

# „Über den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen“

Zur Vergangenheit und Gegenwart einer soziologischen Schlüsselfrage

## „On the Origin of Inequality Among Men“

About the Past and Present of a Sociological Key Question

Johannes Berger

Universität Mannheim, Lehrstuhl für Soziologie III, Seminargebäude A5, D-68131 Mannheim

**Zusammenfassung:** Obwohl soziale Ungleichheit ein zentrales Forschungsgebiet der Soziologie darstellt, sieht es nicht danach aus, als verfüge das Fach über eine schlüssige und allseits anerkannte Theorie, die erklärt, warum es Ungleichheit gibt. Insbesondere fehlt es an einer Theorie der Einkommensungleichheit in Marktwirtschaften. Rousseaus „Discours sur l'inégalité“ steht am Anfang einer kontroversen Diskussion. Auch wenn Rousseaus Abhandlung sich über weite Strecken in Rhetorik erschöpft, enthält sie zwei wichtige Fingerzeige für die Beantwortung der Frage nach dem Ursprung der Ungleichheit. Sie entsteht zum einen durch Abweichungen von einem ursprünglichen Zustand der Gleichheit; diese Abweichungen beruhen zum anderen auf „Landnahme“, d. h. der Monopolisierung eines nicht beliebig vermehrbaren Produktionsfaktors. Diese beiden Ideen aufgreifend möchte der Aufsatz zeigen, daß Entlohnungsunterschiede in Marktwirtschaften sich ausschließlich aus Wettbewerbsbeschränkungen ergeben. Im Konkurrenzgleichgewicht gibt es keine Entlohnungs-, sondern allenfalls Ausstattungsunterschiede. Die vollständige Konkurrenz würde differentielle Faktorentlohnungen eliminieren und sicherstellen, daß die Erträge strikt proportional zu den Investitionen sind. Wettbewerbsbeschränkungen hingegen bilden die Grundlage für die Zahlung ökonomischer Renten an den von der Marktschließung begünstigten Personenkreis. Solche Renteneinkünfte, d. h. Zahlungen über den Betrag hinaus, der erforderlich ist, die Abwanderung von Produktionsfaktoren in eine andere Verwendung zu verhindern, bedingen eine strukturelle, also nicht lediglich auf individuellen Qualifikationsunterschieden fußende Einkommensungleichheit.

### I.

Vor genau 250 Jahren erregte eine Preisfrage in Frankreich öffentliches Aufsehen, die bis auf den heutigen Tag kontrovers diskutiert wird. Die *Académie de Dijon* hatte für den *prix de morale* des Jahres 1754 die folgende Frage gestellt: „Quelle est la source de l'inégalité parmi les hommes, et si elle est autorisé par la loi naturelle“ (Welches ist der Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen und ob sie durch das natürliche Gesetz autorisiert wird, Meier 1984: 64).<sup>1</sup> Als Preis für den, der das Problem am besten löst, wurde eine Goldmedaille im Wert von 30 Pistolen ausgesetzt (ebd.). Zwölf Autoren beteiligten sich an dem Wettbewerb, unter ihnen Jean-Jacques Rousseau. Von den erhaltenen zehn Arbeiten gaben acht eine bejahende Antwort auf die Frage der Akademie, ob die Ungleichheit

durch das Naturrecht (*loi naturelle*) legitimiert werde. Anders als bei der früheren Frage der Akademie, ob der Fortschritt der Wissenschaften und Künste zur moralischen Hebung des Menschengeschlechts geführt habe,<sup>2</sup> gewann dieses Mal aber nicht Rousseau, sondern ein Abbé Talbert – der auch schon bei der früheren Preisfrage ein Wettbewerber von Rousseau war – den Preis. Vielleicht wollte die Akademie nicht schon wieder einen Eklat verursachen und vergab daher den Preis an eine Arbeit, die im *ancien régime* nicht anstößig war.

Rousseaus Abhandlung bricht, wenn auch häufig versteckt hinter einer kunstvollen Rhetorik, mit der Vorstellungswelt des *ancien régime*. Gleich zu Beginn seiner Abhandlung unterscheidet Rousseau strikt zwischen natürlicher Ungleichheit einerseits, moralischer oder politischer Ungleichheit andererseits. Darunter versteht Rousseau exakt das gleiche, was wir heute soziale Ungleichheit nennen. Die natürliche Ungleichheit ist für Rousseau ein Faktum,

<sup>1</sup> Ich zitiere im folgenden nach der zweisprachigen Ausgabe des *Discours* von Heinrich Meier. Sie ist mit einer Fülle hilfreicher Anmerkungen versehen. Ich gebe entweder Meier 1984 oder Rousseau 1984 an, je nachdem, ob ich mich auf Rousseaus Text oder auf Meiers Erläuterungen beziehe.

<sup>2</sup> Auch Rousseaus Antwort auf *diese* Frage lohnt die Lektüre bis heute. Rousseaus Schrift ist das Arsenal der Fortschritts- und Zivilisationskritik schlechthin.

das hingenommen werden muß und an dem sich nichts ändern läßt. Die Menschen unterscheiden sich nun einmal nach Geschlecht, Alter, Talent, Gesundheitszustand usw. Über den Ursprung der natürlichen Ungleichheit muß man, so Rousseau, nicht viele Worte verlieren. Der Begriff gibt bereits die Antwort vor. Rousseau weist aber die Idee, daß die soziale Ungleichheit mit der natürlichen begründet werden könnte, strikt zurück. Weder ist die soziale Ungleichheit natürlich oder gottgewollt, wie die meisten Einsendungen von Rousseaus Konkurrenten annahmen, noch ist sie eine Konsequenz der natürlichen Ungleichheit. Schon dieser Gedanke führt über das *ancien régime* hinaus.<sup>3</sup> In die Zukunft weist dann aber insbesondere die weitere, schon in der Einleitung (dem sog. „Exordium“) geäußerte, eminent soziologische Idee, daß die Ungleichheit durch die Zustimmung anderer Legitimität gewinnt und sich so erst verfestigen kann. Diese beiden Gedanken reichen aus, Rousseau einen Platz in der Ideengeschichte der Ungleichheitsforschung zu sichern.<sup>4</sup>

Wenn die soziale Ungleichheit nicht mit der natürlichen erklärt werden kann und auch die Zustimmung zu ihr noch keine zureichende Antwort auf die Frage nach ihrer Herkunft ist, woraus entspringt sie dann? Soziale Unterschiede, so Rousseau (1984: 67), bestehen in den unterschiedlichen Privilegien, die einige zum Nachteil der anderen genießen. Wodurch aber wird die differentielle Verteilung von Privilegien gesteuert? Man müßte wissen, *welche* gesellschaftlichen Sachverhalte eine ungleiche Verteilung bedingen. Zu Beginn des ersten Teils spricht Rousseau noch ganz allgemein von Konventionen, in denen er die differentielle Verteilung von Privilegien verwurzelt sieht. Die präzise, überaus provokante und die Essenz der Abhandlung ausmachende These über den Ursprung der Ungleichheit findet sich dann gleich zu Beginn des zweiten Teils: „Der erste, der ein Stück Land eingezäunt hatte und es sich einfallen ließ zu sagen: dies ist mein und der Leute fand, die einfältig genug waren, ihm zu glauben, war der wahre Gründer der bürgerlichen Gesellschaft“ (Rousseau 1984: 172).<sup>5</sup> Soziale

<sup>3</sup> „Der Angelpunkt ... für alle Behandlungen des Problems vor dem 18. Jahrhundert“ betont auch Dahrendorf (1974: 357), „lag in der Annahme, daß die Menschen von Natur ungleichwertig seien, daß es also eine natürliche Rangordnung unter den Menschen gebe“.

<sup>4</sup> Die Preisfrage der Akademie besteht eigentlich aus zwei Teilfragen, einer objektiven nach den Ursachen der Ungleichheit und einer subjektiven nach ihrer potentiellen Rechtfertigung, was immer die objektiven Ursachen sein mögen.

Ungleichheit entspringt Rousseau zufolge also generell einem Akt der Landnahme, durch die Gemeineigentum oder herrenloses Land in Privateigentum verwandelt wird *und* der Zustimmung zu dieser Landnahme durch den Rest der Gesellschaft. Die bürgerliche Gesellschaft, mit der nach Rousseau die Ungleichheit in die Welt kommt, ist allerdings nicht erst das Ergebnis der revolutionären Umwälzungen des achtzehnten Jahrhunderts, sondern viel älter. Es ist die *civil society* Fergusons, welche die Zustände der Wildheit und Barbarei hinter sich gelassen hat.<sup>6</sup>

In diesem Aufsatz gehe ich der Frage nach, wie unter marktwirtschaftlichen, also nachrevolutionären Bedingungen Ungleichheit entstehen kann. Es wird zu prüfen sein, inwieweit Rousseaus Antwort auch für Verhältnisse gilt, in denen Privatleute über den Austausch von Gütern miteinander in Beziehung treten. Daß Individuen verschiedenen Tätigkeiten nachgehen, kann solange keine Ungleichheit begründen, als der Äquivalententausch den Verkehr zwischen ihnen regelt. Marx hatte das angenommen. Der Ursprung von Einkommensungleichheiten liegt auch nicht in der Institution des Privateigentums. Letzteres könnte ja auch gleich verteilt sein. Unter modernen Verhältnissen ist das Privateigentum nur die notwendige, nicht die hinreichende Bedingung für soziale Ungleichheit. Rousseau wird jedoch bis heute so gelesen, als habe er die Ungleichheit aus dem Privateigentum abgeleitet.<sup>7</sup> Ebensowenig kommt die Ungleichheit in die Welt durch die bloße Inbesitznahme von jungfräulichem, herrenlosem Land. Solange durch die Besitzergreifung herrenlosen Landes zu dem Zweck, durch die Bearbeitung des Bodens den eigenen Lebensunterhalt zu gewinnen, niemandem etwas genommen wird, da „genug für alle da“ ist, kann auf diesem

<sup>5</sup> Mit Äußerungen dieser Art, die wie Fanfarenstöße klingen, stilisiert sich Rousseau zum Urbild des europäischen Intellektuellen und Literaten. Sein geistiger Rang ist umstritten. Meier (1984) sieht in ihm einen Philosophen, dessen tiefe Einsichten es unter der durch die Zensur erzwungenen Rhetorik noch zu entdecken gelte. Friedell (1961: 84) z. B. hält ihn für einen genialen Journalisten, dessen Schriftstellerei von dem Motiv angetrieben war, Aufsehen um jeden Preis zu erregen. „Das Phänomen Rousseau bezeichnet den Einbruch des durchtriebenen und brutalen Plebejers in die Weltliteratur“ (ebd.: 88).

<sup>6</sup> Ferguson 1767. Die im Verlag Rütten und Loening erschienene Ausgabe des *Discours* (1989) übersetzt *société civile* einfach mit „Gesellschaft“. Das ist mindestens ebenso mißverständlich wie die Übersetzung „bürgerliche Gesellschaft“. Für das, was Rousseau mit *société civile* und Ferguson mit *civil society* meinte, hat die moderne Soziologie den Begriff „hochkulturelle Gesellschaft“ geprägt.

<sup>7</sup> Vgl. nur Hradil 1999, Dahrendorf 1974: 359.

Weg keine Ungleichheit entstehen. Gottes Freigebigkeit würde ausreichen, alle mit Land zu versorgen. Das jedenfalls war die Vorstellung der älteren Okkupationstheorie des Eigentums.<sup>8</sup> Anders sieht es allerdings aus, wenn nicht genügend Land für alle, die es bearbeiten wollen, vorhanden ist. Dann führt die Inbesitznahme von Land zum Ausschluß anderer von der Nutzung eines nicht oder nur schwer vermehrbaren Guts. Rousseau hat klar gesehen, daß Ungleichheit etwas mit Einhegungen, also Zugangsbeschränkungen, zu tun hat. Daher wäre es verfehlt, das genaue Gegenteil von Zugangsbeschränkungen, die freie Konkurrenz, für die Entstehung, den Fortbestand und die Zunahme ökonomischer Ungleichheiten verantwortlich zu machen, so populär diese Auffassung heute auch sein mag. Angesichts der enormen Vermögensunterschiede in westlichen Ländern<sup>9</sup> mag diese Aussage manchem Leser als weltfremd erscheinen. Bei freiem Zutritt zu allen Märkten könnte es aber nicht zu den in der Realität beobachteten Vermögens- und Einkommensunterschieden kommen. Würde freie Konkurrenz tatsächlich das ökonomische Geschehen beherrschen, dann würde z. B. schon am nächsten Tag die Idee, die ein Unternehmer heute hat, von anderen Unternehmern kopiert werden. Der Ursprung der Ungleichheit liegt insofern nicht im Wettbewerb, sondern in der (natürlichen) Existenz und willentlichen Errichtung von Schutzmauern gegen sein Wirken (Berger 2003).

Alle Ungleichheit in Marktwirtschaften entspringt, ökonomisch gesprochen, aus Zahlungen, die über dem Niveau liegen, das bei vollständiger Konkurrenz vorherrschte. Solche Zahlungen werden Renten genannt. Die Konkurrenz würde Renten im ökonomischen Sinn zum Verschwinden bringen. Ungleichheit hat, so gesehen, ihre Wurzel im Halten von Besitztiteln, die solche Renteneinkünfte ermöglichen. Renten sind Einkünfte auf Güter, die, wie der Boden, nicht vermehrbar sind. Nicht die Zirkulation, sondern die Einschränkung der Zirkulation, also der Sachverhalt, daß bestimmte Güter dem Markt entzogen werden, begründet und verfestigt die Ungleichheit. Das heißt jedoch nicht, daß der uneingeschränkte Wettbewerb über jede Kritik erhaben ist. Die „zügellose Konkurrenz“ ist kein gesellschaftlicher Idealzustand. Das zentrale Problem des Wettbewerbsmarkts ist aber nicht die Ungleich-

heit, sondern der Gemeinschaftsverlust. Die drei Ideale der Französischen Revolution waren „Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit“. Märkte versagen zwar in punkto Brüderlichkeit, befördern aber immerhin die Freiheit und Gleichheit der Marktteilnehmer.<sup>10</sup>

Diese Thematik kann ich hier nicht weiter verfolgen. Ich gehe im folgenden so vor, daß ich zunächst Rousseaus Argumentation skizziere und im Lichte heutigen Wissens überprüfe (II). Diese Überprüfung hat zum Ergebnis, daß Rousseaus Antwort, wie sie gemeinhin verstanden wird (Illegitimität des Privateigentums), falsch ist. Wenn man Rousseau aber richtig versteht (Zugangsbeschränkungen als Ursprung der Ungleichheit), kann sein Ansatz durchaus den Ausgangspunkt einer soziologischen Analyse sozialer Ungleichheit bilden. Rousseau hat zumindest die richtige Vorgehensweise gewählt. Er beginnt mit der Konstruktion eines Zustands, in dem völlige Gleichheit herrscht, und leitet dann die Ungleichheit aus Abweichungen von diesem Zustand ab. Dieses Verfahren behalte ich bei. Die inhaltlichen Mängel von Rousseaus Antwort zwingen jedoch dazu, die Frage der Akademie erneut aufzunehmen. Die Antwort auf sie ist eine strukturelle Erklärung sozialer Ungleichheit (V). Als Vorbereitung hierauf gehe ich in Abschnitt IV auf die Grenzen einer individualistischen, in den persönlichen Eigenschaften der Gesellschaftsmitglieder wurzelnden Erklärung von Einkommensungleichheiten ein.

Die Frage der Akademie müßte nicht erneut aufgenommen werden, wenn sie durch die soziologische Ungleichheitsforschung mittlerweile schlüssig beantwortet wäre. Danach sieht es nicht aus. Behandlungen des Themas in jüngeren Lehrbüchern stimmen skeptisch, und auch die wenigen klassischen Arbeiten zum Thema dieses Aufsatzes (Lenski, Dahrendorf, Davis/Moore) bieten kein ausreichendes Fundament für die Erklärung sozialer Ungleichheit im allgemeinen und die Erklärung von Einkommensungleichheiten in Marktwirtschaften im besonderen. Die soziologische Ungleichheitsforschung ist der Gegenstand von Abschnitt III. Ich beschränke mich bei meiner Behandlung des Themas auf Marktwirtschaften und betrachte in erster Linie Einkommensungleichheiten zwischen Personen oder Gruppen. Die funktionelle Einkommensverteilung – darunter wird die Aufteilung des

<sup>8</sup> Vgl. Luhmann 1993: Im Anfang war kein Unrecht. Umfassend Brocker 1992.

<sup>9</sup> Für einen Überblick über die personelle Verteilung von Einkommen und Vermögen in Deutschland vgl. Hauser 2003, für die weltweite Verteilung Bourguignon/Morrison 2002.

<sup>10</sup> „Brüderlichkeit“ steht für gemeinschaftliche Verbundenheit. Daß Märkte Freiheit in einem wenigstens formalen Verstand verwirklichen, ist allgemein anerkannt. Zu Märkten als Promotoren der Gleichheit siehe Berger 2003.

Volkseinkommens auf die sog. Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit verstanden – bleibt ebenso ausgeklammert wie die Einkommensungleichheit zwischen Ländern. Das Gleiche gilt für die Sekundärverteilung infolge steuerlicher Abzüge vom Primäreinkommen einerseits und staatlicher Transferzahlungen andererseits. Schließlich ist das Einkommen bei weitem nicht die einzige Ressource, die ungleich verteilt wird. Andere Ressourcen sind Ansehen, Wissen und Macht. Ihre Verteilung ist ebenfalls nicht Gegenstand der folgenden Analysen. Sogar Vermögensungleichheiten bleiben außen vor, soweit sie eine eigenständige Dimension sozialer Ungleichheit bilden und nicht lediglich als Begründung für Einkommensungleichheiten herhalten müssen. All das sind empfindliche Einschränkungen der Allgemeinheit des Ansatzes. Aber es ist besser, den hier vorgestellten Ansatz zur Analyse sozialer Ungleichheiten zuerst einmal auf einem beschränkten Terrain zu erproben als einen dann doch nicht einlösbaren Universalitätsanspruch zu erheben.<sup>11</sup>

## II.

Sieht man einmal von dem Vorwort, dem „Exordium“, einer längeren Widmung und den ausführlichen Anmerkungen Rousseaus ab, dann zerfällt der *Discours* in zwei Teile. Im ersten Teil beschäftigt sich Rousseau mit dem der zivilisatorischen Phase vorausliegenden Naturzustand des Menschen. In ihm gibt es keine Ungleichheit. Diese tritt erst mit dem Übergang zur bürgerlichen Gesellschaft auf den Plan. Ihr wendet sich Rousseau im zweiten Teil seines Essays zu. Rousseau kennt noch nicht den Unterschied zwischen einer Gesellschaft, in der die private von der öffentlichen Sphäre getrennt ist und einer Gesellschaft, der diese Trennung fremd ist. Daher trennt er terminologisch nicht zwischen *société civile* und *société politique* (vgl. Meier 1984, Anm. 214). Den Unterschied zwischen Staat und Gesellschaft und die Trennung beider als Signum der Moderne hat erst Hegel in seiner „Rechtsphilosophie“ herausgearbeitet. Die bürgerliche Gesellschaft Rousseaus ist die politisch verfaßte Gesellschaft vor der Französischen Revolution, also eine Gesellschaft,

<sup>11</sup> Ein Gutachter regte an, noch auf die Frage einzugehen, ob die hier vorgeschlagene Erklärung von Einkommensungleichheiten auch auf andere Ungleichheiten übertragen werden könne. Platzgründe hindern mich an einer ausführlichen Behandlung dieses Problems. Voraussetzung für die Übertragbarkeit ist, daß Konkurrenzmärkte für die fragliche Ressource sich wenigstens gedanklich konstruieren lassen.

deren zentrales Merkmal eine mit der Gesellschaft verwobene staatliche Herrschaft ist. Dieser Gesellschaftstypus war in allen Zivilisationen verbreitet und ist erst in der europäischen Doppelrevolution des 18. Jahrhunderts untergegangen.

Rousseaus „Theorietechnik“, dem Ursprung der Ungleichheit auf die Spur zu kommen, besteht in der Kontrastierung eines Zustands, dem Ungleichheit fremd ist, mit einem Zustand, für den sie konstitutiv ist. Ersteren Zustand nennt er den Naturzustand, letzteren bürgerliche Gesellschaft. Das Rätsel des Ursprungs der Ungleichheit ist gelöst, wenn es gelingt zu zeigen, wie der eine Zustand in den anderen umschlägt. Rousseau wählt hierfür eine Mischung von realer und fiktiver Geschichte. Fiktiv ist insbesondere der Naturzustand, obwohl sich Rousseau alle Mühe gibt, durch die Heranziehung zeitgenössischer Reisebeschreibungen und anderer Quellen dem Naturzustand einen Anstrich von Realität zu geben.

Soweit der Naturzustand reell und keine Konstruktion ist, die, wie z. B. bei Hobbes, zur Demonstration eines Beweisziels gebraucht wird, besteht er in der Entwicklungsstufe der Wildheit, die nach Rousseau der Stufe der Zivilisation vorhergeht. Zwischen einer Phase der Wildheit und der *civil society* zu unterscheiden, war im 18. Jahrhundert weit verbreitet und ist insgesamt charakteristisch für die Gesellschaftstheorie der damaligen Zeit. Typisch für Rousseau jedoch ist das „Lob des Wilden“. Mit seiner Beschreibung des „edlen Wilden“ hat er die *topoi* geliefert, die bis heute in den vielfältigen „Zurück zur Natur“ – Strömungen noch lebendig sind.

Das hervorstechendste Merkmal der „Wildheit“ ist die solitäre Existenz des Menschen. Dadurch vor allem unterscheidet sich der Naturzustand vom bürgerlichen Zustand, der im Gegensatz zur „Wildheit“ sich durch „Soziabilität“ auszeichnet. Der Mensch im natürlichen Zustand lebt allein, er ist nicht oder nur vorübergehend, soweit das für die Reproduktion der Gattung nötig ist, „vergesellschaftet“. Die „Wilden“ bedürfen einander nicht (Rousseau 1984: 131). Die gesellschaftlichen Bande, die so typisch sind für den bürgerlichen Zustand, sind ihm fremd.<sup>12</sup> Aus der solitären Existenz folgen alle anderen Eigenschaften, vor allem auch

<sup>12</sup> Wenn Rousseau sich in seiner Beschreibung des „Wilden“ irgendwo geirrt hat, dann in diesem zentralen Punkt. Sowohl für die historische Anthropologie als auch für die Soziologie ist das Leben in den sog. primitiven Gesellschaften durch die überwältigende Stärke der gesellschaftlichen Bande geprägt, die keine individuelle Existenz außerhalb dieser Bande erlaubt.

die postulierte Gleichheit und die Freiheit des Wilden. „Wenn man ... die ungeheure Verschiedenheit der Erziehungen und der Lebensweisen“, formuliert Rousseau (1984:163) mit großem rhetorischen Aufwand, „die in den unterschiedlichen Ständen des bürgerlichen Zustands herrscht, mit der Einfachheit und Gleichförmigkeit des tierischen und wilden Lebens vergleicht, in dem sich alle von den gleichen Nahrungsmitteln ernähren, auf die gleiche Weise leben und exakt die gleichen Dinge tun, dann wird man verstehen, um wieviel der Unterschied zwischen einem Menschen und einem anderen im Naturzustand geringer sein muß als im Gesellschaftszustand“. Rousseau setzt den bürgerlichen Zustand mit dem Gesellschaftszustand gleich. Ungleichheit ist die unvermeidliche Folge der Entwicklung des Menschen von einem solitären zu einem sozialen Wesen. Erst in diesem zivilisatorischen Prozeß entsteht die Ungleichheit, die „im Naturzustand kaum fühlbar“ ist. Um was für eine Art von Ungleichheit es sich handelt, läßt Rousseau allerdings offen. So wenig er zwischen der hochkulturellen und der modernen Gesellschaft unterscheidet, so wenig differenziert er zwischen ständischer Ungleichheit und Einkommensungleichheit. Den Ursprung dieser weit gefaßten Ungleichheit und „ihre Fortschritte in den sukzessiven Entwicklungen des menschlichen Geistes“ (Rousseau 1984: 167) aufzuzeigen, ist die Aufgabe des zweiten Teils des Diskurses.

Rousseau skizziert in diesem Teil des *Discours* zwei ineinander verwobene Erklärungen des Ursprungs der Ungleichheit: eine „wissensoziologische“, die den Ursprung der Ungleichheit mit den „Fortschritten des menschlichen Geistes“ in Zusammenhang bringt, und eine „politökonomische“, die auf die Inbesitznahme von Grund und Boden abstellt. Die „Ungleichheit, die im Naturzustand nahezu null ist“, heißt es bei Rousseau (1984: 271), bezieht ihr „Wachstum aus der Entwicklung unserer Fähigkeiten und den Fortschritten des menschlichen Geistes“. Ihre Anfänge liegen dort, wo im Zusammenleben aus der wechselseitigen Wahrnehmung ein System der Wertschätzung entspringt. Rousseau hat damit ausdrücklich Rangunterschiede als einen spezifischen Typus von Ungleichheit auf Wertschätzungen zurückgeführt, die ganz unvermeidlich aus dem Zusammenleben erwachsen (ebd.: 189). Sie basieren auf Wahrnehmungen, nicht im Eigentum. Aber auch das Eigentum ist letztendlich eine Vorstellung, die am Ende einer langen gedanklichen Entwicklungsreihe steht (ebd.: 173).<sup>13</sup> Rousseau hat darü-

ber hinaus ganz auf der Linie der jüngeren Ungleichheitsforschung vier Arten von Ungleichheit unterschieden: Reichtum, Rang, Macht und persönliches Verdienst.<sup>14</sup> Obwohl die persönlichen Eigenschaften (*qualités personnelles*) nach Rousseaus Meinung der Ursprung aller anderen Ungleichheiten sind, macht er sich anheischig, zeigen zu können, daß alle Ungleichheiten sich auf Reichtumsunterschiede reduzieren lassen. Der Grund hierfür ist, daß Reichtum, anders als z.B. adliger Rang, sich leichter als die anderen Arten der Ungleichheit „kommunizieren“ läßt (ebd.: 257). Reichtum fungiert so als eine Art allgemeiner Währung der Ungleichheit.

Wenn dem so ist, besteht die Aufgabe der „politökonomischen“ Ungleichheitstheorie darin, zu erklären, wie es zu Reichtumsunterschieden kommen kann. Anders als Rousseau oft gelesen wird, macht er hierfür nicht das Privateigentum, sondern die „Landnahme“ verantwortlich. Rousseau war kein Gegner des Privateigentums. Er hat sich explizit zu der Lockeschen Arbeitstheorie des Eigentums bekannt, wonach die Bearbeitung eines Stückes Boden das Recht auf Eigentum an ihm stiftet (ebd.: 203f.). Diese Theorie hat die ältere Okkupationstheorie der Aneignung von Grund und Boden abgelöst, die bislang das europäische Rechtsdenken beherrschte.<sup>15</sup> Rousseau wendet sich mit aller Schärfe gegen die Okkupationstheorie. Er bestreitet das Recht der ersten Inbesitznahme.<sup>16</sup> Solange die Menschen „sich nur Arbeiten widmeten“, lautet eine Schlüsselstelle (1984: 195) „die ein einzelner bewältigen konnte, und Künsten, die nicht das Zusammenwirken mehrerer Hände erforderten, lebten sie so frei, gesund, gut und glücklich, wie sie es ihrer Natur nach sein konnten, und fuhren sie fort, untereinander die Süße eines unabhängigen Verkehrs zu genießen.“<sup>17</sup> Aber von dem Augenblick an, da ein Mensch die Hilfe eines anderen nötig hatte... verschwand die Gleichheit, das Eigentum kam auf, die Arbeit wurde notwendig und die weiten Wälder verwandelten sich in lachende Felder (blühende Landschaften, JB?), die mit dem Schweiß der Menschen getränkt werden mußten und in denen man bald die

<sup>14</sup> Darunter versteht er die persönlichen Meriten im Unterschied zu dem auf Geburt fußenden (adeligen) Rang.

<sup>15</sup> Ausführlich zu diesem Paradigmenwechsel Brocker 1992.

<sup>16</sup> Zum Unterschied von *First Occupancy* und *First Labour Theories of Appropriation* vgl. auch Waldron 1988, besonders S. 171ff.

<sup>17</sup> *doux commerce!* Gemeint sind die Annehmlichkeiten des Freihandels.

<sup>13</sup> Wenn man so will, hat Rousseau damit das Konzept einer historischen Semantik formuliert.

Sklaverei und das Elend sprießen und mit den Ernten wachsen sah“.

In marxistischen Begriffen gesprochen: solange noch die einfache Warenproduktion die gesellschaftlichen Verhältnisse prägt, verfallen sie nicht dem Rousseauschen Verdikt, völlig „degeneriert“ zu sein. Erst mit dem Übergang zur erweiterten Warenproduktion verschwindet die Gleichheit und endet das freie, gesunde und glückliche Leben. Jetzt kommt es zur Polarisierung zwischen wachsendem Elend auf der einen, wachsendem Reichtum („Ernten“) auf der anderen Seite. Die Bedingung hierfür ist eine Produktionsweise, in der nicht mehr, wie in der einfachen Warenproduktion, jeder als kleiner Selbständiger ohne die Zuarbeit anderer seine Produkte erstellt, sondern in der die Produktion durch das Zusammenwirken vieler gekennzeichnet ist. Rousseau sagt jedoch nicht, warum die Arbeit für andere zur Ungleichheit führt. Falls es nur die Arbeit von B ist, die A reich macht, obwohl A für B's Arbeit zahlt, könnte doch jeder versuchen, auf diesem Weg reich zu werden. In Rousseaus Beispiel sind es bezeichnenderweise nicht industrielle Kapitalisten, sondern Grundbesitzer, die durch die Arbeit anderer auf ihrem Grund und Boden reich werden. Das liegt in der Stoßrichtung des schon zitierten Satzes gleich zu Beginn des zweiten Teils des *Discours*: die Einzäunung von Land ist der Gründungsakt der bürgerlichen Gesellschaft. Rousseau spielt damit wahrscheinlich auf die Einhegungen von Gemeindeland an, die am Beginn einer kapitalistisch betriebenen Landwirtschaft stehen. Zwar versteht Rousseau unter der „bürgerlichen Gesellschaft“ generell nicht die Gesellschaft mit kapitalistischer Warenproduktion, sondern die hochkulturelle, ebenfalls schon auf Okkupation herrenlosen oder in Gemeineigentum befindlichen Landes beruhende Gesellschaftsformation. Aber er sieht ganz richtig, daß durch Landnahme mittels Einzäunungen die Ungleichheit in die Welt kommt.<sup>18</sup>

Ein Stück Land einzuzäunen bedeutet, andere von seiner Nutzung auszuschließen. Exklusion der Nutzung durch andere charakterisiert zwar jedes in Privateigentum befindliche Gut, aber Land unterscheidet sich dadurch von kapitalistisch produzierten

Gütern, daß es nicht vermehrbar ist. Diese Eigenschaft bedingt, daß Landnahme, die Ausschließung anderer von nicht vermehrbaren Gütern, in einer marktwirtschaftlichen Umgebung zur eigentlichen Quelle der Ungleichheit avanciert. Wer immer über ein nicht vermehrbares Gut verfügt (Monopol!) kann damit ein Einkommen erzielen, das höher ist als das auf Wettbewerbsmärkten erzielbare.

Weiter unten (Abschnitt V) möchte ich diese Idee genauer ausführen. Die Analyse des *Discours* wäre aber nicht vollständig, ohne auch dem Rousseauschen Naturzustand eine aktuelle Interpretation zu geben. Meines Erachtens lassen sich Rousseaus Ausführungen über den Naturzustand als Parabel auf die sozialen Beziehungen in einer reinen Wettbewerbswirtschaft verstehen. Dies ist eine Wirtschaft vereinzelter, „solitärer“ Privatleute, die lediglich über den Tausch und keinerlei sonstige soziale Bande miteinander verbunden sind. Sie sind wie Rousseaus „Wilde“ frei in ihren Entscheidungen. Anders als die den Hobbesschen Naturzustand bevölkernden Subjekte, die voreinander nicht sicher sein können, gehen sie lediglich ihren Interessen nach, ohne anderen schaden zu wollen. „Sorge für dein Wohl mit dem geringstmöglichen Schaden für andere“, so lautet die Handlungsmaxime der Selbstliebe, die für den Rousseauschen „Wilden“ Grundlage seines Handelns ist (1984: 150). Sie ist das Äquivalent der privaten Interessenverfolgung auf Konkurrenzmärkten. Die Rousseausche Selbstliebe sollte nicht mit dem Opportunismus verwechselt werden, den die Neo-Hobbesianer als generelles Handlungsmotiv unterstellen. Opportunistische Akteure schrecken auch vor der Schädigung anderer nicht zurück. Sie kennen keine moralischen Rücksichten. Hingegen enthalten die Regeln, welche für den Umgang der Privatleute auf Wettbewerbsmärkten miteinander gelten, bereits moralische Rücksichten, auch wenn sie so minimal sind, daß sie praktisch von jedem erfüllt werden können. Lediglich die Abstandnahme von der Schädigung anderer ist verlangt. „Tiefe Gleichgültigkeit“ (ebd.: 267), also Indifferenz (!) kennzeichnet die Einstellung der Marktteilnehmer zu ihrer sozialen Umwelt. In einer solchen „moralischen“ Umgebung hat es die Ungleichheit schwer. „Was allein hier herrscht, ist Freiheit, Gleichheit, Eigentum und Bentham“ (Marx 1968: 189).<sup>19</sup>

<sup>18</sup> „The questions of the origin of private property and its unequal distribution were of great concern to many seventeenth and eighteenth century philosophers. However, their discussions were often confused, specifically in treating ethical and historical problems“ (Bowles 1985: 197). Dieses Urteil trifft auch auf Rousseau zu. Man vergleiche doch nur den deklamatorischen Stil des „Discours“ mit den wenige Jahre später publizierten Arbeiten von Ferguson und Millar zum gleichen Thema.

<sup>19</sup> Bentham steht für „jedem ... ist es nur um sich zu tun“ (Marx 1968: 190). In seinem Lob des Marktes ist sich Marx völlig einig mit dem Liberalismus. Er wendet sich nur dagegen, wie „der Freihändler vulgaris... Anschauungen, Begriffe und Maßstab für sein Urteil über die Ge-

Die Geschichte der Ungleichheit, die Rousseau schildert, ist wörtlich genommen die Geschichte des Übergangs vom Zustand der „Wildheit“ in den Zustand der Zivilisation. Aber Rousseaus Geschichte läßt sich auch als Anspielung auf den Übergang von einem Zustand einfacher Warenproduktion mit freier Konkurrenz zu kapitalistischer Warenproduktion mit eingeschränkter Konkurrenz lesen.<sup>20</sup> Marx hat Rousseau wohl so verstanden. Zumindest hat er klar gesehen, daß die „großen und kleinen Robinsonaden“ des achtzehnten Jahrhunderts nicht eine rückwärtsgewandte Verklärung des einfachen Lebens vor dem Zustand der Zivilisation sind, sondern eine „Vorwegnahme der ‚bürgerlichen Gesellschaft‘, die seit dem 16. Jahrhundert sich vorbereitete und im 18. Riesenschritte zu ihrer Reife machte“ (Marx 1953 [1857]: 5).

### III.

Rousseaus Antwort auf die Frage nach dem Ursprung der Ungleichheit lautet also: sie entsteht durch Privilegien, die ihren Ursprung in der Landnahme haben. Darunter versteht er illegitime Einzäunungen. Sie sind in seinen Augen deswegen illegitim, weil die Inbesitznahme nicht auf der Bearbeitung des Bodens beruht. Den Initiatoren solcher Einzäunungen ist es jedoch gelungen, gesellschaftsweite Anerkennung für ihr Vorgehen gefunden zu haben. Diese Einzäunungen müssen meiner Ansicht nach jedoch nicht, wie bei Rousseau, auf Landnahme in der unmittelbaren Bedeutung des Worts beschränkt werden. Jede Art von Vorteilsicherung durch Einschränkung der Konkurrenz hat den gleichen ausschließenden Effekt wie die Landnahme. Zweifelsohne war die Ständegesellschaft des *ancien régime* geprägt von einem tief gegliederten System von Vorrechten, aber das heißt noch lange nicht, daß die Existenz von Privilegien auf diesen Gesellschaftstypus beschränkt wäre. Unter kapitalistischen Produktionsbedingungen sind alle über einen fixen Faktor verfügenden Produzenten ebenfalls privilegiert.<sup>21</sup> Nur der bürgerlichen

sellschaft des Kapitals und der Lohnarbeit“ der „Sphäre des Warenaustausches“ zu entnehmen (ebd.).

<sup>20</sup> Daß es die einfache Warenproduktion als Stadium der gesellschaftlichen Entwicklung nie gegeben hat, ist kein Einwand. Rousseaus „Wildheit“ hat es auch nie gegeben.

<sup>21</sup> Die theoretisch entscheidende Frage lautet, ob das Privateigentum an den Produktionsmitteln bereits eine solche Privilegierung darstellt. Wenn der Zugang zu ihm unrestrictiert ist, nicht; wenn es ein Monopol darstellt, wie Marx annahm, schon.

Welt des Warenverkehrs und der gesellschaftlichen Arbeit von Privatleuten für den Markt sind Privilegien fremd. Solange es keine Zutrittsbeschränkungen der Anbieter zu Märkten aller Art gibt, sorgt die Konkurrenz für gleiche Ertragsraten. Die Ungleichheit hat ihren Ursprung in zur Landnahme analogen Vorgängen: der ausschließlichen Verfügung über einen von Natur aus seltenen, das heißt, nicht beliebig vermehrbaren Faktor oder seiner künstlichen Verknappung. Auf dieses Thema komme ich in Abschnitt V noch einmal zurück.

Wenn Rousseaus Behandlung der Frage nicht das letzte Wort ist, vielleicht liefert die soziologische Forschung eine zufriedenstellendere Antwort? Nach gut hundert Jahren akademischer Soziologie ist die Erwartung bestimmt nicht übertrieben, von einer Disziplin, für die soziale Ungleichheit nach verbreiteter Auffassung *das* Identität stiftende Thema ist,<sup>22</sup> eine wissenschaftlich abgesicherte Antwort auf die Frage der Akademie von Dijon zu erhalten. Wer jedoch von der Soziologie der Gegenwart diese Antwort erwartet, wird schnell enttäuscht. Zwar gibt es durchaus Ansätze, an die anzuknüpfen sich lohnt, aber es gibt keine ausgearbeitete und fachweit anerkannte soziologische Theorie der sozialen Ungleichheit, geschweige denn eine Theorie der Einkommensverteilung in Marktwirtschaften.<sup>23</sup> Auch die Lektüre des von Müller und Schmid herausgegebenen Bandes über „Hauptwerke der Ungleichheitsforschung“ (2003) vermittelt nicht den Eindruck, das Fach verfüge über eine Antwort auf die Frage der Akademie. Die Herausgeber versuchen in ihrer Einleitung erst gar nicht, die Umrisse einer solchen Theorie zu skizzieren. Ebenso verzichten sie darauf, die Ergebnisse der Ungleichheitsforschung zusammenzufassen. Auf der Suche nach einem brauchbaren Ansatz wird man nicht einmal in der soziologischen Systemtheorie fündig. Zwar gilt die Verzahnung von Theorien funktionaler Differenzierung mit Theorien sozialer Ungleichheit als Desiderat (Schimank 1998), aber

<sup>22</sup> Die Frage nach dem Ursprung der Ungleichheit war „historisch die erste Frage der soziologischen Wissenschaft“ (Dahrendorf 1974: 353); nach Kreckel (1992: 21): die „Schlüsselfrage“.

<sup>23</sup> „There is no sociology of distribution“ konstatieren auch Shanahan/Tuma (1994: 733) unbeschadet der zahlreichen Studien zu Klasse, Schichtung und *status attainment*. Für ein ähnlich ernüchterndes Urteil über die Wirtschaftswissenschaften vgl. Sahota 1978. Die Differenz zwischen Soziologie und Ökonomik kann sich der Leser z. B. anhand von von Weizsäcker (1986) verdeutlichen. Ein an Systematik und Präzision vergleichbarer Text existiert in der Soziologie nicht.

es bleibt unklar, worin der Beitrag der soziologischen Systemtheorie zum Thema liegen könnte. Dies liegt nicht nur daran, daß die Einkommensverteilung sich nicht aus der funktionalen Differenzierung ableiten läßt (Schwinn 1998: 12), sondern auch daran, daß mit der Umstellung auf die „Beobachtung von Beobachtungen“ die Systemtheorie sich von der Beobachtung der Realität entfernt hat und diese nur noch vermittelt über „Beobachtungen zweiter Ordnung“ in den Blick bekommt.

Als Ausgangspunkt für eine soziologische Analyse von Einkommensdifferenzen erscheint mir der an Max Webers Konzept der monopolistischen Schließung anknüpfende Neuanfang der soziologischen Ungleichheitsforschung, der von Parkin (1974, 1979) initiiert worden ist, noch am besten geeignet.<sup>24</sup> Parkin selbst war aber mehr an klassentheoretischen Fragestellungen als an einer Soziologie von Einkommensdifferenzen interessiert. Wenn nicht Sørensen in den letzten Jahren in mehreren Arbeiten einen ebenfalls die Idee der „Schließung“ benutzenden Erklärungsansatz vorgestellt hätte, sähe es, was den Status einer soziologischen Theorie der Einkommensungleichheit in Marktwirtschaften anbelangt, finster aus. Sørensen ist Soziologe, aber er ist inspiriert von der neoklassischen Ökonomie. Der große Vorzug seines Ansatzes ist, die Idee der sozialen Schließung als Abkehr von der vollständigen Konkurrenz zu interpretieren. Diese Abkehr ist dann ihrerseits die Bedingung der Möglichkeit von Renteneinkünften, auf denen Einkommensungleichheiten in Marktwirtschaften beruhen. Auf Sørensens Arbeiten fußt Abschnitt V dieses Aufsatzes.

Eine der wenigen Arbeiten, die sich direkt mit unserem Thema befassen, stammt von Granovetter (1981). Wie Sørensen plädiert er dafür, die charakteristischen Merkmale von Personen einerseits und Berufen andererseits strikt auseinander zu halten. Das spezifische Profil einer Stelle ist unabhängig von ihrem jeweiligen Stelleninhaber. „Three main factors“, so Granovetter (1981: 12), „contribute to earned income: (a) characteristics of the job and employer; (b) characteristics of the individual who occupies the job; and (c) how a and b get linked together“. Weiter unten (Sektion V) möchte ich darlegen, daß die Haupterklärungslast für Einkommensdifferenzen bei (a) liegt, weil persönliche Eigenschaften, soweit sie ausbildungsbedingt sind, keine „wahre“ Ungleichheit begründen und weil durch *matching* – die Vermittlung von Personen an Stellen – sich an der gemessenen Ungleichheit nichts

ändert. Aber auch Granovetter räumt ein, daß seine Ausführungen noch keine Theorie seien, sondern eher „a statement of a puzzle and a display of many of the pieces“ (1981: 42).

Um das harsche Urteil, es fehle an einer ausgearbeiteten Theorie der Einkommensungleichheit, zu untermauern, beschränke ich mich auf eine Durchsicht ausgewählter Lehr- und Handbücher jüngerer Datums einerseits und die Behandlung dreier ausgewählter „klassischer“ Ansätze, die explizit den Anspruch einer Grundlegung der soziologischen Ungleichheitsanalyse erhoben haben, andererseits. Diese Durchsicht ergibt, daß von der Existenz einer die soziologische Ungleichheitsforschung anleitenden Theorie der Einkommensungleichheit nicht die Rede sein kann. Um Mißverständnissen vorzubeugen: keineswegs möchte ich den Ertrag einer ausgedehnten und mittlerweile auch feinverzweigten soziologischen Ungleichheitsforschung bestreiten. Ohne Zweifel hat sie unser Verständnis der vielfältigen Erscheinungsformen sozialer Ungleichheit erheblich bereichert. Aber hat sie zu einem eindeutigen Ergebnis geführt? Man kann zwar mit Richard Münch (2003) der Meinung sein, daß die „empirische Realität der Soziologie“ der „artificialen Welt“ der Ökonomie überlegen ist. Aber so erfolgreich die soziologische Ungleichheitsforschung im einzelnen auch sein mag, so spürbar bleibt das Defizit eines tragfähigen Erklärungsansatzes für Einkommensungleichheiten in Marktwirtschaften.<sup>25</sup>

Falls es eine soziologische Theorie sozialer Ungleichheit im allgemeinen und von Einkommensungleichheiten im besonderen gibt, dann sollte sie in einschlägigen Lehrbüchern zu finden sein. Alles andere hieße ja, zu unterstellen, sie sei den Verfassern der Lehrbücher nicht präsent.<sup>26</sup> Schauen wir uns also an, was in deutschsprachigen Lehrbüchern jüngerer Datums an prinzipiellen Aussagen über den Ursprung sozialer Ungleichheit zu finden ist.

Stefan Hradil stellt sich im vierten Kapitel seines Lehrbuchs die Aufgabe, den „derzeitigen Wissensstand“ (1999: 95) der soziologischen Ungleichheitsforschung zu skizzieren. Er bespricht erst „herkömmliche“ und dann „neuere“ Theorien sozialer Ungleichheit. Unter die herkömmlichen Theorien

<sup>25</sup> Auch Walter Müller (1997: 39), der vielleicht wie kein anderer Autor die empirische Erforschung sozialer Ungleichheit in Deutschland geprägt hat, vermißt „am meisten“ systematische Theoriebildung.

<sup>26</sup> Die Arbeiten von Sørensen seit den achtziger Jahren des vorigen Jahrhunderts zur Soziologie sozialer Ungleichheit haben in die deutschsprachigen Lehrbücher keinen Eingang gefunden.

<sup>24</sup> Hierzu auch Kreckel 1992: 190ff.



fallen die Marxsche Klassentheorie, die Webersche Unterscheidung von Klassen, Ständen und Parteien sowie die funktionalistische Schichtungstheorie. Ob Marx wirklich für die Soziologie reklamiert werden kann, ist eine Frage für sich. Im Zentrum der Marxschen Analyse steht die Unterscheidung von Revenueformen, nicht die quantitative Ermittlung von auf die Klassen der Gesellschaft entfallenden Einkommensanteilen. Auch die Webersche Typologie von Klasse, Stand und Partei liefert kein Fundament für eine solche Theorie, sondern beschränkt sich darauf, Dimensionen der Ungleichheit zu unterscheiden. Nach Hradils eigenem Eingeständnis ist der Beitrag von Webers Typologie zur Erklärung sozialer Ungleichheit gering (1999: 108). Das gleiche konstatiert der Verfasser von der funktionalistischen Schichtungstheorie; sie könne Ungleichheiten nicht befriedigend erklären. Aber nicht nur das. Hradil (1999: 111) hält die aus ihr ableitbaren Schlußfolgerungen zudem noch für „ausgesprochen gefährlich“.

Was also die „klassischen Theorien“ betrifft: Fehlanzeige. Was die neueren Theorien betrifft, so bekommt der Leser ein Potpourri von Ansätzen vorgestellt, das von neomarxistischen Klassentheorien über Arbeitsmarkttheorien, Annahmen vom Ende der Arbeitsgesellschaft, die Habitusstheorie Bourdieus bis zu der unvermeidlichen Individualisierungstheorie von Ulrich Beck reicht. Letztere, meint Hradil (1999: 142) treffe „die gemischten Gefühle, mit denen heute viele Menschen dem Modernisierungsprozeß entgegensehen“. Das mag ja sein, aber auf den Stand der soziologischen Ungleichheitsforschung wirft diese Aussage, wenn sie denn zutrifft, ein helles (oder betrübliches?) Licht.

Auch das von Hans Joas herausgegebene „Lehrbuch der Soziologie“ (2001) greift die Frage nach den Ursachen der sozialen Ungleichheit auf. Zum Teil erkläre sich sozialer Erfolg durch individuelle Unterschiede. „In jeder Gesellschaft gibt es Kluge und weniger Kluge, Starke und weniger Starke ...“ (224). In der Regel bestehe ein „Zusammenhang zwischen diesen Variationen und ihrem Lebensstandard“. Was das heißen soll, ist nicht ganz klar. Aber vielleicht will der Bearbeiter dieses Kapitels, Peter A. Berger, sagen, daß die körperliche und mentale Ausstattung von Menschen ein wichtiger Bestimmungsgrund der sozialen Ungleichheit ist. Zum anderen Teil erkläre sich soziale Ungleichheit strukturell. Der wichtigste einzelne Faktor für die Schichtung sei die ökonomische Struktur (ebd.: 232); hierin folge die heutige Soziologie Marx. Aber auch kulturelle (Prestige) oder politische Faktoren (Macht) seien wichtig. In der Zusammenfas-

sung auf Seite 242 heißt es dann, daß „man“ heute Webers Auffassung teile, wonach die soziale Schichtung auf mehreren Faktoren basiere, darunter Reichtum, Einkommen – diese Kategorie avanciert also flugs von einer abhängigen zu einer unabhängigen Variable –, Macht und Prestige. Damit beläßt es das „Lehrbuch“. Nach einem leitenden Gedanken für die Erklärung von Einkommensunterschieden sucht man vergebens.

Ich bestreite nicht, daß die Unterscheidung zwischen individuellen und strukturellen Faktoren ein wichtiger Baustein der Ungleichheitsforschung ist (siehe hierzu Abschnitt IV). Bezüglich der individuellen Faktoren sollte aber wenigstens zwischen zugeschriebenen und erworbenen Merkmalen differenziert werden. Andere Unterscheidungen, etwa die zwischen verschiedenen Dimensionen der Ungleichheit oder zwischen personeller und funktionaler Einkommensverteilung sind jedoch genauso elementar. Das „Lehrbuch“ vermittelt nicht den Eindruck, als hätte es eine Vorstellung von der Bedeutung dieser Unterscheidungen für eine Analyse sozialer Ungleichheit. Die genannten Unterscheidungen zu treffen, ergibt noch keine Theorie, es könnte aber immerhin zur begrifflichen Klärung des Terrains beitragen – eine unabdingbare Voraussetzung für jedes darüber errichtete Theoriegebäude.

Hartmut Esser reserviert dem Ursprungsproblem einen eigenen Abschnitt in seiner sechsbandigen „Soziologie“. Auch wenn dieses Lehrbuch allein schon wegen seiner begrifflichen Klarheit und der gedanklichen Durchdringung des Stoffs einen „großen Sprung vorwärts“ darstellt, in seiner Behandlung des Problems (2000: 214ff.) unterscheidet sich Esser kaum von Lenski (1977). Die Frage nach dem Ursprung der sozialen Ungleichheit läuft für ihn letztendlich auf die Frage nach dem Ursprung der Herrschaft hinaus. Worin auch immer deren Ursprung beschlossen ist – Esser erwähnt Dekrete, Verträge und (Ko)Evolution als drei Quellen –, Herrschaft spielt bei der Entstehung sozialer Ungleichheit eine doppelte Rolle. Sie ist erstens eine notwendige Bedingung für die Entstehung und Sicherung von Arbeitsteilung und Privateigentum. Erst dann ist es möglich, ein gesellschaftliches Surplus zu erzielen. Darunter versteht Esser in Anschluß an Lenski ein Produktionsniveau, das über dem zur Existenzsicherung der Produzenten liegenden Minimum liegt. Zweitens ist Herrschaft die hinreichende Bedingung für Ungleichheit. Das gesellschaftliche Surplus wird nämlich unter dem Einsatz von Herrschaft verteilt. „Herrschaft“, so Esser (2000: 227), „wird von den Akteuren genutzt, um

ihre Vorstellungen von der ‚richtigen‘ Verteilung durchzusetzen“.

Mit dieser Auskunft hält Esser „die Fragen nach den Ursprüngen der Ungleichheit unter den Menschen (für) eigentlich beantwortet“ (ebd.). Ich kann ihm darin nicht folgen. Alle Ungleichheit, gleich in welcher Gesellschaft sie auftaucht, auf Herrschaft (Macht?) zurückzuführen, ist keine theoretische Erklärung, sondern eine Auskunft, die so allgemein ist, daß sie schwer zu widerlegen ist.<sup>27</sup> Ihr können Gewerkschafter, die immer schon der Meinung waren, Lohnfragen seien Machtfragen, sicherlich ebenso zustimmen wie historische Anthropologen. Herrschaft, so Esser, sei nötig zur Einrichtung und Sicherung von Arbeitsteilung und Privateigentum. Diese beiden Faktoren seien „zuerst“ (Esser 2000: 219) die Ursache der Entstehung sozialer Ungleichheit gewesen. Gilt dies also nur für die Vergangenheit oder auch für die Gegenwart? Was die Erklärung sozialer Ungleichheit aus Arbeitsteilung und Privateigentum betrifft, hat aber Dahrendorf (1974) schon alles Notwendige gesagt: Wenn im Privateigentum der Ursprung der Ungleichheit läge, müßte sie durch seine Beseitigung aufgehoben werden können – dagegen spricht die historische Erfahrung. Die Rückführung auf die Arbeitsteilung scheitert hingegen an der Differenz zwischen Ungleichartigkeit und Ungleichwertigkeit.

Der *locus classicus* für diese Ansicht, daß die soziale Ungleichheit auf Macht fuße, ist Lenski (1977). Schon der Titel des Buchs (Macht und Privileg) deutet die zentrale These an: wirtschaftliche Privilegien fußen auf Macht. Derartige Privilegien gibt es erst ab dem Moment, in dem die Gesellschaft technologisch in der Lage ist, ein Produktionsniveau über dem zum reinen Überleben (der „unmittelbaren Produzenten“) notwendigen Niveau zu realisieren. Alles, was zur Subsistenz erforderlich ist, wird nach dem Bedürfnis verteilt, alles darüber hinaus Liegende nach Machtgefällen – das ist die simple These des Buchs. Lenski gibt ihr eine entwicklungssoziologische Wendung: Mit dem technischen Fortschritt wächst der Anteil der auf der Basis von Macht verteilten Güter (Lenski 1977: 74). Im hinteren Teil des Buchs rückt Lenski aber von seiner zentralen These wieder ab. In den fortgeschrittenen Gesellschaften des Westens seien politische Macht und

Privilegien weitgehend voneinander getrennt: „Wer die politische Macht hat, ist nicht länger zugleich auch im Besitz entsprechend großer wirtschaftlicher Privilegien“ (1977: 431) – und umgekehrt. Wenige Seiten später dreht er den Zusammenhang von Macht und Privileg um. Privateigentum wird jetzt zur Machtquelle (1977: 447). Damit wäre der Weg frei für eine Erörterung wirtschaftlicher Ungleichheiten in westlichen Gesellschaften, die nicht mehr auf die bequeme Auskunft „Macht“ baut. Auf eine solche Erörterung hat Lenski sich nicht mehr eingelassen. Sie hätte ihn unbarmherzig mit den Widersprüchen seines Ansatzes konfrontiert.

Auf die Soziologie scheint der Gedanke, daß ein zu erklärendes Phänomen etwas mit Macht oder Herrschaft zu tun habe, eine geradezu magische Anziehungskraft auszuüben; so auch in unserem Fall. Auch wenn undeutlich bleibt, was unter letzteren Begriffen zu verstehen sei, erscheint es plausibel, daß Machtdifferentialie soziale Ungleichheiten nach sich ziehen. Die „politische Soziologie sozialer Ungleichheit“ von Kreckel baut auf diesem Gedanken auf (1992: Kap. III). Das Bindeglied zwischen Machtdifferentialen und sozialer Ungleichheit bilden für Kreckel Prozesse sozialer Schließung. Um daraus aber einen tragfähigen Erklärungsansatz für Einkommensdifferentialie zu machen, müßten wenigstens noch zwei Gedanken hinzukommen: erstens, die Bezugnahme auf freie Konkurrenz, welche die Ungleichheit beseitigt, als „benchmark“. Zweitens, Einschränkungen der Konkurrenz bedingen eine künstliche Verknappung von Produktionsfaktoren (z. B. einer beruflichen Qualifikation) in den geschützten Bereichen und sichern ihren Inhabern damit ein über dem Wettbewerbsgleichgewicht liegendes Einkommen. In Marktwirtschaften basiert Ungleichheit auf den Rentenbestandteilen des Einkommens.

Eine andere, typisch soziologische Erklärungsstrategie ist, soziale Ungleichheit mit der normativen Struktur der Gesellschaft in Verbindung zu bringen. Eine Erklärung des Ursprungs sozialer Ungleichheit auf dieser Linie hat Dahrendorf (1974) versucht. Auch wenn dieser Ansatz sich zugute halten kann, genuin soziologisch vorzugehen, da er soziale Ungleichheit letztlich auf die Erwartungsstruktur der Gesellschaft zurückführt, hat er sich nicht als allgemeine Erklärung sozialer Ungleichheit durchsetzen können. Mir ist jedenfalls nicht bekannt, ob Dahrendorf selbst oder jemand anders diesen Ansatz fortgeführt und in empirische Analysen umgesetzt hätte.

Dahrendorf erblickt den „Ursprung der Ungleichheit in der Existenz von mit Sanktionen versehenen

<sup>27</sup> Die Frage ist doch, worauf die Macht (oder Herrschaft) einer Gruppe jeweils beruht. Die Macht des Unternehmers über seine Beschäftigten z. B. beruht auf der Arbeitslosigkeit, also einer Marktunvollkommenheit. Ohne sie verpuffte die Entlassungsdrohung; vgl. hierzu Shapiro/Stiglitz 1984.

Normen des Verhaltens“ (1974: 370). Dieser Satz läßt offen, ob soziale Schichtung in den mit Normen verbundenen Sanktionen oder den Normen der Gesellschaft selbst (oder in beiden) verankert ist. Versteht man unter Recht, erläutert Dahrendorf, „den Inbegriff sämtlicher, auch der nicht kodifizierten Normen und (!) Sanktionen... dann könnte man sagen, daß das Recht die notwendige und zureichende Bedingung der Ungleichheit in der Gesellschaft ist“ (ebd.: 371). Da das Recht aber aus zwei Komponenten besteht, den Normen und den Sanktionen, bleibt die Frage nach dem Beitrag dieser Komponenten zur Entstehung sozialer Ungleichheit bestehen. „Solange Normen noch nicht bestehen“, führt Dahrendorf weiter aus (ebd.), „gibt es keine soziale Schichtung“. Insofern ist die Existenz eines Normensystems zumindest die notwendige Bedingung für soziale Ungleichheit. Daraus läßt sich aber nicht schließen, daß in dem Moment, in dem Normen bestehen, auch soziale Schichtung in die Welt kommt. Der Autor läßt offen, ob Normen auch die hinreichende Bedingung für Schichtung sind. „Gibt es aber Normen ... und wird damit das Rollenverhalten an diesen Normen gemessen“, führt er vielmehr aus, „dann entsteht auch eine Rangordnung des sozialen Status“ (ebd.). Dieser Satz läßt sich so verstehen, daß in allen Gesellschaften rollenkonformes Verhalten belohnt und abweichendes Verhalten bestraft wird und daß auf diesem Wege eine „Rangordnung des sozialen Status“ entsteht. „Der harte Kern der sozialen Ungleichheit“, heißt es ein paar Seiten zuvor (ebd.: 368) „liegt stets in der Tatsache, daß die Menschen als Träger sozialer Rollen... Sanktionen unterliegen“. Wenn das stimmt, dann sind es die Sanktionen und nicht die Normen, die Ungleichheit begründen.

Die Schwierigkeit, mit der Dahrendorf hier ringt, ist, eine klare Unterscheidung zwischen zwei Formen sozialer Ungleichheit zu treffen und gleichzeitig an der Idee eines einheitlichen Ursprungs dieses Phänomens festzuhalten.<sup>28</sup> Es kennzeichnet den Rang des Autors, daß er sich dieses Problems völlig bewußt war. Der „Hiatus“ seiner Gedankenführung ist ihm nicht nur aufgefallen, er fand ihn sogar „nicht mehr erträglich“ (ebd.: 391). Soziale Ungleichheit ist nicht rein individuell bedingt, sondern hängt an „Stellungen, die sich wenigstens gedanklich von ihren Trägern ablösen lassen“ (ebd.: 369). Die Ungleichheit sozialer Positionen läßt sich nicht

individuell, also durch Rollenkonformität, begründen. Rollenkonformität (oder -abweichung) begründet die Ungleichheit zwischen Menschen nach dem Maß der Konformität ihres Verhaltens (ebd.: 391) aber davon unberührt sind Rollenunterschiede „nach der Ungleichheit ihrer Stellung“. Zwischen beiden bleibt aber „ein Sprung“ (ebd.).

Soziale Ungleichheit entsteht also entweder aus der unterschiedlichen Ausfüllung von Rollen oder aus diesen Rollen selbst. Halbwegs verständlich ist noch, daß unterschiedliche Rollenerfüllung soziale Unterschiede schafft. Konformität wird belohnt, abweichendes Verhalten bestraft. Auf diese Weise entstehende Unterschiede sind Unterschiede des Rangs oder Ansehens in einer sozialen Gemeinschaft, nicht zwangsläufig Gehalts- oder Einkommensunterschiede, obwohl diese durchaus auch aus unterschiedlicher Normerfüllung entspringen können; man denke nur an Akkordnormen. Aber wieso impliziert ein Normensystem soziale Ungleichheit? Das ist insbesondere angesichts der evolutionären Ausbreitung von Gleichheitsnormen ganz uneinsichtig. Dahrendorf müßte zeigen, daß der Begriff der sozialen Norm selbst die Verbindung zwischen der Sanktionierung individuellen Verhaltens und der Ungleichheit sozialer Positionen herstellt (ebd.: 369). Ein Normensystem, so Dahrendorf, diskriminiert nicht nur gegen Individuen, die diese Normen nicht befolgen, sondern auch gegen soziale Positionen, die „ihren Trägern die Konformität mit den geltenden Werten geradezu verbieten“ (ebd.: 370).

So wichtig für eine Soziologie sozialer Ungleichheit die Unterscheidung zwischen individuellen und strukturellen Faktoren auch und gerade dann ist, wenn die individuellen Faktoren nicht mit normkonformem Verhalten in eins gesetzt werden und die strukturellen nicht mit den unterschiedlichen Chancen der Normbefolgung je nach sozialer Position, Dahrendorfs einheitliche Erklärung der Entstehung sozialer Ungleichheit führt in eine Sackgasse. Erklärt werden müßte, wie es möglich ist, daß mit verschiedenen sozialen Positionen unterschiedliche Belohnungen so verbunden sind, daß soziale Ungleichheit entsteht. Zwar läßt sich nicht bestreiten, daß Belohnungen auch nach Maßgabe der Einhaltung sozialer Normen verteilt werden und daß es Normensysteme gibt, die bestimmte Positionen diskriminieren, aber in Frage steht, ob auf diesem Weg sich soziale Ungleichheit generell begründen läßt.

Wenn die Existenz von Normen Schichtung nicht begründen kann – weder in der Form, daß Normen unterschiedlich eingehalten werden noch in der Form, daß das Normensystem berufliche Positionen sortiert – worin liegt dann der letzte Grund für so-

<sup>28</sup> Vgl. zu diesem Problem auch die ausführliche Auseinandersetzung von Wiehn (1975: 50ff.) mit Dahrendorf: Ungleichheit des sanktionierten Verhaltens ist nicht gleichzusetzen mit der Ungleichheit von Rollen (ebd.: 56).

ziale Schichtung? Die bekannteste genuin soziologische Antwort auf diese Frage ist die funktionalistische Schichtungstheorie von Davis/Moore (1967). Die Autoren gehen von der Beobachtung aus, daß alle Gesellschaften ausnahmslos „stratifiziert“ sind, es eine „klassenlose“ Gesellschaft also nie gegeben hat. Wenn alle bekannten Gesellschaften stratifiziert sind, liegt es nahe, zu unterstellen, daß Schichtung funktional notwendig für den Bestand von Gesellschaften ist. Um dies zu zeigen, unterstellen die Autoren, daß Gesellschaften ein System von Positionen sind. Gleich zu Beginn schärfen sie ein, ihre Analyse bezöge sich auf „the system of positions, not the individuals occupying those positions“ (1967: 47). Mit dieser Unterscheidung qualifiziert sich der Ansatz von Davis/Moore als genuin soziologischer. Der nächste Baustein ihrer Theorie ist, daß mit Positionen Belohnungen unterschiedlichster Art verknüpft sind. Diese Verbindung von Positionen mit differentiellen Belohnungen erzeugt ein für die jeweilige Gesellschaft typisches Schichtungsgefüge. Erklärt werden muß dann nur noch die Zuordnung von Belohnungen zu Positionen, also warum bestimmte Positionen höhere Gratifikationen gewähren als andere. Diese Gratifikationen können ganz verschiedener Art sein, z. B. ein hohes Gehalt oder hohes Ansehen, aber auch viel Freizeit etc.

Die zentrale These von Davis/Moore lautet nun, daß es genau zwei Determinanten von differentiellen Belohnungen gibt: „functional importance and scarcity of personnel“ (1967: 49). Auf die erste Teilbehauptung hat sich die Kritik gestürzt, dabei aber übersehen, daß die Autoren nirgendwo die Behauptung aufstellen, die Positionen einer Gesellschaft ließen sich in eine vollständige Rangfolge, geordnet nach ihrer Wichtigkeit, bringen. Sie sind sich darüber im klaren, daß dies am allerwenigsten für moderne, funktional differenzierte Gesellschaften zutrifft. Funktionale Bedeutung ist für sie ausdrücklich nur eine notwendige und nicht eine hinreichende Bedingung für den hohen Rang einer Position (1967: 48). „If the skills required are scarce... the position, if (!) functionally important, must have an attractive power that will draw the necessary skills in competition with other skills“ (ebd.: 49). Wenn das falsch ist, sollte man mit diesem Ansatz die gesamte Humankapitaltheorie gleich mit *ad acta* legen. Davis und Moore benutzen zur Ableitung der Schichtung genau die gleiche Idee, auf der zwanzig Jahre später die Humankapitaltheorie aufbaute.<sup>29</sup> Schon aus Anreizgründen müssen höhere

<sup>29</sup> Die Verwandtschaft mit der neoklassischen Ökonomie haben auch Shahanan/Tuma (1994) gesehen.

Qualifikationen auch höher vergütet werden. „Social inequality“, konstatieren Davis/Moore (1967: 48) „is thus an unconsciously evolved device by which societies insure that the most important positions are conscientiously filled by the most qualified persons“. Zwischen diesen „most important positions“ besteht keine Rangfolge; jeder Gesellschaftsbereich hat vielmehr seine eigene Hierarchie. Welche Positionen wirklich wichtig sind, steht nicht unverrückbar fest. Ihre ganze Theorie läuft auf zwei simple, in ihrer Allgemeinheit schwerlich bestreitbare Prämissen und eine Schlußfolgerung hinaus: (a) nimm an, in einer gegebenen Gesellschaft sind wichtige Positionen zu besetzen, und nimm weiterhin an, (b) daß die möglichen Kandidaten für diese Position knapp sind, dann muß ein Belohnungsmechanismus bestehen, der die knappen Talente in diese wichtigen Positionen lenkt. Andernfalls wäre es unsicher, ob sie überhaupt besetzt oder zumindest ob sie adäquat besetzt werden.<sup>30</sup>

Kann die funktionalistische Schichtungstheorie ein geeigneter Ausgangspunkt für die Erklärung von Einkommensungleichheiten bilden? In ihrer von Davis/Moore vorgestellten Version schon deswegen nicht, weil die Autoren ihre funktionalistische Erklärung auf die wichtigen Positionen beschränken und nur vage Hinweise geben, wie diese wichtigen Positionen ermittelt werden können.<sup>31</sup> Außerdem lassen sie alle möglichen Arten von Belohnungen zu, was die empirische Überprüfung der These schwierig, wenn nicht unmöglich macht. Aber diese Beschränkungen lassen sich heilen. Man muß nur wie die Humankapitaltheorie unterstellen, daß Arbeitsplätze sich allein nach den für sie erforderlichen Qualifikation unterscheiden und daß die Löhne diesen Qualifikationen entsprechen müssen, wenn sichergestellt werden soll, daß überhaupt in Humankapital investiert wird. Was jedoch bei Davis/Moore völlig fehlt, ist eine strukturelle Erklärung der mit Positionen verknüpften Annehmlichkeiten. Die monetäre Kompensation richtet sich nach den für eine berufliche Position erforderlichen Qualifikationen. Weede (1992: 210) hat darauf aufmerksam gemacht, daß dies nur unter den „unrealistischen Voraussetzungen eines freien Wett-

<sup>30</sup> „A position draws a high income because it is functionally important and the available personnel is for one reason or the other scarce“ (Davis/Moore 1967: 50). „If a position is easily filled it need not be heavily rewarded“ (ebd.: 49).

<sup>31</sup> Für Davis/Moore ist eine Position um so wichtiger, (a) je mehr Positionen von ihr abhängen und (b) je weniger sie austauschbar ist mit hohen Positionen eines anderen Funktionsbereichs der Gesellschaft.

bewerbs um Positionen, einer validen Erfassung von Qualifikationsunterschieden und des Verzichts auf Manipulation des Angebots“ gilt. Wenn hingegen mit der Manipulierung des Angebots, also monopolistischen Schließungsstrategien zu rechnen ist, dann ist der Schritt zu der hier vorgeschlagenen strukturellen Erklärung getan. Unter realistischen Annahmen ist jedoch kein freier Wettbewerb zu erwarten, sondern „die Einschränkung des Wettbewerbs, so daß die Ungleichheit der Entlohnung bzw. Privilegierung nicht nur echte Qualifikationsunterschiede, sondern auch ‚Erfolge‘ bei der Wettbewerbsverzerrung widerspiegelt“ (ebd.: 210f.). Anders gesagt: den Anbietern gelingt es, mittels einer künstlichen Verknappung des Angebots Renteneinkünfte zu erzielen und damit das Prinzip der gleichen Faktorentlohnung auf Wettbewerbsmärkten zu verletzen. Auf diese strukturelle Erklärung komme ich in Abschnitt V noch einmal zurück. Zuvor möchte ich mich der Frage zuwenden, warum Erklärungen mit Hilfe der individuellen Charakteristik von Personen ausscheiden.

#### IV.

Zwischen individuellen und strukturellen Determinanten des Einkommens zu unterscheiden, ist in der einschlägigen Literatur Standard. Z.B. widmet die wohl immer noch bedeutendste ökonomische Monographie zur Ungleichheit (Atkinson 1983) ein Kapitel individuellen und ein weiteres Kapitel strukturellen Faktoren der Streuung der Durchschnittsverdienste von Berufsgruppen. Individuelle Unterschiede sind dreierlei Art: angeborene Fähigkeiten und Talente, durch Ausbildung erworbene Fähigkeiten (Qualifikationen) und die soziale Herkunft.<sup>32</sup> Was die strukturellen Determinanten von Einkommensunterschieden anbelangt, so ist es zweckmäßig, zwischen Faktoren „within the market“ und „before the market“ (Phelps 1988) zu unterscheiden. Erstere setzen dem Wettbewerb auf Märkten Grenzen. Soweit allein die Einkommensunterschiede abhängig Beschäftigter betrachtet werden, handelt es sich um Faktoren, die den Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt beschränken. Atkinson unterscheidet zwischen (a) der Rolle von Gewerkschaften in kollektiven Tarifverhandlungen mit den Arbeitgebern, (b) der Beschäftigungsstruktur

selbst, (c) Sitten und Bräuchen, (d) der Gliederung des Arbeitsmarkts in einen primären und sekundären Sektor und (e) Praktiken der Diskriminierung. Jeder Zeitungleser weiß, daß die Lohnfindung in Tarifverhandlungen nach anderen Regeln verläuft als dem Ausgleich von Angebot und Nachfrage über bewegliche Preise. Daß die monetäre Kompensation am Arbeitsplatz haftet und nicht an der individuellen Qualifikation, ist eine Einsicht, die den Unterschied einer typisch soziologischen von einer typisch ökonomischen Betrachtung von Lohnunterschieden markieren könnte, auch dann, wenn die klarsten Formulierungen hierfür von Fachökonomien stammen.<sup>33</sup> Auch in posttraditionellen Gesellschaften beherrschen Vorstellungen einer statusgemäßen Bezahlung die Lohnfindung. Der Arbeitsmarkt zerfällt in Segmente mit je eigenen Regeln, und schließlich führt Diskriminierung zu einer Bezahlung, die von der Bezahlung auf Wettbewerbsmärkten abweicht.

Auch der Studie von Szydlík (1993) liegt die Unterscheidung von individuellen und strukturellen Faktoren zugrunde. Einkommensunterschiede beruhen demnach entweder auf individuell zurechenbaren Unterschieden der Arbeitnehmer oder sie sind strukturell bedingt. Individuelle Differenzen modelliert Szydlík als vom Qualifikationserwerb abhängige unterschiedliche Produktivitäten der einzelnen Arbeitnehmer. Der einschlägige theoretische Ansatz ist die Humankapitaltheorie, die in ihrer einfachsten Version Lohnunterschiede ausschließlich durch Qualifikationsunterschiede generiert sieht. Bezüglich der strukturellen Faktoren unterscheidet Szydlík zwischen innerbetrieblichen und überbetrieblichen Strukturen. Erstere determinieren die Stellung des Arbeitnehmers in der Organisation, letztere die Stellung der Organisation in der Wirtschaft. Die wichtigsten Theorien der strukturellen Determination von Einkommensunterschieden sind für Szydlík Effizienzlohntheorien einerseits, der organisationsökologische Ansatz andererseits. Segmentationstheorien des Arbeitsmarkts verknüpfen betriebliche und überbetriebliche Aspekte der Strukturierung des Arbeitseinkommens.<sup>34</sup>

<sup>33</sup> „Wages are paid based on the characteristics of the job in question and workers are distributed across job opportunities based on their relative position in the labor queue“ (Thurow/Lucas, zitiert in Atkinson 1983: 139). Man kann sich die Arbeitnehmer als in einer Schlange aufgereiht vorstellen. Sie konkurrieren nicht um Löhne, sondern um Arbeitsplätze. Die Löhne sind fest vorgegeben und werden vom Arbeitgeber festgesetzt.

<sup>34</sup> Humankapital- und Effizienzlohntheorie sind typisch ökonomische Ansätze, die Organisationsökologie gilt als

<sup>32</sup> Die soziale Herkunft limitiert die Wahlmöglichkeiten von Individuen und damit die möglichen Einkünfte im späteren Berufsleben. Man könnte sie wegen ihres Einflusses auf die Opportunitätsstruktur auch außermarktlichen strukturellen Faktoren zuschlagen.

Eine Erklärung des Ursprungs der Einkommensungleichheit, die sich auf die Behauptung beschränkte, daß neben individuellen auch strukturelle Determinanten wichtig seien, würde insoweit nur die offenen Türen der Forschungsliteratur einrennen. Von diesem Schema weicht die hier gegebene Antwort auf das im Titel dieses Aufsatzes formulierte Erklärungsproblem in doppelter Hinsicht ab: Zum einen wird eine rein strukturelle Erklärung versucht und zum anderen wird die gemeinsame Wurzel aller strukturellen Determinanten in Handelsbeschränkungen oder Marktunvollkommenheiten gesehen. Neu daran ist nicht der Gedanke der monopolistischen Schließung an sich, sondern seine Kombination mit dem Gedanken, daß Ungleichheit durch Abweichungen vom Konkurrenzgleichgewicht entsteht und die Interpretation der Ungleichheit bedingenden Einkünfte als Renten. Da letztere an der beruflichen Position haften, ist ihre Zahlung unabhängig von den persönlichen Eigenschaften des Stelleninhabers.

Wer die Behauptung wagt, eine rein strukturelle Erklärung sozialer Ungleichheit sei möglich, wendet sich damit zugleich gegen Erklärungen, die bei den individuellen Eigenschaften der wirtschaftlichen Akteure ansetzen. Das mit Abstand wichtigste Forschungsprogramm zur Erklärung der personellen Einkommensverteilung aus individuellen Eigenschaften ist immer noch die Humankapitaltheorie. Die „Gründungsväter“ dieses Ansatzes, Becker, Schultz und Mincer, haben mit ihren Schriften einen wahren Paradigmenwechsel in den Wirtschaftswissenschaften bewirkt.<sup>35</sup> Bildung wird seitdem nicht mehr als Konsum, sondern als Investition betrachtet, die den gleichen Optimierungsregeln folgt wie jede andere Investitionsentscheidung. Damit war empirisch die Hoffnung verbunden, daß die in Bildungsgängen erworbenen Produktivitätsunterschiede der beste Ansatz zur Erklärung von Lohndifferenzialen sind. „The human capital theory“, so Atkinson (1983: 109) „leads to the prediction that earnings differentials depend on the degree of training required“. Das ist die Botschaft, die in der Soziologie angekommen ist. Übersehen wurde in aller Regel die Bedingung, an die das Versprechen einer

Domäne der Soziologie. An der Entwicklung von Segmentierungstheorien des Arbeitsmarkts war die Soziologie beteiligt. Für empirische Nachweise des Einflusses des Arbeitsmarktsegments auf die Lohnhöhe vgl. Szydlík 1993: Kap. V. Auf einem perfekten Arbeitsmarkt dürften zwischen den Teilmärkten keine Einkommensdifferenzen bestehen. Innerbetriebliche und überbetriebliche Strukturen sind auch das Thema der Industrieökonomik.

<sup>35</sup> Vgl. dazu Blaug 1976

schlüssigen Erklärung der Einkommensverteilung geknüpft war: Arbeitsmärkte sind kompetitiv.<sup>36</sup> Aber unter dieser Bedingung kann es Ungleichheit der Einkommen gar nicht geben! „Given a perfectly functioning, competitive labor market, and all people and jobs being alike, there would be no differences in earnings“ (Atkinson 1983: 104).

Und was ist, wenn es nach Qualifikationsvoraussetzungen unterscheidbare Berufe gibt? „Then there would be earnings differentials such that everyone was indifferent about which job he did“ (ebd.: 105). Wenigstens kann man der Humankapitaltheorie nicht mangelnde Konsequenz vorwerfen. Theorien sind kein Fiaker, den man nach Belieben anhalten lassen kann, so ähnlich hat Max Weber es seiner (späteren) Disziplin eingeschärft (ohne großen Erfolg). „The most reasonable interpretation of the human capital theory“, so noch einmal Atkinson (1983: 139) „was an equilibrium condition ensuring that (identical) people are indifferent between jobs that require different amounts of education“. Das bedeutet nichts anderes, als daß die vollständige Konkurrenz keinen Raum läßt für auf die Lebenszeit aufsummierte Einkommensunterschiede. Zwar sind die Lohnsätze unterschiedlich – sie müssen es sogar sein – aber diese Unterschiede beschränken sich auf das Maß, das erforderlich ist, um das Prinzip der gleichen Nettovorteile (Adam Smith) in jedem Beruf zu realisieren.<sup>37</sup> Atkinson macht die Einschränkung identischer Personen. Sie ist nicht so zu verstehen, daß alle die gleichen beruflichen Präferenzen haben müßten. Aber die Wahlmöglichkeiten zwischen den Berufen müssen für alle gleich sein. Für jeden besteht die gleiche Chance, jeden beliebigen Beruf zu ergreifen.<sup>38</sup> Diese Annahme läuft darauf hinaus, den Einfluß von Begabung und Familienhintergrund auszuschalten.

In der Soziologie ist die Humankapitaltheorie so gut wie immer als Rationalisierung von Ungleichheit gelesen worden, der Sache nach ist sie aber eine Rationalisierung von Gleichheit.<sup>39</sup> Ungleichheit

<sup>36</sup> „There is reason to believe, that this result“ (gemeint ist die Erklärung der Einkommensvarianz mittels unterschiedlicher Ausbildungsdauer) „depends on the assumption that labor markets are sufficiently competitive to equalize the private yields on all types of education and training“ (Blaug 1976: 833).

<sup>37</sup> Instruktiv hierzu Preisendörfer 2002.

<sup>38</sup> „If all individuals select from the same set of options, there is clearly no ‚true‘ inequality in the sense of unequal opportunity“ (Shorrocks 1988: 824).

<sup>39</sup> Vgl. Sørensen 2000: 1541: „According to human capital theory, the higher incomes of the higher educated com-

kann nur entstehen, wenn die Welt vollständiger Konkurrenz verlassen wird. Dann bewirken unterschiedliche Ausstattungen der Individuen mit Humankapital, daß die Einkommen sich tatsächlich, nicht nur scheinbar unterscheiden. Wo Marktunvollkommenheiten bestehen, ist nicht mehr garantiert, daß es zum Ausgleich der *rates of return* von Bildungsinvestitionen kommt. Das Gleiche gilt für angeborene Talente. Sie sind nicht vermehrbar. Seltene Talente sichern Einkünfte, die oft weit über jenen liegen, die für Dienste beliebig vermehrbare Faktoren erzielt werden können.

Auch unter Wettbewerbsbedingungen verdienen besser qualifizierte Personen mehr, aber Lohndifferentiale kompensieren nur Mehraufwendungen für die Ausbildung. Insofern existieren solche Unterschiede nicht tatsächlich, sondern nur zum Schein. Dauerhafte Einkommensunterschiede sind nur möglich, wenn vom Modell der vollständigen Konkurrenz abgewichen wird. Dieses Modell kennt keine Strukturen oder Institutionen. Genauer: es kennt nur jenes absolute Minimum von Strukturen (Privateigentum und Vertrag), das erforderlich ist, Tauschprozesse solange in Gang zu halten, bis kein Akteur mehr willens ist, eine weitere Tauschhandlung vorzunehmen. Die „Gesellschaft des Kapitals und der Lohnarbeit“ (Marx 1968: 191) besitzt für dieses Modell bereits zu viel Struktur. Auf einem Markt mit vollständiger Konkurrenz ist es ohne Bedeutung, wer wen beschäftigt, also ob Kapital Arbeit oder ob Arbeit Kapital mietet. In einer solchen ökonomischen Umgebung kann es keine Klassen geben. Jeder Akteur hat zu jeder Position den gleichen Zugang. Arbeiter könnten ohne jedes Problem in die Rolle von Kapitalisten schlüpfen. Sie müßten dafür nur an einem ihnen offenstehenden Kapitalmarkt einen Kredit aufnehmen und anschließend Arbeiter beschäftigen. Klassenbildung kommt dann zustande, wenn der Kreditmarkt unvollkommen ist. Die Einkommensungleichheit kommt also in die Welt durch Marktunvollkommenheiten. Diese münden immer in Zutrittsbeschränkungen. Zwar können solche Zutrittsbeschränkungen auch technisch bedingt sein – die natürlichen Monopole der ökonomischen Theorie – aber mehrheitlich sind sie das Ergebnis von Bestrebungen, sich vor unlieb-

samer Konkurrenz zu schützen. Dadurch entstehen geschützte Positionen, die ihren Inhabern erlauben, Renteneinkünfte einzustreichen. Alle „wahren“ Einkommensungleichheiten selbständiger oder abhängiger Arbeit sind rückführbar auf diese Einkommensart. Abschließend möchte ich den auf dieser „Logik“ basierenden Erklärungsansatz näher erläutern.<sup>40</sup>

## V.

In einer Marktwirtschaft sind Einkommen Preise für Faktorleistungen. Die Formulierung ist allgemein genug, um die beiden Fälle der Ausleihung von Faktoren an einen fremden Betrieb oder der Nutzung im eigenen Betrieb abzudecken. Wenn Einkommen Preise für Faktorleistungen sind, können Einkommensunterschiede nur entstehen, wenn entweder die Marktteilnehmer über ungleiche Mengen von Faktorausstattungen verfügen, oder wenn die Bezahlung für Faktorleistungen unterschiedlich ist.<sup>41</sup> Darunter verstehe ich eine Bezahlung, die

<sup>40</sup> Ein Gutachten aus dem Kreis der Herausgeber macht gegen die Grundgedanken dieses Aufsatzes geltend, daß die Lohnspreizung z. B. in der regulierten Marktwirtschaft Schwedens geringer ist als in der unregulierten der USA. „Mehr Markt“ bedeute also größere und nicht geringere Ungleichheit. Es hält mir vor, daß mein Ansatz nicht Ungleichheit im „allgemein üblichen Sinn“, sondern nur die Abweichungen vom Konkurrenzgleichgewicht ins Auge fasse. Dreh- und Angelpunkt jeder Erklärung von Ungleichheit ist in der Tat eine Idee der Gleichheit. Mein Vorschlag ist, die vollständige Konkurrenz als Bezugspunkt zu wählen. Es bietet sich keineswegs von selbst an, erst dann von Gleichheit zu sprechen, wenn alle Einwohner eines Landes exakt das gleiche Einkommen beziehen. Um dieses Kriterium zu erfüllen, müßten z. B. Lehrlinge und Rentner genauso viel verdienen oder erhalten wie mitten im Berufsleben stehende Personen. Wenn ich recht sehe, stellen nicht einmal strikte Egalitaristen diese Forderung auf. Die Bezugnahme auf Konkurrenzverhältnisse erlaubt, zwischen tatsächlicher und scheinbarer Ungleichheit zu differenzieren. Diese Unterscheidung ist einer naiven soziologischen Ungleichheitsforschung fremd. Die Wirtschaftswissenschaften verfügen mit der Theorie kompensierender Lohndifferentiale über ein Instrument, ihr gerecht zu werden.

<sup>41</sup> Ich sehe davon ab, daß die Eigentümer die in ihrem Besitz befindlichen Faktoren unterschiedlich nutzen können (z. B. wegen unterschiedlicher Freizeitpräferenzen oder Risikoneigungen). Die größere Arbeitsbereitschaft hat den gleichen Effekt wie eine größere Faktorausstattung. „Fleißige“ Arbeitnehmer oder Selbständige verdienen zwar mehr, aber daraus entsteht keine Ungleichheit im hier verstandenen Sinne.

pensate for higher training costs and do not create a permanent advantage over the lifetime of persons. Thus, skills acquired according to the mechanism proposed by human capital theory do not create rents and therefore not classes“. Zu einer strukturellen, auf Renteneinkommen basierenden Theorie sozialer Ungleichheit siehe Abschnitt V.

nicht proportional zur Faktormenge im Wettbewerbsgleichgewicht ist. Was immer die Ursachen ungleicher Faktorausstattungen sind – die Literatur konzentriert sich auf „life cycle accumulation“, also im Lebenslauf angesammelte Ersparnisse und „inheritance“<sup>42</sup> – sie verlangen eine von der Einkommensungleichheit getrennte Behandlung. Allerdings interagieren beide Größen. Höhere Einkommen führen über höhere Ersparnisse zu höheren Investitionen und größere Faktorausstattungen führen ihrerseits zu höheren Einkommen. Bei vollständiger Konkurrenz sind jedoch die Ertragsraten aller Anlagen gleich. Dennoch können Haushalte mit größerer Faktorausstattung mehr sparen, einfach deswegen, weil mit steigendem Einkommen der Anteil der Konsumausgaben am Einkommen sinkt. Das Problem bleibt aber bestehen, ob die Faktorausstattung eine unabhängige Quelle von Einkommensunterschieden ist oder ob die Untersuchung letzterer sich auf die Bezahlung von Faktorleistungen konzentrieren kann. Man mag darunter ein Henne-Ei-Problem sehen, aber der Sachverhalt, daß jedes Kapital als investiertes Einkommen betrachtet werden kann<sup>43</sup>, ist ein Argument dafür, Ausstattungsunterschiede aus der Betrachtung auszuschließen.

Damit konzentriert sich die Erklärung der Einkommensungleichheit auf die Frage, welche Mechanismen für die ungleiche Bezahlung von Faktorleistungen verantwortlich sind. Um sie zu ermitteln, muß die Analyse von einer Situation ausgehen, in der alle Faktoren in genau der Höhe entlohnt werden, die erforderlich ist, sie in der gewünschten Verwendung zu halten. In einer solchen, das Wettbewerbsgleichgewicht kennzeichnenden Situation gibt es keine Ungleichheit, verstanden als Ungleichheit der Ertragsraten (Berger 2003). Abweichungen von diesem Gleichgewicht entstehen entweder rein zufällig oder sie sind strukturell bedingt. Diese Annahme ist für eine Erklärung von Einkommensungleichheiten zentral. Strukturell bedingt sind Einkommensungleichheiten immer dann, wenn die Besitzer von Produktionsfaktoren (seien dies Kapitalisten oder Arbeitnehmer) sich in einer Situation befinden, die ihnen erlaubt, mehr zu verlangen, als erforderlich ist, die Abwanderung aus der Verwendung, in der sie sich gerade befinden, zu verhindern.<sup>44</sup>

<sup>42</sup> Z.B. Davies und Shorrocks 2000: 606.

<sup>43</sup> Vgl. nur Marx 1968: 595: „die bloße Kontinuität des Produktionsprozesses (verwandelt) jedes Kapital notwendig in ... kapitalisierten Mehrwert“. Unter Mehrwert versteht Marx Einkommen aus Kapitalbesitz.

<sup>44</sup> Eine weitere Möglichkeit, die ich hier nicht behandle, ist Diskriminierung. Mit Renteneinkünften hat sie gemein,

Aufwendige strukturelle Erklärungen wären überflüssig, falls bereits eine Anhäufung von Zufällen zu einer ungleichen Einkommensverteilung führte. Zur Bekräftigung der Idee struktureller Erklärungen empfiehlt sich daher ein kurzer Blick auf stochastische Theorien der Einkommensverteilung. Diese gehen von der simplen Annahme aus, daß der Logarithmus des Einkommens zum Zeitpunkt  $t$  abhängig ist vom Einkommen der Vorperiode und einem Zufallsereignis,  $u$ :

$$\ln y_t = \ln y_{t-1} + u_t \quad (1)$$

Rekursive Anwendung des gleichen Gedankens auf die Einkommen aller früheren Perioden ergibt

$$\ln y_t = \ln y_0 + \sum_{j=0}^{t-1} u_{t-j} \quad (2)$$

Mit wachsendem  $t$  wird  $y_0$  immer unwichtiger und die Verteilung des Logarithmus der Einkommen approximiert die von  $\sum u_{t-j}$ .<sup>45</sup> Nach dem zentralen Grenzwertsatz nähert sich eine Summe von Zufallsvariablen mit steigendem Stichprobenumfang der Normalverteilung an; wegen (2) gilt das Gleiche für  $\ln y_t$ :

$$\ln y_t \sim N(t\mu, \sigma^2 t)$$

Zwischen der Verteilung des Logarithmus einer Variablen und der Verteilung der Variablen selbst besteht eine charakteristische Beziehung, die für die Erklärung der Ungleichheit in Marktwirtschaften herangezogen werden kann. Der Logarithmus einer nichtnegativen Zufallsvariable ist genau dann normalverteilt, wenn die Zufallsvariable selbst logarithmisch normalverteilt ist. Letztere Verteilung ist linkssteil (rechtsschief) und eignet sich daher sehr gut zur Modellierung der Einkommensverteilung.<sup>46</sup>

daß die Faktorentlohnung abweicht von dem Niveau, das sich bei ausschließlicher Orientierung an der Produktivität ergäbe. Bei Diskriminierung wird dieses Niveau unterschritten, bei Rentenzahlungen wird es überschritten. Zudem ist Diskriminierung moralisch viel anfechtbarer als der Bezug von Renten. Gegen Renteneinkünfte können nur strikte Egalitaristen etwas haben. Wegen ihrer moralischen Angreifbarkeit ist Diskriminierung wenigstens in westlichen Gesellschaften auf dem Rückzug, was für Renten ganz und gar nicht zutrifft. Die für eine strukturelle Theorie der Ungleichheit zentrale Frage lautet aber, ob Diskriminierung auf individuellen Praktiken beruht oder strukturell verankert ist. Wenn das Beispiel der Apartheid sich verallgemeinern läßt, beruht sie auf außermarktlichen Strukturen. Der Frage, ob Markunvollkommenheiten in (Preis)Diskriminierung münden, gehe ich an dieser Stelle nicht weiter nach.

<sup>45</sup> Dazu Sahota 1978: 7

<sup>46</sup> „The lognormal distribution is the most popular para-



So elegant eine rein stochastische Erklärung von Einkommensungleichheiten auch sein mag, sie scheidet gleichwohl aus zwei Gründen aus dem Spektrum zu prüfender Ansätze aus. Dem Modell zufolge nimmt die Varianz wegen der multiplikativen Verknüpfung mit  $t$  im Zeitablauf zu, was den Tatsachen widerspricht. Vor allem aber sind *random walk*-Modelle ökonomisch inhaltsleer.<sup>47</sup> Sie sind daher kein ernsthafter Konkurrent zu einer strukturellen Erklärung ökonomischer Ungleichheit.

Bleibt aber wirklich nur eine strukturelle Erklärung der Ungleichheit übrig?

Shorrocks (1988) zerlegt die Einkommensungleichheit in drei Komponenten: *chance*, *choice* und *opportunity*. Dem Zufall eine Schlüsselrolle bei der Entstehung von Ungleichheit einzuräumen, habe ich eben verneint. Er spielt auch schon deswegen diese Rolle nicht, weil sein Einfluß sich bei einer Gruppenbetrachtung nivelliert. Mit *choice* meint Shorrocks die Entscheidungen individueller Akteure z. B. über die Länge der Arbeitszeit oder das Studienfach. Weiter oben habe ich zu zeigen versucht, daß daraus keine „wahre“ Ungleichheit resultieren kann. Wenn A doppelt soviel verdient wie B, weil A doppelt so lang arbeitet und B genau so lange arbeiten könnte wie A, wenn B nur wollte, entsteht daraus keine Ungleichheit. Das höhere Einkommen wird durch höhere Aufwendungen wettgemacht. „Indeed“, schreibt Shorrocks (1988: 824), „the most controversial aspects of the study of income distribution often reflect conflicting opinions on the relative importance of the ‚true‘ component of income inequality arising from different opportunities and the ‚spurious‘ element of inequality that result from choice“. Strukturen konzeptualisiert Shorrocks aus der Sicht der Akteure als Gelegenheitsstrukturen. Deren *opportunity set* ist je nach Familienhintergrund oder natürlichem Talent verschieden. Dies ist eine klare Verletzung der Annahme, daß alle, die vor dem Eintritt ins Berufsleben stehen, die gleichen Möglichkeiten der Wahl zwischen Bildungsgängen haben. Daß die Wahlmöglichkeiten von Individuum zu Individuum verschieden sind, heißt aber nichts anderes, als daß Beschränkungen bestehen, die dem Modell der vollständigen Konkurrenz fremd sind. Diese Beschrän-

kungen erzeugen Ungleichheit immer dann, wenn sie zu einer Verknappung des Angebots führen und damit zur Basis von Renteneinkommen werden.

Damit gerät der Ursprung der Ungleichheit wieder in den Blick: die Abweichung vom Konkurrenzgleichgewicht. Zu solchen Abweichungen kommt es zwangsläufig dann, wenn das Angebot eines Produktionsfaktors beschränkt ist. Man darf aber das beschränkte Angebot eines Faktors nicht mit dessen Knappheit verwechseln. Ein Faktor ist knapp, wenn er auch anders genutzt werden könnte. Das Angebot an ihm ist beschränkt, wenn es nicht oder nur sehr unelastisch auf den Anstieg der Nachfrage nach mit diesen Faktoren erstellten Produkten reagiert. Zwei Fälle müssen unterschieden werden: die natürliche Begrenztheit einerseits, die künstlich erzeugte andererseits. Erstere führt zu einem „natürlichen“ oder faktischem Monopol<sup>48</sup>, letztere zu einem durch die Rechtsordnung abgesicherten Monopol (ich binde den Begriff nicht wörtlich an die Tatsache nur *eines* Anbieters). Ein gutes Beispiel für „natürliche“ Monopole im Bereich der Arbeitseinkommen sind Talente, ein gutes Beispiel für die Errichtung rechtlicher Monopole ist das Wirken von Berufsverbänden.

Falls die vorgeschlagene Antwort, den Ursprung der Einkommensungleichheit in den einem fixen Faktor zufließenden Rentenzahlungen zu sehen, zutrifft, stellen sich zwei Anschlußfragen: wie kommt es zu den Rentenzahlungen ermöglichenden Wettbewerbsbeschränkungen und warum wird gegen sie nicht vorgegangen? Eine ausführliche Behandlung dieser Fragen würde tief in das Gebiet des Übergangs vom Wettbewerb zum Monopol führen. Wenige Andeutungen müssen daher genügen. Zunächst: Eine Welt ohne Handelsbeschränkungen ist keine bessere Welt als eine mit Handelsbeschränkungen, nur eine andere. Es gibt sodann kein kollektives Interesse an einer von vollständiger Konkurrenz geprägten Wirtschaft, da der uneingeschränkte Wettbewerb von allen Akteuren als ständige Bedrohung der einmal erreichten Position empfunden würde. Bendix (1974) hat auf den vielleicht tiefsten Grund für das allgemeine Interesse an Schutzmauern gegen die Konkurrenz hingewiesen. Jede Wahl einer Ausbildung oder eines Berufs be-

metric form for modeling income distribution, and fits observed data particularly well in the middle-income range“ (Lambert 1993: 27).

<sup>47</sup> *Random walk*-Modelle enthalten keinerlei strukturelle Hinweise zur Entstehung und Verteilung der individuellen Einkommen (von Weizsäcker 1986: 14).

<sup>48</sup> Wie schon angedeutet, weiche ich hier von dem in den Wirtschaftswissenschaften üblichen Sprachgebrauch ab. Dort wird unter einem natürlichen Monopol eine Situation verstanden, in der wegen steigender Skalenerträge sich das Größenwachstum eines Unternehmens „bezahlt“ macht und alle kleineren Produzenten daher aus dem Markt verdrängt werden.

deutet eine Festlegung und mindert damit die Mobilität, welche die unabdingbare Voraussetzung der Konkurrenz ist: „All qualifications ... represent cumulative and increasingly irreversible commitments to an occupational way of life with its rewards and liabilities – perhaps the most fundamental reason for the persistence of class- and status differences“ (Bendix 1974: 154). Eine weitere mächtige, gegen die Expansion des Marktes gerichtete Institution ist die Familie. „Status groups“, so noch einmal Bendix (ebd.: 153), „are rooted in family experience... Where market mechanisms predominate, personal and familial distinctions of status are discounted“. Ähnlich hat Parsons (1968: 221) eine klassenlose Gesellschaft so lange als utopisch angesehen, als ein Familiensystem besteht. Das Familiensystem als Bollwerk gegen die uneingeschränkte Konkurrenz anzusehen, paßt schließlich auch gut zu der von Weber (1922: 634) geäußerten Auffassung, daß insbesondere die Stände sich einer „konsequenten Durchführung des nackten Marktprinzips“ entgegenstemmen. Gegen die „konsequente Durchführung des nackten Marktprinzips“ wehren sich heute in der Tradition der Ständegesellschaft vor allem die Berufsverbände. Hiervon legen sowohl die Honorarordnungen für Ärzte, Anwälte, Steuerberater etc. als auch die Handwerksordnungen ein beredtes Zeugnis ab.<sup>49</sup>

Auf welchem Wege solche Monopole auch immer zustande kommen, sie bilden die Grundlage für eine spezifische Einkommensart, die in der ökonomischen Literatur Rente genannt wird. Ursprünglich wurden darunter Einkünfte auf den Bodenbesitz verstanden, aber die Ausdehnung dieses Begriffs auf alle Monopoleinkommen bietet sich an, weil jedes Monopol, sei es natürlich oder künstlich, mit dem Boden die begrenzte Verfügbarkeit des Faktors teilt. Das Einkommen wird auf den reinen Besitz gezahlt. Weder ist ihm eine Investition vorhergegangen, noch kann es als Entlohnung für eine Arbeitsleistung verstanden werden.

Vier Eigenschaften kennzeichnen damit Renten-

<sup>49</sup> Erst Anfang 2004 wurde der Meisterzwang für eine Reihe von Handwerksberufen abgeschafft. Er dient dazu, die Meister vor unliebsamer Konkurrenz zu schützen. Das geltende Rechtsberatungsgesetz stellt die kostenlose Rechtsberatung bis heute (März 2004) unter Strafe. Dieses Gesetz hat, so die Bundesverfassungsrichterin Renate Jaeger, einen nicht zu rechtfertigenden „Schonraum“ für die Anwaltszunft geschaffen. Die Verfassungsrichterin, die an zahlreichen Urteilen gegen Wettbewerbsbeschränkungen der Anwaltszunft mitgewirkt hat, warnte die Anwälte vor einer Abschottung des Berufsstands durch „althergebrachte“ Regeln (FAZ vom 8.3.04).

zahlungen. Erstens, Renten sind Zahlungen über den Betrag hinaus, der erforderlich wäre, eine Ressource unter Wettbewerbsbedingungen in der aktuellen Verwendung zu halten.<sup>50</sup> Zahlungen in dieser Höhe können keine „wahre“ Ungleichheit begründen. Diese entsteht erst mit Zahlungen über diesen Betrag (die einschlägige Literatur spricht mit Bezug auf Arbeitseinkommen vom Reservationslohn) hinaus. Zweitens sind sie Zahlungen an einen Faktor, dessen Angebot limitiert ist, der also nicht beliebig vermehrt werden kann.<sup>51</sup> Handelsrestriktionen (im weitesten Sinne) sind die Bedingung der Möglichkeit von Renten. Auf beliebig vermehrbare Kapitalgüter würden keine Renten gezahlt. Drittens, „rents are resources that provide advantages for incumbents of social positions that are independent of the characteristics of the incumbents“ (Sørensen 1996: 1333). Daß Renten sozusagen an der Sozialstruktur und nicht an den Fähigkeiten von Personen festgemacht sind, macht das Konzept so geeignet für eine soziologische Theorie der Ungleichheit. Das hat Sørensen richtig gesehen. Die soziologische Theorie der Ungleichheit unterscheidet sich genau dadurch von einer neoklassischen, daß die Sozialstruktur (Marx: die Stellung im Produktionsprozeß) die eigentliche Erklärungslast zu tragen hat. „When inequalities result from possession of rent-generating economic resources, they satisfy the main requirement of a structural theory of social inequality – inequalities created by rents are created independently of the efforts and abilities of the people occupying positions in social structure“ (Sørensen 1996: 1337). Eine genuin soziologische Theorie der Ungleichheit ist somit zweistufig aufgebaut. Sie muß zum einen erklären, wie eine bestimmte Struktur zustande kommt, und zum anderen, wie die Plätze in dieser Struktur verteilt werden (Granovetter 1981). Viertens schließlich, Renten sind Zahlungen, deren Grundlage lediglich ein Besitztitel und keine Leistung ist. Zur eigentlichen Ursache sozialer Ungleichheit in Marktwirtschaften avanciert damit der Besitz rentenproduzierender Vermögenstitel (Sørensen 2000: 1532).

<sup>50</sup> „The difference between the actual rental price and the competitive price is what is called an economic rent“ (Sørensen 2000: 1536). Ein Problem dieser Definition ist, daß sie wegen der Bezugnahme auf den Wettbewerbspreis ein kontrafaktisches Element enthält.

<sup>51</sup> Vgl. Sørensen (1996: 1337) mit Berufung auf Alchian: „modern economic theory often defines rents as payments for a resource that is in fixed supply“.

Ich komme zum Schluß. In einem ersten Anlauf kann man versuchen, Einkommensunterschiede als Ausgleich für die mit einem Beruf verbundenen Nachteile zu verstehen. Diese Nachteile bestehen nicht nur in den vergleichsweise schlechten Arbeitsbedingungen, sondern auch in den höheren Aufwendungen, die für die Vorbereitung auf den Beruf erforderlich sind. Aber auf diese Weise läßt sich die Lohnstruktur bestenfalls zu einem Teil erklären. Soweit diese Erklärung zutrifft, besteht keine Ungleichheit, sondern Gleichheit. Es bedarf zur Erklärung der „wahren“ Ungleichheit also eines weiteren Ansatzes<sup>52</sup>. Wie ich zu zeigen versucht habe, resultiert die „wahre“ Ungleichheit aus der Zahlung von ökonomischen Renten. Eine Theorie, die Ungleichheit auf diese Weise erklärt, ist nicht auf Einkommen aus abhängiger Arbeit beschränkt, sondern erhebt einen Geltungsanspruch für alle Faktoreinkommen. Die *conditio sine qua non* für solche Zahlungen sind Wettbewerbsbeschränkungen, die aus Prozessen der sozialen Schließung hervorgehen. Sie führen zur Entstehung nicht-konkurrierender Gruppen (*non-competing groups*), um einen Ausdruck von John E. Cairnes aufzugreifen.<sup>53</sup>

Meine Ausführungen wären mißverstanden, wenn sie als Plädoyer für die schöne Welt des Konkurrenzgleichgewichts gelesen würden. An Renten ist an sich nichts „falsch“, nicht einmal an *rent seeking*. Nicht jeder Versuch, sich Einkommen in Abweichung vom Marktgleichgewicht zu verschaffen, muß schon dem Verdikt verfallen, eine Verschwendung von Ressourcen zu bedeuten, die besser zur Steigerung des Sozialprodukts verwendet würden. „Obviously“, räumt sogar Tullock (1988: 148), einer der schärfsten Kritiker von *rent seeking* ein, „we have nothing against rents when they are generated by, let us say, discovering a cure for cancer and then patenting it“. Ohne Marktunvollkommenheiten und daraus resultierende Renteneinkommen gäbe es keinen technischen Fortschritt und da-

mit kein Wachstum des Sozialprodukts pro Kopf, um nur auf diesen Punkt aufmerksam zu machen. Einkünfte aus Renten beruhen zudem nicht auf Gewalt, sondern letzten Endes auf der Assoziationsfreiheit und sind daher genauso verfassungsmäßig wie die Wettbewerbsfreiheit. Kerr (1950: 290) hat diese Einsicht auf den Punkt gebracht: Wirtschaftliche Gruppen schließen sich häufig zu dem Zweck zusammen, den Wettbewerb auszuschließen oder wenigstens einzuschränken. „Yet freedom of association is as basic a political right as freedom of competition is an economic blessing“. Unter den Bedingungen der Moderne gilt es, das widersprüchliche Verhältnis zwischen diesen beiden Prinzipien immer neu auszutarieren. Ihm zu entkommen, ist nicht möglich.

## Literatur

- Atkinson, A.B., 1983: *The Economics of Inequality*. Oxford: Clarendon Press (Zweite Auflage).
- Bendix, R., 1974: *Inequality and Social Structure: A Comparison of Marx and Weber*. *American Sociological Review* 39: 149–161.
- Berger, J., 2003: Sind Märkte gerecht? *Zeitschrift für Soziologie* 32: 462–473.
- Blaug, M., 1976: The Empirical Status of Human Capital Theory. A Slightly Jaundiced Survey. *Journal of Economic Literature* 14: 827–855.
- Bowles, P., 1985: The Origin of Property and the Development of Scottish Historical Science. *Journal of the History of Ideas* 96: 197–209.
- Brocker, M., 1992: *Arbeit und Eigentum. Der Paradigmenwechsel in der neuzeitlichen Eigentumstheorie*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Bourguignon, F. / Morrison, C., 2002: *Inequality among World Citizens: 1820–1992*. *The American Economic Review* 92: 727–744.
- Cairnes, J.E., 1874: *Some leading Principles of Political Economy Newly Expounded*. New York: Harper and Brothers.
- Dahrendorf, R., 1974: Über den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen. S. 352–379 in: ders., *Pfade aus Utopia. Zur Theorie und Methode der Soziologie*. München: Piper.
- Davies, J.B. / Shorrocks, A.F., 2000: The Distribution of Wealth. S. 605–676 in: A.B. Atkinson / F. Bourguignon (Hrsg.), *Handbook of Income Distribution, Volume 1*. Amsterdam: Elsevier.
- Davis, K., / Moore, W.E., 1967 (1945): Some Principles of Stratification. S. 47–53 in: R. Bendix / S.M. Lipset (Hrsg.), *Class, Status and Power. Social Stratification in Comparative Perspective*. London: Routledge & Kegan Paul LTD. Second Edition.
- Dobb, M., 1970: *Der Lohn*. Frankfurt: Europäische Verlagsanstalt.
- Esser, H., 2000: *Soziologie. Spezielle Grundlagen*, Band

<sup>52</sup> Zu dieser Schrittfolge auch Dobb 1970, 6. Kapitel.

<sup>53</sup> *Non-competing groups* sind Gruppen, die von der Konkurrenz ausgeschlossen sind: „It is nevertheless true that the average workman, from whatever rank he be taken, finds his power of competition limited for practical purposes to a certain range of occupations, so that, so whatever high the rates of remuneration in those which lie beyond may rise, he is excluded from sharing them. We are thus compelled to recognize the existence of non-competing industrial groups as a feature of our economy“ (Cairnes 1874: 66). Das Zitat könnte als Motto für diesen Aufsatz dienen. Cairnes, ein Schüler von John Stuart Mill, war Professor der politischen Ökonomie. Marx hat sich in seinem *Kapital* mehrfach auf ihn bezogen.

- 2: Die Konstruktion der Gesellschaft. Frankfurt: Campus.
- Ferguson, A., 1966 (1767): *An Essay on the History of Civil Society*. Edinburgh: University Press.
- Friedell, E., 1961: *Aufklärung und Revolution. Vom Siebenjährigen Krieg bis zum Wiener Kongreß*. München: DTV.
- Granovetter, M., 1981: *Toward a Sociological Theory of Income Differences*. S. 11–47 in: I. Berg (Hrsg.), *Sociological Perspectives on Labor Markets*. New York: Academic Press.
- Hauser, R., 2003: *Die Entwicklung der Einkommens- und Vermögensverteilung in Deutschland – ein Überblick. Informationen zur Raumentwicklung Heft 3/4: 111–123*.
- Hradil, S., 1999: *Soziale Ungleichheit in Deutschland*. Opladen: Leske + Budrich (Siebte Auflage).
- Joas, H. (Hrsg.), 2001: *Lehrbuch der Soziologie*. Frankfurt: Campus.
- Kerr, C., 1950: *Labor Markets: Their Character and Consequences*. *The American Economic Review* 40: 278–291.
- Kreckel, R., 1992: *Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit*. Frankfurt: Campus.
- Lambert, P.J., 1993: *The Distribution and Redistribution of Income. A Mathematical Analysis*. Manchester: Manchester University Press (Second edition).
- Lenski, G., 1977: *Macht und Privileg. Eine Theorie der sozialen Schichtung*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, N., 1993: *Im Anfang war kein Unrecht*. S. 11–64 in: ders., *Gesellschaftsstruktur und Semantik, Band 3*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Marx, K., 1953 (1857): *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie*. Berlin: Dietz.
- Marx, K., 1968 (1867): *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, Erster Band*. Berlin: Dietz (MEW Bd. 23).
- Müller, H.P. / Schmid, M., 2003: *Hauptwerke der Ungleichheitsforschung*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Müller, W. (Hrsg.), 1997: *Ungleichheitsstrukturen im vereinten Deutschland*. S. 13–42 in: ders., *Soziale Ungleichheit. Neue Befunde zu Strukturen, Bewußtsein und Politik*. Opladen: Leske + Budrich.
- Münch, R., 2003: *Markt und Gerechtigkeit: Von der artifiziellen Welt der Ökonomie zur empirischen Realität der Soziologie*. *Zeitschrift für Soziologie* 32: 481–483.
- Parkin, F. (Hrsg.), 1974: *The Social Analysis of Class Structure*. London: Tavistock.
- Parkin, F., 1979: *Marxism and Class Theory. A Bourgeois Critique*. London: Tavistock.
- Parsons, T., 1968: *Soziale Klassen und Klassenkampf im Lichte der neueren soziologischen Theorie*. S. 206–222 in: ders., *Beiträge zur soziologischen Theorie*. Neuwied: Luchterhand.
- Phelps Brown, H., 1988: *Inequality of Pay*. S. 827–828 in: J. Eatwell et al. (Hrsg.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*. London: Macmillan.
- Preisendörfer, P., 2002: *Kompensation statt Kumulation? Soziale Ungleichheit aus der Sicht des Theorems des Ausgleichs der Nettovorteile*. *Zeitschrift für Soziologie* 31: 93–105.
- Rousseau, J.-J., 1984: *Diskurs über die Ungleichheit. Discours sur l'inégalité. Kritische Ausgabe des integralen Textes von Heinrich Meier*. Paderborn: Ferdinand Schöningh.
- Rousseau, J.-J., 1989: *Kulturkritische und politische Schriften in zwei Bänden*. Herausgegeben von Martin Fontius. Berlin: Rütten und Loening.
- Sahota, G.S., 1978: *Theories of Personal Income Distribution. A Survey*. *Journal of Economic Literature* 16: 1–55.
- Schimank, U., 1998: *Funktionale Differenzierung und soziale Ungleichheit: Die zwei Gesellschaftstheorien und ihre konflikttheoretische Verknüpfung*. S. 61–88 in: J. Giegel (Hrsg.), *Konflikt in modernen Gesellschaften*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Schwinn, T., 1998: *Soziale Ungleichheit und funktionale Differenzierung. Wiederaufnahme einer Diskussion*. *Zeitschrift für Soziologie* 27: 3–17.
- Shanahan, S.E. / Tuma, N.B., 1994: *The Sociology of Distribution and Redistribution*. S. 733–765 in: N.J. Smelser, R. Swedberg (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Russell Sage.
- Shapiro, C. / Stiglitz, J.E., 1984: *Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device*. *American Economic Review* 74: 433–444.
- Shorrocks, A. F., 1988: *Inequality between Persons*. S. 821–824 in: J. Eatwell et al. (Hrsg.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*. London: Macmillan, Band 2.
- Sørensen, A., 1996: *The Structural Basis of Social Inequality*. *American Journal of Sociology* 101: 1333–1365.
- Sørensen, A., 2000: *Towards a Sounder Basis for Class Analysis*. *American Journal of Sociology* 105: 1523–1558.
- Szydlík, M., 1993: *Arbeitseinkommen und Arbeitsstrukturen. Eine Analyse für die Bundesrepublik Deutschland und die Deutsche Demokratische Republik*. Berlin: Ed. Sigma.
- Tullock, G., 1988: *Rent Seeking*. S. 147–149 in: J. Eatwell et al. (Hrsg.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Band 4. London: Macmillan.
- Waldron, J., 1988: *The Right to Private Property*. Oxford: Clarendon Press.
- Weber, M., 1922: *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Weede, E., 1992: *Mensch und Gesellschaft. Soziologie aus der Perspektive des methodologischen Individualismus*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Weizsäcker, R. von, 1986: *Theorie der Verteilung der Arbeitseinkommen*. Tübingen: Mohr.
- Wiehn, E.R., 1975: *Soziale Schichtung*. S. 9–121 in: E.R. Wiehn / K.U. Mayer: *Soziale Schichtung und Mobilität. Eine kritische Einführung*. München: C.H. Beck.

**Summary:** Although social inequality is a central area of research in sociology it does not look as if the discipline is able to provide a conclusive and generally accepted answer to the question about the sources of inequality. In particular, a theory of income inequality in market societies is not available. Rousseau's „Discours sur l'inegalité“ inaugurated a long-standing controversial debate. Although it amounts for long stretches, to nothing more than rhetoric, it, nevertheless, contains two important suggestions for answering the question: inequality arises by deviating from an original state of equality; these deviations originate in enclosures, i.e. the appropriation of resources whose supply is limited. In taking up these ideas this paper sets out to demonstrate that differences in remuneration in market societies result exclusively from processes of monopolistic closure. In competitive equilibrium there are no differences in compensation but only differences in endowment. Perfect competition eliminates the differential remuneration of factors of production thus guaranteeing that returns are strictly proportional to investments. Restraints of trade, however, are the social basis for the payment of economic returns to groups advantaged by the closure of markets. Economic returns beyond the amount necessary to keep a factor of production in its present condition of employment, represent a structural inequality of income not reducible to individual skill differences.