar unabhängig davon, ob sie überhaupt Kinder haben, haben wollen oder bekommen können, und auch unabhängig davon, ob sie nur sich selbst zu versorgen haben (wie ein allein lebender Mann, bei dem eben keine Einschränkungen wegen der Haushaltsführung angenommen werden), oder ob sie einen Mann haben, der beides übernimmt. Von statistischer Diskriminierung wird also allgemein dann gesprochen, wenn Entscheidungen über das einzelne Individuum auf der Grundlage von Verhaltensannahmen bezüglich ganzer sozialer Gruppen getroffen werden. Mit »statistisch« wird angezeigt, dass diese Entscheidungen auf alltäglichen statistischen Verteilungsannahmen (auch im Sinne von Alltags»theorien« oder Erfahrungswissen) zum »typischen« Verhalten der verschiedenen Gruppen basieren. Der Begriff »Diskriminierung« bezeichnet dann die Unterschiede in den (vermeintlichen) Verhaltensweisen sozialer Gruppen.

(4) *Auswirkungen* sozialer Ungleichheit stellen schließlich die Konsequenzen der sozial strukturierten Vor- und Nachteile dar. Es handelt sich dabei um mögliche weitere Ungleichheiten in den Lebensbedingungen (wie beispielsweise soziale Netzwerke, Gesundheitsrisiken), aber auch um soziale Differenzierungen in Mentalitäten, um alltägliche Verhaltensweisen oder »Lebensstile«, die sich aus der jeweils betrachteten Dimension sozialer Ungleichheit ergeben. Ob etwas Dimension oder Auswirkung sozialer Ungleichheit ist, hängt dabei von der jeweiligen Analyseperspektive der Forscherin oder des Forschers ab. So können beispielsweise Einkommensungleichheiten im Fokus einer Analyse stehen (Dimension); sie können aber auch als Konsequenzen (Auswirkungen) von Ungleichheiten im Zugang zu Bildung oder beruflichen Positionen untersucht werden.

Einige Beispiele für die Unterscheidung und den analytischen Zusammenhang der vier Strukturebenen sozialer Ungleichheit sind hier dargestellt (siehe Tabelle 1).

Theorien und Formen sozialer Ungleichheit

Theorien sozialer Ungleichheit definieren – erstens –, zwischen welcher Determinante und Dimension ein Zusammenhang besteht. Essentieller Bestandteil einer Ungleichheitstheorie ist – zweitens – die Bestimmung des jeweils relevanten Mechanismus, durch den soziale Ungleichheit hergestellt wird. Nur wenn beides gegeben ist, liefert die Theorie eine *Erklärung* sozialer Ungleichheit. Ist nur Ersteres gegeben, ist lediglich eine *Beschreibung* von Phänomenen sozialer Ungleichheit möglich. Zur Erfassung des Ausmaßes an sozialer Ungleichheit und ihrer Erklärung bedarf es dann einerseits geeigneter »sozialer Indikatoren« zur Abbildung bzw. Messung der Determinanten wie Dimensionen sozialer Ungleichheit, andererseits sind empirische Spezifizierungen des Wirkungsprozesses erforderlich.