

MASTERARBEIT

Titel der Masterarbeit

Der Einfluss sozialstruktureller Merkmale auf subjektiv
gerechte Einkommensunterschiede im Ländervergleich

verfasst von

Joachim Harald Kaufmann, BA

angestrebter akademischer Grad

Master of Arts (MA)

Wien, 2014

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 066 905

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Masterstudium Soziologie

Betreuerin / Betreuer:

Univ.-Prof. Dr. Roland Verwiebe

Inhalt

1	Einleitung	4
1.1	Daten zur Einkommensentwicklung	4
1.2	Verortung des Themas im sozialwissenschaftlichen Diskurs	9
2	Theorie	12
2.1	Ungerechtigkeit als psychische Dissonanz	12
2.2	Equity-Ansätze	15
2.3	Relative Deprivation	19
2.4	Status-Value-Theorie	23
2.5	Bewertung sozialer Ungleichheit: Die Justice Evaluation Theory	26
2.6	Verteilungsgerechtigkeitstheorie und „justice indices“	31
2.7	Gerechtigkeit und soziale Identität	34
2.8	Soziale Gerechtigkeit und Gesellschaft	39
2.9	Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit	47
2.9.1	Wodurch entsteht Ungleichheit, wie kann ihr Fortbestehen erklärt werden?	48
2.9.2	Wie lässt sich Ungleichheit charakterisieren, welche Bedeutung kommt ihr im Rahmen sozialer Gerechtigkeit zu?	52
3	Operationalisierung und Datensätze	56
3.1	Herleitung der Länderunterschiede	56
3.2	Hypothesen	64
3.3	Datensätze	73
3.4	Operationalisierung der abhängigen Variablen	76
4	Deskriptive Auswertung	79
4.1	Ist die Rangordnung der Einkommen nach Berufsstatusgruppen gerecht?	81
4.2	Wie groß ist das Ausmaß der Einkommensungerechtigkeit?	87
4.3	Zusammenfassung	91
5	Multivariate Auswertung	93
5.1	Modellspezifizierung	94
5.2	Ländermodelle	100
5.2.1	USA	100
5.2.2	Österreich	104
5.2.3	Norwegen	108
5.2.4	Tschechien	110

5.2.5	Russland	114
5.2.6	Länderübergreifendes Gesamtmodell	117
6	Abschließende Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse	123
7	Anhang	133
7.1	Stata-Syntax.....	133
7.2	Abstract	148
7.3	Lebenslauf	150
8	Literaturverzeichnis	151
9	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis.....	157

1 Einleitung

Diese Masterarbeit hat vor dem Hintergrund weltweit zunehmender Ungleichheit zwischen Einkommensgruppen die individuelle Bewertung von Einkommensunterschieden zum Thema. In Folge einer Auseinandersetzung mit Theorien sozialer Gerechtigkeit soll anhand zweier Erhebungswellen des ISSP (1999 und 2009) analysiert werden:

Ob sich die Bewertung der Einkommen zwischen hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen im Länder und Zeitvergleich unterscheidet und inwiefern sich diese Unterschiede auf länderspezifische oder sozialstrukturelle Merkmale zurückführen lassen.

Das Thema dieser Arbeit fokussiert auf einen sehr speziellen Bereich des sozialen Universums: Die Beschreibung von Einkommensungleichheiten aus Sicht von GesellschaftsmitgliederInnen in fünf unterschiedlichen Ländern. In einem einfachen, linear-additiven Modell untersuche ich auf Basis der Daten des International Social Survey Programms (ISSP) relevante sozialstrukturelle Faktoren auf ihren Einfluss zu Äußerungen von Befragten zu gerechten Einkommen in hohen und niedrigen Berufsgruppen. Ich verwende hierzu die in einer Befragungssituation erworbenen Informationen über von Personen angegebenen wahrgenommenen sowie geäußerten gerechten durchschnittlichen Einkommen in fünf Berufen. Zwei Berufe, nämlich ungelernte ArbeiterInnen in einer Fabrik und Vorstandvorsitzende eines großen nationalen Unternehmens repräsentieren näherungsweise je einmal die Gruppe mit dem niedrigsten und einmal die Gruppe mit dem höchsten tatsächlichen Bruttoeinkommen der Vollzeitbeschäftigten in den untersuchten Gesellschaften. Neben der Spannweite der höchsten und niedrigsten subjektiv gerechten Einkommen werden berufsspezifische Einkommensunterschiede dahingehend analysiert, inwiefern sie in der jeweiligen Bevölkerung erwünscht bzw. unerwünscht sind.

Die Auswahl der Länder orientiert sich grob an einer Studie zur sozialen Gerechtigkeit in unterschiedlichen Wohlfahrtsstaaten auf Basis der Klassifikation Esping-Andersens (Merkel, 2001; Esping-Andersen, 1993a), wobei in dieser Arbeit zusätzlich explizit osteuropäische Länder berücksichtigt werden. Neben den Ländern USA, Norwegen und Österreich, welche repräsentativ für einen Typus des Wohlfahrtsstaates stehen, werden zwei Staaten als Vertreter des ehemaligen sowjetkommunistischen Gesellschaftssystems in die Analyse aufgenommen. Ich wähle hierfür die Tschechische Republik und die Russische Föderation als Länder, welche relativ eindeutige Unterschiede sowohl in ihrer Größe, geografischen und kulturellen Nähe zu Westeuropa als auch ihrer sozioökonomischen Entwicklung seit dem Übergang zum westlich-kapitalistischen Gesellschaftssystem aufweisen.

1.1 Daten zur Einkommensentwicklung

Die Frage nach der Verteilung von Reichtum hat im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung der letzten Jahre in Europa aber auch Nordamerika eine gewisse Zuspitzung erfahren. Ein Grund hierfür sind nicht zuletzt die großen Unterschiede in den Einkommensspannen zwischen Berufstätigen mit großen Entscheidungsbefugnissen wie beispielsweise Vorstandsvorsitzenden größerer nationaler

und internationaler Unternehmen, und Erwerbstätigen, welche auf unteren Positionen in der Berufshierarchie stehen. Wenngleich die Ursachen im Hinblick auf den Großteil der Bevölkerungen durchaus als negativ zu bezeichnenden wirtschaftlichen Entwicklung in den Industrienationen Europas und Nordamerikas sich nicht auf einzelne Entscheidungsträger reduzieren lassen, so scheint die Höhe bestimmter „Managergehälter“ im Lichte öffentlicher Diskurse zunehmend als ungerechtfertigt. Die hier ausgewerteten Daten werden für diese Deutung Belege liefern können. So scheinen die zu tragenden Kosten der Wirtschaftshilfe welche Staaten an die Banken und Finanzinstitutionen leisten, zu Lasten des öffentlichen Gemeinwohls ungleich verteilt zu sein. Eine höhere finanzielle Belastung der Privathaushalte mit geringen Eigentumsmitteln, sei es durch Inflation, Steuerabgaben oder geringer Gehaltsentwicklung, kann selbst wiederum eine Reihe negativer wirtschaftlicher Effekte hervorrufen. Die Entscheidung politischer Akteure, diese zugunsten der Stützung nicht rentabler Geldinstitute, unterschiedlicher Großunternehmen, etc. in Kauf zu nehmen, wird zweifelsohne die sozioökonomische Entwicklung der kommenden Jahre nachhaltig prägen.

Bereits in den Dekaden vor der Wirtschaftskrise stiegen die Löhne je nach Einkommensgruppe unterschiedlich stark. So nahm der Anteil des obersten ein Prozents aller Einkommensbezieher am Gesamteinkommen innerhalb der OECD Länder seit den 1980er Jahren beständig zu. Besonders markant erscheint dieser Trend im längerfristigen Zeitvergleich innerhalb der USA: Der Anteil der obersten 1% aller Einkommensbezieher liegt dort mit 18% auf etwa dem Niveau der 1920er bis 1930er Jahre. Während im Laufe des letzten Jahrhunderts dieser Anteil nämlich beständig zurückging, scheint sich der Anteil der höchsten 1% aller Einkommen am Gesamteinkommen in einigen Ländern wieder zu vergrößern, wobei größere Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern festzuhalten sind: in Norwegen, welches eine relativ egalitäre Einkommensverteilung aufweist, betrug dieser Anteil des obersten Prozents der Einkommensbezieher am Gesamteinkommen 2008 etwa 7.5% im Vergleich zu 4.7% im Jahr 1980. (OECD, 2011a, S.346ff) Dementsprechend war in den meisten Ländern eine Zunahme der Ungleichheit in den Bruttoeinkommen (ohne Transferzahlungen) zu beobachten. Das Verhältnis zwischen dem höchsten Dezil der Einkommensverteilung zum niedrigsten Dezil stieg zwischen 2000 und 2010 um 10% in Tschechien, um 15% in Norwegen und um 12% in den USA.

Außerdem lässt sich eine Tendenz zur zunehmenden Konzentration der Einkommen beobachten: In den USA vervierfachte sich das Einkommen der reichsten 0.1% der Bevölkerung in den letzten dreißig Jahren und betrug 2008 ca. 8% des Gesamteinkommens, d.h. ein Tausendstel der Einkommensbezieher verfügte über beinahe ein Zehntel des Gesamteinkommens. (OECD, 2011a, Annex 9.A2)

In der EU-27 verfügten 2011 die 20% mit dem höchsten verfügbaren Einkommen durchschnittlich über fünfmal mehr Einkommen als die 20% mit dem niedrigsten verfügbaren Einkommen, wobei das Verhältnis in Zentral- und Nordeuropa geringer ausfiel: in Tschechien betrug es 3.5, in Österreich 3.8 und in Norwegen 3.3. (European Social Statistics, 2013, S.176f)

Auch der Gini-Koeffizient als Maß für Einkommensungleichheit stieg in den letzten Jahrzehnten in den OECD Ländern um etwa 10%. Der Anstieg an Einkommensungleichheit unterscheidet sich nach Ländern und im Zeitverlauf. Während in den 1980er Jahren die Ungleichheit vor allem in angelsächsischen Ländern wie dem Vereinigten Königreich und den USA anstieg, verzeichnete man Ende der 1990er in Mitteleuropa und Skandinavien eine Zunahme an Ungleichheiten. Die Einkommen aus Erwerbsarbeit stellen hierbei generell die wichtigste Einnahmequelle dar, sie machen 75% der Haushaltseinkommen von arbeitsfähigen Personen aus. (OECD, 2011b, S.22)

Folgende Tabelle zeigt die durchschnittlichen Zuwächse des Haushaltseinkommens generell und im 90/10 Dezil über die Periode beginnend mit Mitte 1980er bis Ende 2000er in ausgewählten Ländern:

Durchschnittliche jährliche Zuwächse der realen Haushaltseinkommen(korrigiert nach Haushaltsgrösse und CPI) von Mitte 1980er bis Ende 2000er			
	Gesamtbevölkerung	Unterste 10%	Oberste 10%
Norwegen	2.3%	1.4%	2.7%
Österreich	1.3%	0.6%	1.1%
Tschechische Republik	2.7%	1.8%	3%
Vereinigte Staaten	0.9%	0.1%	1.5%
<i>*Russland ist kein OECD-Mitgliedsland</i>		Quelle: OECD 2011a, S.23	

Tabelle 1: Jährliche Zuwachsraten der realen Haushaltseinkommen

Die Arbeitszeit ist ein weiterer Faktor, der das Einkommen maßgeblich bestimmt. So ist der Gini-Koeffizient der Arbeitseinkommen in allen Ländern um durchschnittlich 0.05 Punkte höher, wenn man Teilzeitbeschäftigte berücksichtigt, und vergrößert sich weiter unter Hinzunahme von Selbstständigen. Zusätzlich kam es vor allem bei den Geringverdienenden zu Einbußen der Arbeitsstunden, obwohl der Stundenlohn selbst einen größeren Teil der bestehenden Ungleichheiten erklären kann als die tatsächliche Arbeitszeit. Ein anderer Grund für die zunehmende Einkommensungleichheit kann in der Haushaltszusammensetzung gesehen werden: Mehr Einpersonenhaushalte vergrößern die Kluft zwischen den Einkommen. Außerdem bleibt die Tendenz dahingehend, dass Personen aus derselben Einkommensgruppe einen Haushalt teilen. Diese Faktoren spielen allerdings eine geringere Rolle als Veränderungen am Arbeitsmarkt. (OECD, 2011a, S.32ff)

Die Löhne stiegen seit 2008 in weit geringerem Ausmaß als in den Jahren vor der Wirtschaftskrise, vor allem in den entwickelten Ländern ist kaum ein realer Lohnanstieg zu beobachten, bzw. für die Jahre 2008 und 2011 war sogar ein Rückgang des Reallohns zu beobachten. (ILO, 2013, S.7f)

Außerdem machen Löhne im Vergleich zu erwirtschafteten Profiten einen zunehmend geringeren Anteil am gesamten Wirtschaftsaufkommen (BIP) aus¹ (ILO, 2013, S.xiv).

Dies obwohl die Produktivität im Zeitverlauf insgesamt auch in den entwickelten Industrienationen zunahm. So lag das Niveau der realen Stundenlöhne 2011 in Deutschland etwa nur knapp über dem Niveau von 2000 (+0.4%), während die Produktivität im selben Zeitraum um 12.8% zunahm. In den USA lässt sich seit etwa der Mitte der 1970er Jahre beobachten, dass sich die realen Löhne weit weniger stark als das Niveau der Produktivität („hourly labour productivity“) erhöhten. (S.45f)

¹ Anders ausgedrückt: Das BIP wuchs in den Jahren von 1970-2010 stärker als die Löhne, wovon vor allem „low and middle-skilled workers“ betroffen waren, während „high-skilled workers“ einen anteilmässigen Zuwachs am gesamten Lohnaufkommen verzeichnen konnten. (ILO, 2013, S.42f)

Auch ein weiterer OECD Bericht (2012) kommt zu einer ähnlichen Schlussfolgerung: So nahm die Lohnquote, also der Anteil der Löhne an der Inlandsproduktion, in beinahe allen OECD Ländern zwischen 1990-2009 beständig ab². (OECD, 2012, S.111ff)

Als Gründe hierfür werden neben dem globalen Wettbewerb und einer Abnahme der „bargaining power“ auf Seiten der ArbeitnehmerInnen die technologische Entwicklung und die Zunahme der Kapitalintensität genannt. Die beiden letztgenannten Gründe führten im Zusammenspiel unter Umständen auch dazu, dass vor allem niedrig gebildete Berufstätige von der technologischen Entwicklung (etwa in der Kommunikationsbranche) benachteiligt wurden, während höher gebildete von Investitionen in neue Technologien profitieren konnten. (S.128f)

Demgegenüber nahm auch der Anteil der Profite aus Kapital am Haushaltseinkommen in den letzten drei Dekaden zu, was vor allem Bezieher höherer Einkommen zu Gute kam. (OECD, 2011a, S.34)

Die Gründe hierfür sind in einer Reihe von teils zusammenhängenden Entwicklungen zu suchen. So kommt ein Bericht der International Labour Organization (ILO) zu folgendem Schluss:

“The drop in the labour share is due to technological progress, trade globalization, the expansion of financial markets, and decreasing union density, which have eroded the bargaining power of labour. Financial globalization, in particular, may have played a bigger role than previously thought.”(ILO, 2013, S.xiv)

Welche Konsequenzen hat die ungleiche Entwicklung der Gehälter?

Die ILO hebt hervor, dass ein schwacher Lohnanstieg negative Folgen für das weltweite Wirtschaftswachstum haben kann. Selbst wenn geringere Lohnstückkosten zu verbesserten Wettbewerbschancen von Exportgütern führen, kann eine zu geringe Nachfrage im Weltmaßstab dies wieder aufheben, sprich die weltweite Nachfrage nimmt ab. (ILO, 2013, S.60)

Es wäre allerdings zu einseitig, ausschließlich die Folgen für das Wirtschaftswachstum hervorzuheben. Stattdessen erscheint mir eine Sichtweise angebracht, die die gegenwärtige Aufteilung des gesamten Wirtschaftsaufkommens generell in Frage stellt. Schließlich könnte selbst in günstigen wirtschaftlichen Entwicklungsphasen eine steigende Nachfrage zu steigenden Preisen führen, wodurch wiederum inflationsbedingte Anpassungen die Reallöhne drücken könnten, je nachdem in welchem Verhältnis Angebot und Nachfrage jeweils stehen. Eine Fokussierung auf das Wirtschaftswachstum allein ohne die an der Wohlstandsverteilung beteiligten kollektiven Akteure (Staaten, Arbeitgeberverbände, Arbeitnehmerverbände, transnationale Organisationen, ...) zu berücksichtigen würde zu kurz greifen. Im Kontext weltweit schwindender Ressourcen zur Energieerzeugung und einer weiter zunehmenden Weltbevölkerung sind Fragen nach der Verteilung und Umverteilung des Wohlstands für jede Gesellschaft und in besonderem Maße für politische Akteure von Bedeutung, welche an der Legalisierung und somit an der Gestaltung der ökonomischen Rahmenbedingungen beteiligt sind. Allerdings wäre es verkürzt ausschließlich die Repräsentanten der Bevölkerung in die Pflicht nehmen zu wollen, zumal Entscheidungsträger in der Privatwirtschaft die Verteilung an Einkommen entscheidend bestimmen und zudem selbst (etwa über Lobbying) einen nicht unerheblichen Einfluss auf politische Entscheidungsträger ausüben können.

²Tschechien bildete mit einer steigenden Lohnquote diesbezüglich eine Ausnahme (siehe Figure 3.1. in: OECD, 2012, S.113).

Ein Beispiel für die Verteilung des Einkommens auf Organisationsebene ist das Verhältnis der Berücksichtigung von Löhnen und Dividenden bei der Gewinnausschüttung in Unternehmen. In den Vereinigten Staaten beispielsweise flossen von 1987 bis 2008 drei Viertel des operativen Bruttogewinns von Unternehmen („gross operating surplus“) in die Dividendenausschüttung. (ILO, 2013, S.45)

Wenngleich sich dieses Verteilungsmuster des erwirtschafteten Wohlstands nicht ohne Weiteres auf andere Länder übertragen lässt, so scheint doch die globale Tendenz für diesen Zeitraum relativ klar: Sie führt weg von der Entlohnung der Arbeit an sich (Arbeitskraft) und hin zur Entlohnung des Kapitalbesitzes, was sich unter anderem daran zeigt, dass die Produktivität in so unterschiedlichen Ländern wie den USA, Deutschland oder Japan stärker anstieg als der Reallohn. (S.46)

Es gibt somit Grund zur Annahme, dass diese realen Entwicklungen sich auf die eine oder andere Weise im Bewusstsein der Menschen niederschlagen. Inwiefern sie dabei als ungerecht, legitim oder gar wünschenswert erscheinen, hängt allerdings von einer Vielzahl von Faktoren ab, wobei den sozialen Strukturen und Prozessen in der Gesellschaft eine Schlüsselrolle zukommt. Meinungen, Einstellungen, Urteile über die Rechtmäßigkeit der bestehenden Verhältnisse bilden sich im Austausch mit anderen Menschen, Gruppen und deren Repräsentanten.

Die Frage nach Einkommensgerechtigkeit ist in einem multidimensionalen Forschungsdiskurs zu sehen. Zusammenfassend sollten folgende Punkte bei einer Untersuchung über (Erwerbs-)Einkommen berücksichtigt werden:

- Das Verhältnis der Einkommen aus Profit und Arbeit: Einkommen aus Profit beinhaltet erwirtschaftete Kapitalerträge, den Besitz von Eigentum, Gewinne aus Investitionen, aus Ersparnissen und Privattransfers. Ungleichheiten in Einkommen aus Profit wuchsen stärker als Ungleichheiten im Arbeitseinkommen, speziell das höchste Einkommensquintil vergrößerte seinen Anteil aus Profiteinnahmen am gesamten Haushaltseinkommen seit den 1980er Jahren.
- Dem Verhältnis der Einkommen von niedrigen zu hohen Berufsstatuspositionen: Wird das Verhältnis zwischen beiden als ungerecht wahrgenommen, lässt dies auf Zweifel an der Legitimität der bestehenden beruflichen Statushierarchie schließen.

In dieser Arbeit sollen die Einstellungen von Personen aus fünf Ländern bezüglich des zuletzt genannten Punktes genauer untersucht werden. Der erst genannte Punkt wird nur insofern berücksichtigt, als dass das Verhältnis von Einkommen aus Kapitalerträgen und menschlicher Arbeitsleistung mit der beruflichen Statusposition korrelieren kann. Dies führt zu folgender Frage: Ist es gerecht, dass höhere Berufsstatuspositionen mehr verdienen als niedrige³? Lassen sich im Ausmaß der Einkommen, welche den jeweiligen Berufspositionen zugesprochen werden, Unterschiede zwischen den Ländern erkennen?

Bei der Frage danach wie Befragte die Verteilung von Einkommen bewerten, können unterschiedliche theoretische Zugänge gewählt werden. Prinzipiell lässt sich die Frage im Rahmen der sozialwissenschaftlichen Forschung zur sozialen Gerechtigkeit untersuchen, welche auf eine jahrzehntelange empirisch ausgerichtete Forschungstätigkeit zurückblicken kann. Allerdings fällt es

³Auf die normativen Strukturen die gegenwärtig zur Rechtfertigung solcher Einstellungen dienen (etwa: besser Qualifizierte sind produktiver, etc.) kann nicht weiter eingegangen werden, da hierfür genauere qualitative Analysen nötig wären, welche die kursierenden sozialen Gerechtigkeitsdiskurse in den einzelnen Ländern berücksichtigen.

aus dieser von Austauschtheorien begründeten Perspektive relativ schwer soziale Strukturen und deren Einfluss auf die Meinung und Einstellungen der Befragten zur Einkommensverteilung theoretisch nachzuvollziehen, ohne dabei auf bestimmte individuelle Präferenzen unter den Befragten rekurren zu müssen. Aus diesem Grund werde ich zuerst auf das umfangreiche sozialpsychologisch orientierte Forschungsfeld der sozialen Gerechtigkeit eingehen und danach eher soziologisch begründete Theorien diskutieren. Der Fokus liegt dabei auf der Erklärung der individuellen Dispositionen zu den Einkommensunterschieden zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen durch die sozialstrukturelle Position von Befragten.

1.2 Verortung des Themas im sozialwissenschaftlichen Diskurs

Fragen zur Rechtmäßigkeit einer Verteilung setzen bestimmte Konzepte voraus, anhand derer Aussagen ermöglicht werden: Erstens muss es zu einer Verteilung bestimmter Ressourcen, Güter, Chancen, etc. an bestimmte Empfänger (Gesellschaften, Gruppen, Individuen) kommen. Zweitens müssen auf diese Weise verteilte Ressourcen definierbar sowie quantitativ oder qualitativ miteinander vergleichbar sein und drittens muss die Verteilungsregel anhand bestimmter Kriterien beurteilt werden können. (vgl. Cohen, 1987, S.20f)

Eine mögliche Klassifikation von Fragen zur sozialen Gerechtigkeit umfasst deren Geltungsbereich sowie deren Definition von Gerechtigkeitsprinzipien. Demnach lassen sich Theorien zur distributiven Gerechtigkeit danach unterscheiden, ob sie die Gesamtverteilung der Einkommen (Makrobereich) innerhalb der Gesellschaft oder die individuellen Einkommensergebnisse (Mikrobereich) zum Gegenstand haben. (Sabbagh, 2002, S.24)

Einige Theorien gehen von einem zentralen Verteilungsprinzip aus, während andere die Vielfalt an möglichen Gerechtigkeitsprinzipien betonen. Im Fokus stehen vor allem unterschiedliche Annahmen bezüglich des Grades an universeller Gültigkeit bestimmter Gerechtigkeitsprinzipien, d.h. ob es Prinzipien gibt, nach denen alle menschlichen Formen des Zusammenlebens die Verteilung von Ressourcen regelt, oder ob der Kontext aus sozialen Strukturen und Beziehungen das Gerechtigkeitsempfinden in überwiegendem Maße beeinflussen. (vgl. Sabbagh, 2002, S.26f)

Während die anfängliche sozialpsychologische Forschung meist von nur einem Kriterium ausging (Proportionalität), an dem sich Gerechtigkeitsbeurteilungen orientieren, kristallisierten sich in der weiteren Forschung zumindest drei Gerechtigkeitsprinzipien heraus. So können knappe und begehrte Ressourcen auf alle Rezipienten gleich verteilt werden, man kann eine Art Verdienstregel formulieren (etwa: jedem nach seinem Beitrag) oder man lässt in erster Linie jenen mit dem größten Bedarf die relevanten Ressourcen zukommen. (vgl. Cohen, 1987, S.26; Miller, 2008)

Abgesehen von der inhaltlichen Positionierung lässt sich zwischen normativ und empirisch ausgerichteten Gerechtigkeitstheorien unterscheiden: Erstere versuchen von einem theoretisch begründeten Standpunkt heraus darzulegen, was als gerechte Verteilung gelten kann, während letztere die Art und Bewertung einer (realen) Verteilung untersuchen⁴.

Gerechtigkeitstheorien haben eine lange Tradition, die bis in die Antike auf die Überlegungen griechischer Philosophen wie beispielsweise Aristoteles zurückgeht. Bei Aristoteles findet sich

⁴ Beispiele für erstere wären die Gerechtigkeitstheorien von Nozick, Rawls, Sandel und Walzer, Beispiele für letztere die empirischen Arbeiten von Adams, Walster bzw. Hatfield, Jasso, Wegener und anderen.

demnach das Prinzip der Proportionalität, demzufolge jeweils Gleichem auch Gleiches zusteht. In der Moderne entwickelte sich die Ansicht der natürlichen Gleichheit, d.h. der von Natur aus gleichen und gleichberechtigten Menschen und somit die Grundlage eines (alternativen) Prinzips, welches als Anspruchskriterium auf unterschiedlichste Ressourcen herangezogen werden kann. Aus der Konvergenz beider Traditionen lässt sich die hohe normative Bedeutung von Gerechtigkeit im Umgang mit anderen Menschen erklären, denn sind alle Menschen als gleich anzusehen, müssen sie auch gleich behandelt werden, bzw. muss Ungleichheit an Ressourcen in Relation zur Ungleichheit bestimmter relevanter Merkmale, Eigenschaften, Handlungen stehen. Ungerechtigkeit ist demnach vor allem „nicht-erklärte“ bzw. nicht legitimierte Ungleichheit. Resultierende Verteilungen, welche das Gleichheitsprinzip verletzen, unterliegen einem Begründungs- oder Rechtfertigungszwang. (Koller, 1995, S.58; Jasso, 1980, S.4)

Analog zur Trennung zwischen Makro- und Mikrobereich von Verteilungsfragen könnte man zwischen einer psychologischen Rechtfertigung in der Auseinandersetzung von Akteuren mit der eigenen Identität und einer sozialen Rechtfertigung in der Interaktion zwischen gesellschaftlichen Akteuren sprechen.

Eine „funktionalistische“ Erklärung von Ungleichheit wäre etwa: Ungleichheit liegt im Interesse aller GesellschaftsmitgliederInnen, weil der Beitrag mancher höher gewertet werden soll als der Beitrag anderer; weil einige Menschen „dringendere“ Bedürfnisse haben als andere. Da die berücksichtigte Art des Beitrags als auch des Bedürfnisses gesellschaftlichen und gemeinschaftlichen Diskursen und Aushandlungsprozessen unterliegt, kann nicht von objektiv gegebenen Gerechtigkeitskriterien gesprochen werden.

Neben Handlungen der Akteure sind die Umstände einer Situation und entsprechende soziale Beziehung ein relevantes Kriterium, wenn es um die Bestimmung von Gerechtigkeit geht. Bekommt jemand für dieselbe Arbeit heute weniger Reallohn als vor fünfzehn Jahren so mag die emotional empfundene Ungerechtigkeit durch die „wirtschaftliche Entwicklung“, technologische Innovationen, Globalisierung oder Wettbewerbsdruck etc. relativiert werden, solange derartige Floskeln als „Erklärungen“ gemeinhin akzeptiert werden.

Diese Arbeit schließt sich somit einer relativistischen Sichtweise an, welche die Beziehung zwischen subjektiven Einstellungen und gesellschaftlichen Gruppen, kulturellen Traditionen und institutionellen Strukturen sowie alltagsweltlichen Praktiken betont. (vgl. Koller, 1995, S.65)

Zur Äußerung eines Gerechtigkeitsurteils in Bezug auf die sozialen Verhältnisse bedarf es bestimmter kognitiver und sozialer Fähigkeiten. Dies umschließt zum einen die menschliche Gabe der Mustererkennung (bzw. –deutung) und Regelbildung welche als Grundlage der abstrakten, formalen Gerechtigkeit gesehen werden kann. Diesbezüglich kann die Regelanwendung durch die Akteure von formal festgehaltenen Regeln abweichen. In der Praxis haben Handlungen schließlich aufgrund der Komplexität der Welt meist sowohl intendierte als auch nicht-intendierte Folgen, welche auf die soziale Welt einwirken können. Gerechtigkeitsregeln beziehen sich dabei für gewöhnlich auf eine bestimmte Gruppe von Menschen und implizieren die Gleichbehandlung aller GruppenmitgliederInnen auf Grundlage dieser Regeln. Neben dem Regelsystem selbst unterliegen die aus der Regelanwendung resultierenden Verhältnisse ebenso dem Aspekt der Gerechtigkeit. (vgl. S.54ff)

Theoretische Überlegungen (z.B.: Miller, 2008) als auch empirische Untersuchungen (z.B.: Deutsch, 1987) legen es nahe, dass in unterschiedlichen sozialen Kontexten jeweils spezifische Verteilungs- und Gerechtigkeitskriterien existieren. In dieser Arbeit wird die Gerechtigkeit von Einkommen innerhalb nationalstaatlicher Gesellschaften untersucht. Der Fokus liegt dabei auf der

Bewertung von Berufseinkommen aus Sicht von Individuen, welche möglichst repräsentativ für die gesamte Bevölkerung in den ausgewählten Ländern sind. Damit einher geht der Versuch, soziale Einflussfaktoren zu finden, welche die vermuteten Unterschiede in den subjektiv gerechten Einkommen aus Sicht der Befragten erklären können, ohne diese Unterschiede alleine auf ideologische oder moralische Präferenzen sowie kulturelle Werte reduzieren zu müssen.⁵

Im anschließenden theoretischen Teil wird ausgehend von einer Erläuterung sozialpsychologischer Vergleichsprozesse über die Diskussion sozialer Ungleichheit und dem theoretischen Einbezug gesellschaftlicher Akteure der Rahmen für die eigentliche Fragestellung gespannt, welche unter Bezugnahme auf soziologische Theorien konkretisiert wird. Im methodischen Teil findet sich die deskriptive Auswertung einkommensbezogener Gerechtigkeitsurteile und eine Analyse sozialstruktureller Einflussfaktoren auf die Einstellungen zur Einkommensdiskrepanz zwischen hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen in der Bevölkerung.

⁵ Da die Etablierung sozialer Unterscheidungsmerkmale ebenfalls nicht völlig unabhängig von bestehenden Weltbildern ist, bedeutet dies in diesem Zusammenhang vor allem, dass Gerechtigkeitsvorstellungen nicht ausschließlich durch individuelle Präferenzen und Einstellungen der Befragten, wie beispielsweise politische Überzeugungen und ähnliches bestimmt werden.

2 Theorie

Wenngleich soziale Gerechtigkeit im Rahmen der sogenannten „Klassiker“ der Soziologie je nach Autor in unterschiedlichem Maße als bedeutsam für soziale Verhältnisse aufgefasst wird (siehe hierzu Liebig, 1997), so kann Gerechtigkeit als eine soziale Tatsache in dem Sinne verstanden werden, als dass sich Beziehungen zwischen Menschen häufig nach Aspekten charakterisieren lassen, denen wir gemeinhin einen gerechtigkeitsrelevanten Standpunkt unterstellen. Dies gilt nicht nur für relationale, zwischenmenschliche Beziehungen, sondern vor allem auch für die Verteilung von relevanten sozialen Gütern. (vgl. Kreckel, 2004, S.20)

So schöpft die empirische Sozialforschung auch reichlich aus den theoretischen Überlegungen Webers, Durkheims, Marx und anderer. Insbesondere in der Gerechtigkeitsforschung tat sich aber nach dem zweiten Weltkrieg vor allem in den USA ein breit gestreutes (und recht unübersichtliches) Feld vor allem sozialpsychologisch orientierter Gerechtigkeitsforschung auf, welches die Vielzahl an Prozessen der Bewertung und des Vergleiches unterschiedlicher Ressourcenempfänger systematisch untersuchte. Die hierbei (meist) empirisch gewonnenen Erkenntnisse scheinen mir als angemessener Ausgangspunkt der anstehenden Untersuchung.

Zur Aufarbeitung der Frage was als Gerechtigkeit verstanden werden kann und wie Gerechtigkeitsurteile zu Stande kommen, eignet sich ein Blick auf sozialpsychologisch gewonnene Erkenntnisse in besonderem Maße, da sie erstens wissenschaftlich verwertbare Ergebnisse liefern, die den Autoren des frühen 20. Jahrhunderts nicht zugänglich waren und zweitens davor bewahren psychologisch begründete Annahmen zu „sozialisieren“ oder soziale Prozesse zu psychologisieren, kurzum sie die Grenzen (und gegenseitigen Überschneidungen) der beiden Disziplinen von Soziologie und Psychologie zu Tage fördern. Beginnen möchte ich mit einer kurzen Darstellung der sozialpsychologischen Grundannahmen, die in vielen Gerechtigkeitskonzeptionen eine Rolle spielen und davon ausgehend systematisch theoretische Überlegungen zu Vergleichs- und Bewertungsprozessen zwischen Individuen und Gruppen untersuchen.

2.1 Ungerechtigkeit als psychische Dissonanz

Psychologischen Konsistenz- und Balancetheorien zufolge streben Personen nach einer harmonischen Ordnung ihres Bewusstseins indem verschiedene Denkinhalte in eine balancierte Verbindung zueinander gebracht werden. (Gollwitzer & Schmitt, 2006, S.9f)

Dissonanzerfahrungen entstehen durch zueinander inkongruente bzw. widersprüchliche Vorstellungen (Kognitionen) von Personen, Objekten, Ideen, Prozessen oder Phänomenen. Dissonanz beruht nicht auf einer bestimmten Vorstellung über ein Phänomen (etwa: Armut ist schlecht) sondern *kann* aus der Verbindung zweier Vorstellungen entstehen (etwa: "Paul arbeitet fleißig" und "Paul ist arm"), wenn diese als miteinander unvereinbar betrachtet werden. Eine solche Verbindung zweier kognitiver Elemente wird innerhalb dieser Theorien als Relation bezeichnet. Dissonante Relationen erzeugen eine unangenehme Empfindung, die sich als psychischer Spannungszustand beschreiben lässt. Dieser ist umso stärker, je mehr dissonante Relationen im

Verhältnis zu konsonanten Relationen auftreten und je wichtiger die dissonanten Relationen erscheinen. (vgl. Gollwitzer & Schmitt, 2006, S.15; vgl. Frey & Gaska, 1993, S.276)

Dieser Argumentation folgend lässt sich weiter konkretisieren, dass die Empfindung von Ungerechtigkeit einem dissonanten, mentalen Zustand gleicht, und Individuen danach streben, innere Balance (d.h. Gerechtigkeit) wieder herzustellen. Menschen stehen hierfür neben psychischen auch soziale Strategien zur Verfügung.

Auf psychischer Ebene bedeutet dies, dass Dissonanzerfahrungen relative Phänomene⁶ darstellen und in hohem Maße von der inneren Ordnungsleistung und Bewertungsprozessen des Individuums abhängen.

Festinger folgend tritt kognitive Dissonanz vor allem nach Entscheidungen, unter Situationen erzwungener Einwilligung, bei der selektiven Auswahl von Informationen und bei Einstellungsänderungen auf. (Frey & Gaska, 1993, S.277)

Ob Dissonanz in diesen Situationen tatsächlich auftritt und wie stark sie empfunden wird, hängt allerdings wiederum von einer Reihe anderer Faktoren ab. Sind Entscheidungsalternativen vor der Wahl weniger attraktiv oder kann eine getroffene Entscheidung revidiert werden, tritt weniger Dissonanz auf (S.285). Selbiges gilt auch, wenn aus einer getroffenen Wahl negative Konsequenzen folgen, diese aber zufällig sind und nicht mit der Entscheidung der Akteurin⁷ in Verbindung gebracht werden. Fühlt sich ein Akteur hingegen für die Konsequenz einer getroffenen Entscheidung verantwortlich, erhöht dies die psychische Dissonanz (S.287).

Unter anderem sind außerdem von Bedeutung: das Ausmaß an Entscheidungsfreiheit von Akteuren und Akteurinnen, Rechtfertigungsmöglichkeiten (hierzu zählen auch dargebotene Belohnungen und androhte Strafen); ob aus den Entscheidungen und Handlungen überhaupt relevante Konsequenzen erwachsen und in welchem Ausmaß diese vorhersehbar sind. (S.289ff)

Demnach scheint es nur unter Hinzunahme einer Reihe von weiteren Annahmen schlüssig, in einer Ungleichheitssituation auch von einer ungerechten Situation in dem Sinne zu sprechen, dass Personen tatsächlich Ungerechtigkeit empfinden. Selbst ein Empfinden von Ungerechtigkeit muss nicht soziale Auswirkungen (etwa Handeln um Ungleichheit zu beseitigen) nach sich ziehen.

Menschen stehen nämlich folgende psychische Möglichkeiten offen Spannungszustände zu reduzieren: die Addition neuer konsonanter Kognitionen, die Subtraktion dissonanter Kognitionen und die Substitution von Kognitionen. (Frey & Gaska, 1993, S.277)

Die Wahl einer der obigen Maßnahmen hängt davon ab, wie groß der kognitive Aufwand⁸ einer Maßnahme ist, wie effektiv eine Maßnahme in Bezug auf die Dissonanzreduktion ist sowie wie gut die jeweilige Maßnahme mit dem Selbstkonzept übereinstimmt. Die Effektivität einer Maßnahme hängt wiederum davon ab, wie viele Dissonanzen mit der Änderung einer Vorstellung oder durch

⁶ Relativ zum Ausmaß der Bedeutung der dissonanten Relationen und der Anzahl der jeweiligen konsonanten Relationen, also mentalen Verknüpfungen, welche als miteinander vereinbar gelten.

⁷ Zum Zwecke besserer Lesbarkeit wird, sofern es das Verständnis des Texts nicht entscheidend stört, und alternative Formen, welche beide Genera zum Ausdruck bringen nicht möglich sind, abwechselnd das weibliche und männliche Geschlecht benutzt. Falls nicht anders angegeben, bezieht sich der jeweilige Genus auf Frauen und Männer gleichermaßen.

⁸ Dieser bestimmt sich in erster Linie „durch die Anzahl der Kognitionen, die mit einer Kognition in konsonanter Weise verbunden sind.“ (Frey & Gaska, 1993, S.277) Es fällt demnach umso schwerer eine Vorstellung zu ändern, je bedeutender diese für andere Vorstellungen, Ideen und Überzeugungen ist, sodass eine qualitative Änderung auch den Inhalt der kognitiv verbundenen Vorstellungen zwangsläufig beeinflussen würde.

eine Handlung aufgelöst werden können. Instabil ist eine Maßnahme, wenn deren Folgen mit dem eigenen Selbstkonzept unvereinbar sind. Wenn finanzieller Erfolg beispielsweise stark mit dem Selbstwertgefühl in Verbindung steht, erscheint die Möglichkeit, einfach nicht an sein als zu gering erachtetes Gehalt zu denken (was der Subtraktion von dissonanten Kognitionen entsprechen würde) als relativ instabil in Bezug auf eine Dissonanzreduktion. (vgl. Gollwitzer & Schmitt, 2006, S.16f)

Die Dissonanztheorie wird hier in erster Linie deswegen angeführt, weil sie nachfolgenden Ansätzen mehr oder weniger stark auf sie beziehen, vor allem dann, wenn von einem Ungerechtigkeitsempfinden gesprochen wird, welches Menschen dazu veranlasst, bestimmte Handlungen auszuführen um einen ausbalancierten, kognitiven Zustand zu erreichen. Außerdem sind dem Ansatz kontra-intuitive Erklärungen eigen, die auf die Relevanz sozialer Faktoren bei inneren Auseinandersetzungen mit einem „Selbst“ hinweisen.

So überprüften Festinger und Carlsmith ihre theoretischen Annahmen in einem Experiment: Versuchspersonen sollten nach der Bewältigung einer langweiligen Routineaufgabe anderen Personen diese Aufgabe als vergnüglich und interessant beschreiben, wofür sie entweder einen oder 20 Dollar Entlohnung erhielten. Danach sollten die Versuchspersonen die erledigte Aufgabe selbst bewerten. Dabei zeigte sich, dass diejenigen Personen, welche nur einen Dollar erhielten, bessere Bewertungen abgaben als jene, welche 20 Dollar erhielten. Der Grund hierfür ist der Theorie nach darin zu suchen, dass die 20 Dollar (vermutlich) als ausreichende Rechtfertigung für die empfundenen Dissonanzen angesehen wurden, während die geringe Bezahlung von einem Dollar die empfundenen Dissonanzen nicht aufheben konnten, was dazu führte, dass die Versuchspersonen zur Auflösung negativer emotionaler Empfindungen die Aufgabe selbst als positiver betrachteten. (Frey & Gaska, 1993, S.289)

Ähnliche Ergebnisse lieferte das sogenannte „forbidden toy“ Experiment: Kindergartenkinder sollten eine Reihe von Spielzeugen in eine Rangordnung bezüglich ihrer Attraktivität bringen. Anschließend wurde ihnen verboten mit dem zweitattraktivsten Spielzeug unter Androhung einer relativ leichten bzw. einer relativ schweren Strafe zu spielen. Die Kinder wurden eine Zeit lang mit dem Spielzeug unbeaufsichtigt gelassen, anschließend wurde erneut eine Bewertung der Attraktivität der Spielsachen vorgenommen. Kinder, welchen nur eine leichte Strafe beim Verstoß gegen das Verbot angedroht wurde, werteten in der Folge das verbotene Spielzeug stärker ab, als Kindern welchen eine schwere Strafe angedroht wurde. (S.293)

Diese kurze Darstellung soll hervorheben, dass, wenn in der Folge von Gerechtigkeit und Ungerechtigkeit in dieser Arbeit gesprochen wird, dies nicht als Wertung verstanden werden kann. Zu möglichen dissonanten mentalen Empfindungen der Befragten kann keine Aussage gemacht werden, weil hierfür Umfragen vermutlich nicht das geeignete Mittel darstellen. Demnach möchte ich auch nicht einer Argumentation Vorschub leisten, die Ungerechtigkeit als zu „verbesserndes“ soziales Phänomen behandelt. Dies erscheint mir nur gerechtfertigt, wenn aus einer Analyse klar hervorgeht, dass Personen, die Einkommensverhältnisse bewerten, tatsächlich Ungerechtigkeit empfinden. Dies kann in dieser Arbeit nicht geleistet werden, weshalb im Antwortverhalten von Personen zu gerechten Einkommen auch einfach spontane, mehr oder weniger zufällig zustande gekommene Meinungen zum Ausdruck kommen können.

Andererseits deuten dissonanztheoretische Überlegungen darauf hin, dass soziale Entitäten eine entscheidende Rolle für das psychische Empfinden spielen können. Dieser Gedanke soll in den folgenden Ansätzen aufgegriffen und weiter ausgearbeitet werden. Hierbei ist zu beachten, dass bereits Arbeiten vorliegen, die sozialpsychologische und soziologische Ansätze zur sozialen

Gerechtigkeit zusammenfassen (siehe hierzu: Mühleck, 2009; Liebig, 1997, Wenzel, 1997), und die als Orientierungspunkt für die nachfolgenden Ausarbeitungen gelten können.

2.2 Equity-Ansätze

Als Grundlage einer jeden Gerechtigkeitsevaluation dient ein Vergleich, sei es ein direkter Vergleich mit konkreten anderen Personen, mit „generalisierten Anderen“, mit Gruppen oder abstrakten Wertvorstellungen. Akzeptiert man diese Annahme, erweitert sich das Konzept der Gerechtigkeit von inneren psychischen Vorgängen auf die inter-individuelle und inter-gruppale Ebene. Der Ordnung „innerer“ kognitiver Elemente schließen sich Überlegungen zum Handeln von Menschen in Tauschsituationen an. George C. Homans gilt in den Sozialwissenschaften als bekannter Vertreter der austauschtheoretischen Sichtweise.

Homans leitet seine gerechtigkeitstheoretischen Überlegungen wiederum aus einem behavioristischen Verhaltensmodell ab. Seine Überlegungen stellen im Prinzip eine Erweiterung der aus Tierversuchen abgeleiteten Annahmen zur operanten Konditionierung dar: Signale, welchen positive Konsequenzen folgen führen zur Verstärkung eines bestimmten Verhaltens und Signale, welchen negative Konsequenzen folgen führen zur Vermeidung eines bestimmten Verhaltens. Homans vermutet für menschliche Gesellschaften ähnliche Wirkungsmechanismen: Je öfter eine spezifische Handlung belohnt wird, desto wahrscheinlicher wird eine Person diese Handlung ausführen. Sowie: Trat in der Vergangenheit ein spezifischer „neutraler“ Stimulus auf, als Person X belohnt wurde, ist es wahrscheinlicher, dass Person X die Handlung beim Auftreten des Stimulus wiederholt. Zusätzlich führt Homans eine Art Sättigungshypothese ein: Je öfter eine Person in der kürzeren Vergangenheit eine bestimmte Belohnung erhielt, desto weniger Wert hat jede zusätzliche Einheit derselben Belohnung. (Emerson, 1976 S.338f)

Homans erweitert Basiskonzept um weitere Präpositionen:

Je wertvoller für eine Person das Ergebnis einer Handlung, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Person diese Handlung ausführt.

Im Falle einer Wahl zwischen Alternativen, wird eine Person diejenige Option bevorzugen, deren Resultat das größte Produkt aus Eintrittswahrscheinlichkeit und Wert⁹ hat. (S.340)

Gemäß der Annahme, dass Menschen danach streben Leid zu verringern und Glück zu vergrößern, sind sie demnach daran interessiert, gewinnbringendes (belohnendes) Handeln zu verstärken und Verluste (Bestrafungen) zu vermeiden. Auf diese Weise bilden sich Erwartungshaltungen in Austauschsituationen zwischen Akteuren.

In der Regel gibt es in Interaktionssituationen eine Vielzahl an potentiellen TauschpartnerInnen, weshalb Akteure und Akteurinnen unter der Annahme der Maximierung von Belohnungen und der Vermeidung von Verlusten beginnen zwischen erwarteten Inputs (Investitionen in die Interaktion) und erwartbaren Outputs (Belohnungen aus der Interaktion) zu vergleichen. Die Erwartungen bezüglich der Investitionen und Belohnungen leiten Individuen aus ihren Beobachtungen von Menschen in ähnlichen Situationen ab. (vgl. Wenzel, 1997, S.28)

In Homans Ansatz wurde neben den verhaltenspsychologischen Annahmen (Behaviorismus) auch seine theoretische Ausarbeitung kritisiert. So wirft Emerson Homans Theorieansatz unter anderem

⁹Wert könnte an dieser Stelle auch mit Belohnung oder Nutzen ersetzt werden.

Reduktionismus vor und fragt, ob sein theoretisches Modell überhaupt Erklärungen liefern kann oder nicht eher auf tautologischen Annahmen beruht. (Emerson, 1976, S.341-345) Homans Überlegungen waren Impulsgeber für den späteren „Equity-Ansatz“. Die Grundlage dieses Ansatzes bildet das Proportionalitätsprinzip, welches als universeller Maßstab von Gerechtigkeitserwägungen angenommen wird. Gerecht ist ein Austausch dann, wenn die Erwartungen der Akteure an eine Tauschsituation mit deren Erfahrungen aus anderen Tauschsituationen übereinstimmen. John S. Adams brachte dies in einer Formel zum Ausdruck:

$$\frac{O_e}{I_e} = \frac{O_a}{I_a}$$

Gerecht ist ein Tausch dann, wenn die Investitionen der Tauschpartner proportional zu deren Belohnungen sind, d.h. der Output (O_e) im Verhältnis zum Input (I_e) der Person A entspricht genau jenem Verhältnis des Outputs (O_a) zum Input (I_a) von Person B. (Mühleck, 2009, S.36f)

Übertragen auf den Einkommensvergleich: zwei Akteurinnen, die dasselbe Ausmaß an Investitionen tätigen, sollten gerechterweise auch denselben Lohn erhalten. Dabei sind die verfügbaren Informationen von Investitionen und Belohnungen allerdings von der subjektiven Erwartungshaltung der Akteure abhängig, weshalb Homans die Konzeption des objektiven materiellen Nutzens um den Aspekt des subjektiv psychischen Nutzens erweitert. Deshalb ist es von vornherein objektiv nicht eindeutig, was aus Sicht der Akteurinnen als Investition bzw. Belohnung (materielle und symbolische Elemente, psychische Erfahrungen, etc.) gelten kann und welchen Wert Akteure in realen Situationen bestimmten In- und Outputs beimessen. (S.35)

Der Wert von in Tauschsituation eingebrachten Investitionen und aus einer Tauschsituation erhaltenen Belohnungen ist somit subjektiv verschieden und Einschätzungen darüber was als Investition oder Belohnung gelten kann, beruhen dabei aber immer auf den individuellen Erfahrungen der Menschen. So zählen zu den „Investitionen“ in einem Arbeitsverhältnis bei Homans nicht nur die geleistete Arbeit, sondern auch soziale Merkmale wie Alter, Geschlecht oder Beschäftigungsdauer. Dies bedeutet dann auch, dass Faktoren außerhalb der eigentlichen Tauschsituation das Gerechtigkeitsempfinden beeinflussen, da diese Erfahrungen einem externen Bezugsrahmen entspringen. Außerdem differenziert Homans zwischen zwei Arten eines ungerechten Tausches mit jeweils unterschiedlichen Konsequenzen: Erhält eine Person mehr als gerecht wäre, empfindet sie Schuld, während jemand der weniger als die gerechte Belohnung erhält, mit Ärger reagiert. (Wenzel, 1997, S.28, Mühleck, 2009, S.36f)

Homans und Adams spezifizieren also den dissonanztheoretischen Kern von Ungerechtigkeit in Austauschsituationen: Ungerechtigkeit ist eine Dissonanz, die dann auftritt, wenn sich die Relationen des Output-Input Verhältnisses mit den Relationen des Output-Input Verhältnisses der Vergleichsperson nicht decken. Als Folge werden zwei Arten von psychischen „Spannungszuständen“ vermutet: Wut und Schuld. Homans fügt dem die Annahme hinzu, dass Schuldgefühle in Folge ungerechter Über-Belohnung mit geringerer Vehemenz auftreten als Wutgefühle aufgrund ungerechter Unter-Belohnung, da eine Akteurin sich selbst im Falle ungerechter Überbelohnung leichter davon überzeugen kann, der Austausch sei eigentlich doch gerecht gewesen. (Homans, 1966, S.76)

Demnach wird die psychische Reaktion eines Akteurs desto intensiver ausfallen, je ungerechter der Tausch ist, wobei Unterbelohnung generell stärkere Auswirkungen als Überbelohnung nach sich zieht.

Unter der Annahme, dass Akteurinnen eigennutzenorientiert handeln findet sich bei Mühleck (2009, S. 38) eine alternative Erklärung: Unterbelohnung richtet sich sowohl gegen den individuellen

Nutzen als auch gegen die moralischen Erwartungen anderer Tauschpartner. Überbelohnung verletzt zwar die Erwartungshaltungen der Tauschpartnerinnen, aber bringt für das bevorteilte Individuum einen Nutzen, weshalb dissonanztheoretisch begründete Spannungen schwächer ausfallen.

Je nach Art der relevanten Attribute, den Einflussmöglichkeiten der Akteure, dem Grund einer Ungleichheit und der Art der Ungleichheit (Über- oder Unterbelohnung), die aus Tauschsituationen resultieren, können unterschiedliche Maßnahmen getroffen werden, um die Ungerechtigkeit zu reduzieren. Mühleck (2009, S.37) fasst folgende Optionen zur Ungerechtigkeitsminimierung zusammen:

- Eine Vergleichsperson kann ihre Inputs und Outputs oder die der Vergleichspartnerin verändern oder subjektiv verzerren
- Tauschpartner können sich aus dem Austauschverhältnis zurückziehen
- Eine Vergleichsperson kann eine andere Vergleichspartnerin wählen.

Die Wahl einer der Alternativen wird in erster Linie von subjektiven Kosten-Nutzen Überlegungen bestimmt, wobei Adams der Bewertung der eigenen Beiträge und Belohnungen gegenüber denen der TauschpartnerInnen größere Beständigkeit zuspricht, da Ansichten über die eigenen In- und Outputs mit dem Selbstwertgefühl der Person in Verbindung stehen können. (Wenzel, 1997, S.35)

Den Ablauf einer Gerechtigkeitsbewertung könnte man in Anschluss daran folgendermaßen skizzieren:

In einer Phase der Sozialisation erlernen Menschen welche Attribute zur Bewertung eines Austausches relevant sind (z.B. die Arbeitszeit, das Gehalt, unter Umständen das Geschlecht, das Alter, etc.) wobei dieser Lernprozess behavioristischen Verhaltensannahmen folgt.

Da Attribute welche den Bewertungsvorgang beeinflussen von beiden Tauschparteien akzeptiert werden müssen, können nur inter-personell vergleichbare Attribute Gegenstand von Gerechtigkeitsurteilen sein und nur Verhältnisse zwischen sozial relevanten Attributen unterliegen somit dem Proportionalitätsprinzip¹⁰. (Wenzel, 1997, S.33)

Die relevanten Attribute der Investitionen (z.B. geleistete Arbeit) und der Belohnungen (z.B. Gehalt) werden in Beziehung zueinander gesetzt und mit den Investitionen und Belohnungen des Tauschpartners bzw. der Tauschpartnerin verglichen. Werden die Relationen als ungleich wahrgenommen, wird der Tausch als ungerecht bewertet, Wut bzw. Schuld werden empfunden.

Anschließend folgen je nach Kontextbedingungen Maßnahmen zur Dissonanzreduktion: die subjektive Verzerrung der Wahrnehmung, die Änderung des quantitativen Ausmaßes an In- und/oder Outputs, die Entscheidung für andere (weniger dissonante) Vergleichspersonen als Referenz, schließlich auch der Rückzug aus dem Austauschverhältnis.

Hatfield (früher: Walster) und andere unternahmen den Versuch, die Equity-Ansätze zu einer allgemeinen Theorie sozialen Verhaltens im Rahmen eines utilitaristischen Menschenbildes zu verallgemeinern. Sie stellen vier Präpositionen auf (Hatfield et al, 2011, S.101f):

1. Menschen streben danach Vergnügen zu maximieren und Leid zu minimieren.
2. Um in Gruppen eine Bereitschaft zur gegenseitigen Kooperation sichern zu können, bildet sich ein Interesse alle GruppenmitgliederInnen fair zu behandeln, weshalb Gruppen Akteuren und

¹⁰ Ansonsten wäre kein Vergleich im eigentlichen Sinne möglich: Würden zwei Tauschpartner bzw. Tauschpartnerinnen auf ihren jeweils völlig individuellen Vorstellungen von relevanten Attributen beruhen, gebe es keine Grundlage für einen Vergleich. Da offensichtlich in vielerlei Interaktionen die spezifisch individuellen Vorstellungen relevanter Attribute für die Zuteilung an Belohnungen eine Rolle spielen, wäre eine mögliche Lösung auf Basis dieses Ansatzes diese wiederum einem abstrakten Prinzip unterzuordnen, zum Beispiel, indem man jeweils *die Anzahl* der eingebrachten individuell relevanten Attribute zur Vergleichsgrundlage erhebt.

Akteurinnen, welche sich anderen GruppenmitgliederInnen gegenüber gerecht verhalten, belohnen und unfaires Verhalten unter GruppenmitgliederInnen bestrafen.

In diesem Zusammenhang führen Hatfield und ihre MitarbeiterInnen weiter aus, dass Personen danach streben die jeweils anderen von der Gültigkeit ihrer eigenen Beiträge und den Anspruch auf entsprechende Belohnungen zu überzeugen. Individuen, welche über mehr Ressourcen und Macht verfügen, haben demnach bessere Chancen den sozialen Maßstab zu definieren, der in Austauschsituationen, als Relevanzkriterium gelten kann und haben somit größere Chancen ihren eigenen Nutzen auch unter kollektiv festgelegten Restriktionen zu maximieren. (Wenzel, 1997, S.40f)

3. Annahme 2 folgend fühlen sich Personen dann am wohlsten, wenn Austauschbeziehungen das Proportionalitätsprinzip erfüllen. Bei Unterbelohnung empfinden Menschen Ärger, Trauer, Groll, bei Überbelohnung Mitleid, Schuld und Scham.

4. Empfinden Menschen eine Beziehung als ungerecht, versuchen sie die empfundenen Dissonanzen zu reduzieren indem sie Gerechtigkeit wiederherstellen oder die Beziehung abbrechen. (Hatfield et al, 2011, S.101f)

Da Individuen eigennutzenorientiert handeln, werden sie Regeln einer gleichermaßen fairen Behandlung aller GruppenmitgliederInnen nur zustimmen, wenn dadurch ihr Gesamtnutzen maximiert wird. Unter diesen Annahmen ist es gewissermaßen eine Notwendigkeit, dass Individuen, welche sich an die Regeln halten, entsprechend belohnt und diejenigen, welche sich nicht an diese Regeln halten, von anderen GruppenmitgliederInnen sanktioniert werden. In der Folge verursacht Handeln, welches gegen die Equity-Regeln verstößt, im Akteur negative Emotionen, wenngleich unrechtes Verhalten einer bestimmten Tauschpartnerin gegenüber unter Umständen über eine andere Tauschbeziehung kompensiert werden kann, d.h. es entsteht nicht zwangsläufig die Tendenz Gerechtigkeit lokal (zwischen zwei TauschpartnerInnen) aufrechtzuerhalten. Dies bedeutet, dass die Dyade zwar den Ausgangspunkt der austauschtheoretischen Überlegungen bildet, dass diese Perspektive aber in der empirischen Realität zu kurz kommt, da Menschen mit einer Vielzahl von Personen interagieren. Somit bilden direkte Tauschbeziehungen die Grundlage der Theorie, diese sind aber wiederum in Verbindung mit anderen Tauschbeziehungen in einem größeren Kollektiv zu sehen. (vgl. Wenzel, 1997, S.37-42)

Equity-Ansätze beschränken sich nicht ausschließlich auf zwei-Parteien Tauschsituationen sondern sehen auch den Einbezug eines dritten Akteurs vor, welcher beispielsweise Ressourcen auf zwei Parteien verteilt. Inputs und Outputs werden dann immer noch zwischen beiden BelohnungsempfängerInnen verglichen, im Falle ungleicher Tauschverhältnisse richten sich auftretende psychische Dissonanzen und Handlungsfolgen aber gegen die verteilende Akteurin. Somit lässt sich der Ansatz bis zu einem gewissen Grad auf gesellschaftliche Verteilungsmechanismen anwenden: Zwar dient die Tauschpartnerin nun immer noch als Referenz für den Vergleich von Input und Output, kommt es aber zu einem ungerechten Tauschverhältnis ist dies auf ein System normativ gesicherter distributiver Prozesse zurückzuführen, deren Auszahlungsergebnisse sich dem Handeln der Akteure in der spezifischen Austauschbeziehung entziehen. (vgl. Mühleck, 2009, S.37)

Equity-theoretische Überlegungen werden gegenwärtig von Hatfield und KollegInnen folgend in einer Reihe multi-disziplinärer Ansätze aufgegriffen:

Im Rahmen kulturanthropologischer Theorien wird die Allgemeingültigkeit des Equity-Ansatzes für verschiedene Gesellschaften untersucht. Gerechtigkeit im Sinne von Equity hat demnach besonders in jenen Gesellschaften einen hohen Stellenwert, in denen Personen auf Grundlage eigener

Entscheidungen die Verwirklichung individueller Zielsetzungen anstreben, während in kollektivistisch orientierten Gesellschaften die Pflichten gegenüber der sozialen Gruppe den individuellen Wünschen übergeordnet sein können. Dementsprechend ist ein Sinn für proportionale Gerechtigkeit in kollektivistischen Gesellschaften unter Umständen schwächer ausgeprägt. (Hatfield et al, 2011, S.105)

Evolutionistische Ansätze gehen der Frage nach, wann im Laufe der Evolution sich Equity-Normen ausgebildet haben und ob sie eine überlebenswichtige Funktion erfüllen könnten. So wurden unter anderem bei Krähen, Primaten und Wölfen Verhaltensreaktionen beobachtet, die auf einen Sinn für Fairness schließen lassen. (S.106f)

Neurowissenschaftlich kann man Gehirnaktivitäten in vermeintlich ungerechten Versuchssituationen untersuchen. Das Befolgen von Gerechtigkeitsnormen löst dieser Betrachtungsweise nach über die Aktivierung von Belohnungszentren im Gehirn euphorische Gefühlsempfindungen aus. (S.107)

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Gerechtigkeit in dem hier verstandenen Sinn einen Vergleich zwischen Akteurinnen oder Gruppen von Akteuren voraussetzt. Als Grundlage der Gerechtigkeitsbewertung dient in erster Linie das Proportionalitätsprinzip, wenngleich diesbezüglich je nach Gesellschaft kulturelle Unterschiede erwartet werden können.

2.3 Relative Deprivation

Einen etwas anderen Bezugspunkt zu Gerechtigkeitsbewertungen nehmen Annahmen zur relativen Deprivation ein. Der Begriff der relativen Deprivation geht auf Stouffer und MitarbeiterInnen zurück, die in ihrer Studie „The American Soldier“ beobachteten, dass die Zufriedenheit der Soldaten im US Militär bezüglich ihrer beruflichen Aufstiegsmöglichkeiten von den tatsächlich beobachteten Aufstiegschancen abwich. Überraschend an den Ergebnissen der Studie war, dass sich Personen konträr der Erwartungen der StudienautorInnen weniger zufrieden fühlten, wenn es de facto größere Aufstiegschancen in der Gruppe gab. So war die Unzufriedenheit beim Air Corps größer als bei der Militärpolizei, obwohl bei ersteren Beförderungen häufiger vergeben wurden und die Chance auf eine Beförderung größer war als bei der Militärpolizei. Erklärt wurde dies in der Studie damit, dass Soldaten sich jeweils mit der Mehrheit der übrigen Kameraden¹¹ verglichen, und das Ausbleiben von Beförderungen in Abteilungen mit hohen Aufstiegschancen dazu führte, dass Personen sich im Vergleich zur Mehrheit benachteiligt fühlten, während Militärpolizisten mehrheitlich nicht aufstiegen und sich entsprechend weniger stark depriviert fühlten. (Mühleck, 2009, S.26f; Wegener, 1991, S.6)

Eine Reihe von WissenschaftlerInnen setzten die Arbeit von Stouffer et al fort, wobei Runciman von Interesse ist, da er das Konzept der Vergleichsgruppe neu formulierte, indem er drei mögliche Vergleichsgruppen annimmt. Relative Deprivation tritt nach Runcimann (1972) dann auf, wenn (1) eine Person ein Gut¹² Y nicht hat, (2) eine andere Person (oder Ego zu einer anderen Zeit) Gut Y

¹¹ Womöglich handelte es sich bei den untersuchten Personen in Stouffers Studie ausschließlich um Männer. Die verwendete Sekundärliteratur (Mühleck 2009, Wegener, 1991) macht hierzu keine Angaben.

¹² In diesem Sinne ist Gut soweit als möglich zu verstehen und umschließt sowohl materielle Ressourcen als auch Positionen.

besitzt (besessen hat), (3) Y haben möchte und es (4) aus Sicht der Akteurin auch möglich ist Y in der realen Welt zu besitzen.¹³ (Runciman, 1972, S.10)

Entscheidend ist jeweils der Vergleich mit einer Person oder Gruppe von Personen, wobei unterschieden werden kann zwischen: der Vergleichsgruppe (comparative group), der Mitgliedschaftsgruppe (membership group) und einer normativen Gruppe (normative reference group), also einer Gruppe, aus welcher die (relativ deprivierte) Person ihre Vergleichsmaßstäbe bezieht. (S.12f)

Zwei weitere wichtige Kriterien für den Vergleich sind erstens geteilte Merkmale zwischen der Person und ihrer Vergleichsgruppe und zweitens die Größe der Gruppen. (vgl. S.14 und S.18) Das Gefühl relativer Deprivation wird umso eher auftreten, je größer die Ähnlichkeit mit und die Anzahl an Vergleichspersonen ist, welche über ein begehrtes Gut verfügen.

Zu bewerten gilt jeweils die Zufriedenheit einer Person mit der eigenen Position innerhalb ihrer Mitgliedschaftsgruppe und die Zufriedenheit mit der Stellung der Mitgliedschaftsgruppe innerhalb der Gesellschaft insgesamt. Je nachdem ob sich eine Person in den zwei Vergleichsszenarien zufrieden oder unzufrieden fühlt, führt Runciman für jeden Fall einen Idealtyp an (S.31-34):

- a. Sind Personen in beiden Vergleichsszenarien zufrieden, gehen sie konform mit den bestehenden Verhältnissen.
- b. Sind Personen in beiden Vergleichen unzufrieden, möchten sie sowohl ihre eigene Position als auch die der Gruppe verbessern.
- c. Im Falle von egoistischer Deprivation sind Personen nur bestrebt ihre eigene Person innerhalb ihrer Mitgliedschaftsgruppe zu verbessern.
- d. Fraternalistische Deprivation tritt auf, wenn Personen ausschließlich die Stellung ihrer Gruppe verbessern wollen, mit ihrer eigenen Stellung innerhalb der Mitgliedschaftsgruppe allerdings zufrieden sind.

Relative Deprivation ruft wie andere Formen von Ungerechtigkeit negative Emotionen (Dissonanzen) hervor, in erster Linie Ärger. Menschen versuchen auf unterschiedliche Art die negativen Auswirkungen von Deprivation zu beheben. Je nachdem welche Art der Deprivation vorliegt, bieten sich unterschiedliche Handlungsoptionen an:

Egoistische Deprivation bezieht sich auf die individuelle Situation und kann durch Anstrengungen des Akteures bzw. der Akteurin aufgelöst werden, wobei sowohl bestimmte Verhaltensweisen als auch psychologische Reaktionen (etwa Stresssymptome) denkbar sind. Bei der sogenannten fraternalistischen Deprivation steht die Position der Mitgliedschaftsgruppe im Fokus des Vergleichs und Handlungen beziehen sich demnach in erster Linie auf die gesellschaftliche und politische Ebene, mit der Absicht die Position der eigenen Gruppe in der Gesellschaft zu verbessern. (Mühleck, 2009, S.28f)

Kritik wurde an der relativen Deprivationsforschung in unterschiedlichen Punkten geübt. Mühleck (2009) stellt beispielsweise fest, dass es bis dato keinen einheitlichen Begriff der relativen Deprivation gibt. Außerdem herrschen verschiedene Auffassungen darüber, inwiefern sich der Begriff von Unzufriedenheit abgrenzt und ob und bis zu welchem Grad er subjektive Ungerechtigkeit umschließt. (S.33)

¹³ Crosby (1976, S.85) führt eine fünfte Bedingung an, nämlich dass Akteure sich nicht selbst dafür verantwortlich fühlen dürfen, nicht im Besitz von Y zu sein.

Bezüglich des letzten Punktes schlagen Smith et al. (2012) eine Konkretisierung des Forschungsrahmens vor.

Personen, welche sich in einer Vergleichssituation befinden, in welcher entweder sie selbst oder ihre Mitgliedschaftsgruppe benachteiligt erscheinen, müssen diese Benachteiligung auch tatsächlich als ungerecht empfinden. Ist der letzte Punkt nicht erfüllt, kommt es nicht zur relativen Deprivation im oben beschriebenen Sinne, da Vergleiche allein nicht ausreichen, um die mit diesem Konzept assoziierten negativen Erfahrungen hervorzurufen. Erachtet eine Person Unterschiede im Einkommen als legitim, weil sie beispielsweise mit einer höheren Berufsposition oder ähnlichem in Verbindung gebracht werden, kommt es folglich zu keinen entsprechenden psychischen und/oder sozialen Reaktionen. Für Vergleiche zwischen Gruppen nehmen die AutorInnen außerdem an, dass die Beziehung zwischen den vergleichenden Personen entscheidend für die Art der empfundenen Deprivation ist. Ist eine Person der Vergleichsgruppe beispielsweise ein enger Freund, so ist individuelle (egoistische) Deprivation die wahrscheinlichere Folge, während bei Vergleichen zwischen repräsentativen Personen Deprivation mit größerer Wahrscheinlichkeit auf die Situation der Gruppen bezogen wird. (Smith et al, 2012, S.204f)

Zudem lässt sich zwischen Vergleichen unter Individuen der "ingroup", zwischen Vergleichen von Individuen zu einer "outgroup" und zwischen Vergleichen von Gruppen unterscheiden. Zu beachten ist zusätzlich, dass auch Vergleiche zwischen Zeitpunkten möglich sind und somit nicht zwangsläufig zwei verschiedene Individuen oder Gruppen als Vergleichssubjekte dienen. (S.205f)

Je nachdem welche Art des Vergleiches vorliegt, kommt es wie bei Runciman zu unterschiedlichen Handlungskonsequenzen entweder auf der individuellen oder der kollektiven Ebene.

Unklar bleibt allerdings mit welcher Referenzgruppe sich die Personen vergleichen und wie die Wahl der Referenzgruppe erklärt werden kann. Als schlüssigste Kriterien für eine Vergleichsgruppenwahl gelten der bereits erwähnte Vergleich der Situation der Mehrheit der GruppenmitgliederInnen zur vergleichenden Person und eine auf geteilte Merkmale beruhende Ähnlichkeit zwischen den Gruppen. (Mühleck, 2009, S.33f)

Hierauf wird die Diskussion zur sozialen Identitätstheorie in einem späteren Kapitel eine theoretisch elaborierte Antwort zu geben versuchen. (siehe 2.7.)

Hervorzuheben ist gegenüber den Equity-Ansätzen eine genauere Ausarbeitung der Bedeutung einer Unterscheidung von Vergleichen auf der personalen und gruppalen Ebene. Des Weiteren zeigt sich der Ansatz anschlussfähig gegenüber dem Einbezug qualitativer Unterschiede basierend auf der Beziehungsart. Die Gültigkeit eines Gerechtigkeitsprinzips wird nicht vorweggenommen, Gerechtigkeit erscheint als „Kristallisation“ eines Bewertungsvorgangs der Akteure, wobei der „Aggregatzustand“ der Gesellschaft (beispielsweise Einkommensverhältnisse) ebenso als relevant erscheinen kann wie die Stellung von Akteuren und Akteurinnen in Gruppen und die Stellung der Gesellschaftsgruppen zueinander.

Empirisch lässt sich auf Grundlage einer qualitativen Studie durchgeführt an deutschen Befragten bestätigen, dass Personen ihre materielle Lebenssituation eher mit ihnen selbst ähnlichen Menschen vergleichen. Vor allem Menschen, welche in relativ unsicheren materiellen Verhältnissen leben, vergleichen sich eher mit Menschen aus dem näheren Umfeld oder Menschen, die ihrer Sicht nach schlechter gestellt sind. (Sachweh, 2009, S.263ff)

Smith et al. (2012) unterziehen 210 Studien, die zwischen 1961 und 2010 zur relativen Deprivation publiziert wurden, einer Meta-Analyse. Aus den Ergebnissen der empirischen Arbeit folgern sie, dass die aus theoretischen Annahmen abgeleiteten Faktoren zur Erklärung des Konstrukts der relativen Deprivation und seinen Folgen auf individueller und kollektiver Ebene in manchen

Studien nur wenig beitragen, dass der Effekt allerdings nachweisbar bleibt und sich signifikant verbessert, je besser die theoretischen Annahmen über die Messkonstrukte erfasst werden. (Smith et al, 2012, S.217)

Die AutorInnen folgern, dass für eine aussagekräftige und akkurate Verwendung der Theorie das Messinstrument auf alle Fälle eine eindeutige Vergleichsposition festlegen und empfundene Gefühle (wie die von Ärger oder Groll) erfassen sollte (S.219).

Relative Deprivation kann demnach als erstes theoretisches Verbindungsglied zwischen subjektiver Wahrnehmung und objektiver Lage gelten, welches für die Bewertung von Einkommensverhältnissen bedeutsam ist.

Wegener (1991) testet theoretische Annahmen der Theorie der relativen Deprivation im Rahmen der Gerechtigkeitsforschung auf sozialer Ebene. Ausgangspunkt ist die Feststellung, dass die Mehrheit der Bevölkerungen westlicher Länder ihre materiellen Lebensverhältnisse als gerecht ansieht, obwohl es eindeutige Ungleichheiten etwa innerhalb der Gruppe von Einkommensbezieher*innen gibt. (Wegener, 1991, S.3)

Der Autor stellt vor dem Hintergrund der Sozialstruktur und der politischen Kultur(en) in den Gesellschaften die Frage, warum nur eine Minderheit der Meinung ist, ihr Einkommen sei ungerecht. Welche die Verteilung von Ressourcen steuernde Institutionen sind relevant für die Bildung normativer Einstellungen? Die Hypothese ist, dass psychologische Betrachtungen alleine nicht ausreichen, da sie den sozialen Kontext als gegeben hinnehmen ohne die damit einhergehenden Implikationen zu prüfen. Dieser Kontext ist mit der Bildung von Erwartungshaltungen unmittelbar verbunden. (vgl. S.4f)

Zwei Kontextebenen sind nach Wegener hierbei von Bedeutung: offene, dem freien Markt ähnliche Prozesse, welche jedem gemäß seinem Beitrag eine Belohnung zukommen lassen und geschlossene, politisch motivierte Restriktionen des freien Austausches. Strukturell bedingte Mobilitätsbarrieren dürften demnach zu erhöhtem Ungerechtigkeitsempfinden führen, da die Fähigkeiten und Leistungen der Personen nicht entsprechend belohnt werden bzw. das Marktprinzip, welches auf dem Proportionalitätsprinzip fußt, durch strukturelle Beschränkungen ausgehebelt wird. Wegener greift auf eine spieltheoretische Ausarbeitung der Theorie der relativen Deprivation nach Boudon zurück, welche statt individueller Vergleiche die „objektiven“¹⁴ Situationen von Personen zur Grundlage von erfüllten oder enttäuschten Erwartungshaltungen macht (S.6f).

Die Studie verwendet biografische Daten zu Berufskarrieren von 600 (West-)Deutschen der Kohorten 1943-47 und 1953-57. (S.9)

Getestet werden Einflussfaktoren auf die Bewertung des persönlichen Einkommens, also ob das eigene Berufseinkommen gerecht oder ungerecht ist. Die Ergebnisse bestätigen die Annahmen, dass sowohl die Stellung innerhalb der Berufshierarchie als auch das Ausmaß der Statusveränderungen einen Einfluss auf die Bewertung des eigenen Einkommens ausüben. Personen, welche von einer niederen Statusposition aus ihre Karrieren starten und ihren Status weniger stark als andere verbessern, oder anders ausgedrückt, sich weniger stark verbessern als sie das erwarten durften, bewerten ihr Einkommen signifikant ungerechter als Personen, deren Status sich den Erwartungen gemäß verbesserte. (S.12ff)

¹⁴ Objektiv bedeutet hier, dass die Situation und nicht die jeweiligen Personen oder Gruppen im Fokus des Vergleiches stehen. Die Einschätzung der Situation kann sich je nach Person unterscheiden, folgt aber formalen Regeln, die im Sinne der Nutzenmaximierungsannahme modelliert sind. (vgl. Wegener, 1991, S.6f)

Daraus folgt, dass erstens die theoretischen Überlegungen der relativen Deprivation für Gerechtigkeitsbewertungen bedeutsam sein könnten und zweitens, dass die Annahme der Gruppenvergleiche, welche empirisch schwer prüfbar ist, über im Rahmen der Theorie gut begründete aggregierte Indikatoren (in diesem Fall die relative Mobilität, das heißt die Veränderung vom Berufsstatus relativ zu anderen) substituiert werden kann. Dies macht den Ansatz auch für sozialwissenschaftliche Untersuchungen interessant, welche keine speziellen Aussagen zu psychologischen Prozessen machen.

2.4 Status-Value-Theorie

Eine Gerechtigkeitsbewertung im Sinne der Equity-Theorie setzt einen direkten Vergleich zwischen TauschpartnerInnen voraus. Durch die Annahmen über relative Deprivation lassen sich Gerechtigkeitserwartungen mit der Belohnungssituation von und innerhalb von Gruppen verknüpfen. Was aber zählt als Input und was als Output? Und wie lässt sich die legitime Bevorzugung einer Gruppe gegenüber einer anderen überhaupt erklären? Diese Fragen können nicht ausschließlich innerhalb eines sozialpsychologischen Theorierahmens beantwortet werden. Die Status-Value-Theorie zielt darauf ab, die gewonnenen Grundannahmen auf sozialen Kontext auszuweiten und die Bevorzugung bestimmter Gruppen an Individuen gegenüber anderen zu erklären. Aus den Annahmen des Equity-Ansatzes und der relativen Deprivation müsste man folgern, dass es in Gruppen und Gesellschaften ständig zu Ungerechtigkeitserfahrungen (und abhängig von den Situationsbedingungen) zu Reaktionen und somit Handlungen kommen muss, welche darauf ausgerichtet sind, die (vermutete) empfundene Ungleichheit einzuebnen. So sind materielle Ressourcen wie Einkommen und mehr noch Besitz relativ ungleich verteilt. Warum aber kommt es nicht ständig zu Verteilungskämpfen?

Als Ausgangspunkt könnte man die Frage anfügen, warum denn das Gehalt eigentlich vom Berufsstatus abhängt, obwohl sich die gesetzlich geregelte Arbeitszeit zwischen den Berufsgruppen nicht unterscheidet. Ein Hilfsarbeiter erhält für 160 Arbeitsstunden einen niedrigeren Lohn als eine praktizierende Ärztin. Folglich müsste man davon ausgehen, dass bei gleichen Inputs (Arbeitsstunden) benachteiligte Menschen ständig versuchen, ihre Position zu verbessern, um Gerechtigkeit (aus ihrer Sicht) wieder herzustellen. Die Status-Value-Theorie bietet Ansätze, welche den Einfluss des sozialen Umfelds auf die Genese von Erwartungshaltungen stärker berücksichtigen. Die Bewertung von In- und Outputs durch Individuen setzt einen Verweis auf die Bedeutung dieser In- und Outputs in verschiedenen sozialen Konstellationen voraus. So lässt sich auf Basis der Equity Formel zwar angeben, ob, aber nicht in welchem Ausmaß Ungerechtigkeit besteht, da, so die Kritik der Status-Value-Theorie, hierfür lokale Vergleiche zwischen zwei TauschpartnerInnen nicht ausreichen. (Mühleck, 2009, S.44)

Im Rahmen der Status-Value-Theorie haben sowohl die jeweiligen EmpfängerInnen als auch die zu verteilenden Ressourcen einen spezifischen Statuswert. Der Status leitet sich aus dem sozialen Umfeld ab und wird nicht von den TauschpartnerInnen bestimmt. Die Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen beispielsweise rührt demnach nicht vom direkten Vergleich mit dem Gehalt des Arbeitskollegen, sondern lässt sich in erster Linie auf der Vergleichssituation extern vorgegebener Informationen zurückführen. Der lokale Vergleich von zwei Berufseinkommen wird durch einen referentiellen Vergleich ergänzt, der eine Einschätzung ob der Gerechtigkeit der Einkommen erst ermöglicht. (S.46ff)

Im Status eines Merkmals kommen gewissermaßen verallgemeinerte Erwartungen von und Vorstellungen über eine Akteurin zum Ausdruck, auf die zur Bewertung einer relevanten Handlungssituation zurückgegriffen wird.¹⁵ (vgl. Berger et al, 1998, S.103; vgl. Correl & Ridgeway, 2003, S.31)

Es lassen sich diesbezüglich spezifische von diffusen Statusmerkmalen unterscheiden: erstere beschränken sich auf einen klar abgrenzbaren Bereich, während letztere in einer Vielzahl von Alltagssituationen gedeutet werden können. Geschlecht etwa ist in vielerlei Kontexten ein diffuses Statusmerkmal, welches in verschiedenen Organisationen (Familie, Schule, Verein, Unternehmen, etc.) mit bestimmten Erwartungen verknüpft sein kann, während eine Berufsbezeichnung als Statusmerkmal in der Regel auf einen konkreten Bereich beschränkt bleibt und sich weniger leicht auf nicht spezifisch arbeitsrelevante Situationen übertragen lässt. Statusmerkmale sind nicht gleichzusetzen mit moralischen Urteilen, sondern dienen in zielorientierten Handlungssituationen als Entscheidungshilfe. (vgl. Correl & Ridgeway, 2003, S.32, Berger et al, 1989, S.103f)

Die Status-Value-Theorie stützt sich nach Berger & Hamit sowie Correll & Ridgeway auf fünf Grundannahmen (Berger et al, 1989, S.104f sowie Correll & Ridgeway, 2003, S.33f):

1. Ein Statusmerkmal erfüllt zwei Funktionen: Es dient als Unterscheidungsmerkmal zwischen Individuen und es liefert einem Akteur bzw. einer Akteurin Informationen zur Bildung einer Erwartungshaltung, welche für die Erfüllung einer Aufgabe, eines Zieles subjektiv nützlich erscheint. Diesbezüglich ist es unerheblich ob die Information tatsächlich effizient in Bezug zur Aufgabenerfüllung ist.
2. Erwartungshaltungen orientieren sich auch dann an bestimmten Statusmerkmalen, wenn diese keinen Einfluss auf die Zielverwirklichung haben.
3. Erwartungshaltungen können sich im Laufe der Zeit durch Erfahrungen aus Interaktionen ändern, wodurch auch Statusmerkmale eine neue Bedeutung erhalten können.
4. Statusmerkmale werden auf eine bestimmte Art und Weise zu Erwartungshaltungen aggregiert: Es werden zuerst alle in Bezug auf die Zielerreichung negativen und positiven Merkmale in Bündel zusammengefasst. Dabei spielen zwei Effekte eine Rolle: Ein Effekt der Verminderung tritt auf, wenn mehrere positive Charakteristika kombiniert werden, sodass jedes zusätzliche positive Merkmal eine Erwartungshaltung weniger stark beeinflusst als das vorhergehende. Ein Inkonsistenzeffekt tritt auf, wenn eine positiv gewertete Eigenschaft zusammen mit negativ gewerteten Eigenschaften auftritt: Diese erhält dann gewissermaßen im Kontrast zu negativen Eigenschaften mehr Gewicht als wenn sie allein beobachtbar wäre. Beide Prozesse laufen in der Regel unbewusst ab. (Correll & Ridgeway, 2003, S.33f)
5. Somit ist die relative Statusposition eines Akteurs oder einer Akteurin in einer Gruppe eine direkte, kontinuierliche Funktion der positiven und/oder negativen Erwartungshaltungen in den Augen der anderen GruppenmitgliederInnen.

Punkt 3 weist darauf hin, dass sich ähnlich wie bei Homans bilden aus wiederholten Interaktionserfahrungen Erwartungen bilden. Bei Homans blieb unklar wie In- und Outputs in nicht lokalen Austauschsituationen identifiziert werden konnten, während der Status-Value-Theorie folgend notwendigerweise Statusmerkmale diese Funktion erfüllen.

¹⁵ Berger et al. definieren ein Statuscharakteristika folgendermaßen: „A status characteristic is any characteristic around which expectations and beliefs about actors come to be organized.“ (Berger et al., 1998, S.103)

Würde man etwa das Einkommen als Eigenschaft einer Statusposition verstehen, so ließen sich Ausbildung, Berufserfahrung, Geschlecht, Ethnie, Vorstrafen, etc. als *mögliche* Statusmerkmale bezeichnen. Gleichfalls könnte bei Menschen, welche auf Personen mit entsprechenden Merkmalen treffen eine spezifische Erwartungshaltung in Bezug auf die Einkommenshöhe der Person entstehen.

Den moralischen Maßstab für Statusvergleiche und den damit assoziierten Privilegien beziehen Menschen aus der sogenannten Referenzstruktur. Berger et al. definieren Referenzstruktur wie folgt:

“By the term referential structure we refer to socially validated beliefs that describe how the states of valued characteristics that individuals possess are associated with differences in reward levels.“ (Berger et al, 1998, S.126)

Teil einer Referenzstruktur zur Bewertung einer Verteilung muss zudem eine Vorstellung über „generalisierte andere“ (Wenzel, 1997, S.94) sein. Akteure müssen von individuellen Eigenschaften abstrahieren: So ist beim Vergleich der Einkommen entscheidend, wie hoch das Gehalt einer Referenzkategorie (zum Beispiel Vorstandsvorsitzende allgemein) ausfällt, und nicht wie hoch das Gehalt einer einzelnen Empfängerin ist. (d.h. von Vorstandsvorsitzender der Firma Z).

Ob eine Belohnungsstruktur gerecht ist, entscheidet in einer konkreten Situation der Vergleich der Merkmale von Personen (zum Beispiel: Beruf) und deren Belohnungen (zum Beispiel: Gehalt) mit den Statuswerten der Merkmale von generalisierten anderen in der Referenzstruktur.

Wichtig ist, dass die Merkmale der Person (z.B: Beruf) und des Ergebnis der Verteilung (z.B. Gehalt) in ihrer Ausprägung übereinstimmen. Inkonsistente Statusmerkmale erschweren die Bildung einer Referenzstruktur, d.h. eine Referenzstruktur muss möglichst ausbalanciert (dissonanzfrei) sein. Die Einordnung und Wertung dieser Merkmale aus Sicht der Individuen bildet die moralische Basis von beobachtbaren Ungleichheiten. Je nachdem wie viele positive oder negative Statusmerkmale eine Person auf sich vereint, bildet sich ein entsprechender sozialer Status innerhalb einer Gesellschaft, wobei auch hier wie bereits im Sinne eines „Grenznutzens“ angenommen wird, dass jedes zusätzliche Statusmerkmal der gleichen Ausrichtung den Status der Person weniger stark erhöht als das vorhergehende (vgl. Wenzel, 1997, S.95f).

Da der Status einer Person mit ihren Merkmalen (z.B. Beruf) verknüpft ist, kann eine andere Person mit denselben Merkmalen denselben Statuswert haben, d.h. ihr kommt beispielsweise dieselbe Erwartung bezüglich eines Gehalts zu, ohne dass dies auf irgendeine tatsächliche Verteilungssituation (Einkommensverhältnisse innerhalb einer Gesellschaft) bezogen sein müsste.

Änderungen des Statuswertes erfolgen schließlich entweder über neue externe Information (beispielsweise Informationen über Gehälter aus den Medien) oder über wiederholte Erfahrungen aus realen Distributionsprozessen der beteiligten Personen. (Berger et al, 1998, S.103ff)

Die zentrale Annahme lautet nun, dass in einem lokalen Tauschverhältnis Ungleichheiten beobachtet werden können, Ungerechtigkeit aber nur dann damit assoziiert wird, wenn die entsprechenden Statusmerkmale dies rechtfertigen. Konkreter: Zwar können Statusmerkmale als "Inputs" im Sinne der Equity-Theorie gedeutet werden, der Inhalt dieser Inputs lässt sich allerdings nicht im lokalen Tauschverhältnis bestimmen sondern verweist auf einen gesellschaftlichen Deutungskontext. Das höhere Gehalt des Kollegen ist nicht ungerecht, wenn dieser bereits längere Zeit bei dem Unternehmen angestellt ist, sofern man das Kriterium der Dauer der Unternehmenszugehörigkeit als relevantes Merkmal für den Einkommensstatus erachtet.

Die Ursachen von sozialer Ungerechtigkeit sind in erster Linie somit nicht *lokal* zu orten, etwa im direkten Vergleich von In- und Output der Vergleichspersonen (siehe Equity-Theorie), sondern

entstehen *referentiell*, aus dem Vergleich mit generalisierten Referenzgruppen. Erst unter Berücksichtigung der referentiellen Dimension lässt sich das als legitim erachtete Einkommen von Personen bestimmen. (vgl. Mühleck, 2009, S47f)

Da es mehrere Referenzstrukturen geben kann, lässt sich kritisch hinterfragen, wie denn nun die Wahl einer Referenzstruktur bestimmbar ist, oder: Wann wählen Personen welche Referenz für einen Vergleich? (vgl. S.50)

Wie Vertreter der Status-Value-Theorie (Correll & Ridgeway 2003, Berger et al 1998) es nahe legen, erscheint es mir am plausibelsten, dass Personen die Art der Statusmerkmale (z.B. Berufe, Einkommen) und deren aggregierte Statuswerte¹⁶ miteinander vergleichen und ihre Urteile bezüglich der Gerechtigkeit einer Verteilung davon abhängig machen, wie sehr sich die BelohnungsempfängerInnen in ihren Statusmerkmalen ähneln. Kann keine Ähnlichkeit zwischen den Merkmalen festgestellt werden oder ist der Statuswert zu inkonsistent (weil etwa widersprüchliche Statusmerkmale zusammen auftreten), kann unter Umständen gar kein Urteil gefällt werden, d.h. es bildet sich kein Gerechtigkeitskriterium und psychische als auch soziale Folgen der Ungleichheit bleiben aus.

Das Ausbleiben eines Gerechtigkeitsempfindens ist wiederum von legitimer Ungleichheit zu unterscheiden: bei als legitim empfundener Ungleichheit kommt es zu keinem Ungerechtigkeitsempfinden, weil die Höhe der Belohnungen mit den Statusmerkmalen der Empfänger übereinstimmen. So deutet das Fehlen von Ungerechtigkeitsempfindungen entweder auf Konformität gegenüber den gesellschaftlichen Verhältnissen hin, oder aber ist Ausdruck einer Art gesellschaftlicher Anomie. (vgl. Wenzel, 1997, S.93)

Die Erklärung liegt aus Sicht der Status-Value-Theorie im letzteren Fall darin, dass aufgrund inkonsistenter Statuswerte keine Statusposition ermittelt, und somit kein Maßstab zur Bewertung gefunden werden kann. Je nachdem ob das Ausbleiben von Gerechtigkeitssurteilen psychische oder soziale Ursachen hat, muss eine erfolgreiche Änderung dieses Zustands (d.h. das Zustandekommen eines Gerechtigkeitssurteils) am Individuum oder an gesellschaftlichen Verhältnissen ausgerichtet werden. So ist es denkbar, dass Personen es aus unterschiedlichen persönlichen, individuellen Gründen vorziehen, keine Position zu beziehen.¹⁷ Fehlen hingegen soziale Erfahrungen, die zum Ausbilden von Gerechtigkeitssurteilen in einer konkreten Situation erforderlich sind vollständig, können nur Veränderungen auf der sozialen und kollektiven Ebene einen Beurteilungsprozess induzieren.

2.5 Bewertung sozialer Ungleichheit: Die Justice Evaluation Theory

Jasso (1977, 1978, 1980) schließt direkt an Überlegungen der Austauschtheorien und der Status-Value-Theorie an. In ihren frühen Arbeiten arbeitet sie eine allgemeine Gerechtigkeitstheorie aus,

¹⁶ In Bezug auf diese Arbeit liegt beispielsweise nur ein Statusmerkmal, nämlich der Beruf, zur Bewertung vor. Gäbe es noch ein zweites, etwa Alter mit kontinuierlichen Ausprägungen (1, 2, ...), wäre ein aggregiertes Statusmerkmal eine Verknüpfung beider: jüngere Vorstandsvorsitzende bis 49 Jahre < ältere Vorstandsvorsitzende ab 50 Jahre = $\text{Einkommen}_{JV} < \text{Einkommen}_{AV}$

¹⁷ Etwa weil sie sich im Bewertungsprozess beim Vergleich mit ihrem eigenen Status selbst auf eine Art benachteiligt fühlen könnten. In diesem Fall scheinen auf einzelne Individuen bezogene Maßnahmen, falls angedacht, erfolgsversprechender.

deren Basis sie in den darauffolgenden Studien beständig zu festigen versucht. Zuerst widmet sie sich der Frage nach der Bestimmung von Ungerechtigkeit. Mit Blick auf die zeitgenössische Literatur beschreibt Jasso Ungerechtigkeit als eine zumindest ordinal geordnete Dimension, d.h. es gibt so etwas wie mehr und weniger ungerechte Situationen und sie geht davon aus, dass Gerechtigkeit und Ungerechtigkeit entscheidende Faktoren sind, die soziales Handeln beeinflussen. Als theoretische Ausgangspunkte dienen ihr Erkenntnisse aus den Austauschtheorien, welche vom aristotelischen Proportionalitätsprinzip ausgehen und welche sie um Aspekte der Status-Value-Theorie erweitert. So vergleichen Personen bei Jasso nicht direkt die Investitionen mit den Belohnungen, sondern die Belohnung, die einem Akteur zukommt, mit einem subjektiv gerechten Wert. Je nachdem in welchem Ausmaß die Höhe der wahrgenommenen Belohnung mit der subjektiv gerechten Belohnung übereinstimmt, wird die Belohnungssituation als gerecht oder ungerecht bewertet.

Dies entspricht dem Prinzip nach bereits Homans Überlegungen eines Vergleich zwischen Investitionen und Belohnungen zweier Akteurinnen, ersetzt allerdings den direkten Vergleich zweier Akteure mit einem Vergleich zweier Belohnungen, (einmal der realen und einmal der subjektiv gerechten), durch einen Vergleich von tatsächlich erhaltenen und subjektiv gewollten Belohnungen einer einzigen Akteurin. In diesem Sinne ist die Investition ein impliziter Faktor des subjektiv gerechten Wertes.

Subjektiv gerechte Werte sind nicht beliebig, sondern stimmen mit den Annahmen über gerechte Entlohnungen in einem sozialen Aggregat überein. Jasso definiert ein soziales Aggregat anfangs relativ umfassend:

„This is any physical or conceptual aggregate of humans who are mutually aware of each other and of the aggregate they form.“ (Jasso, 1980, S.5)

Jasso schränkt die Definition in der Folge ein, erstens indem sie einen Konsens über den Wert von Ressourcen (etwa Einkommen) zwischen MitgliederInnen in sozialen Aggregaten voraussetzt. Demnach könnte man soziale Aggregate entlang dem Wert trennen, welchen die einzelnen MitgliederInnen den Geldeinheiten zukommen lassen. Diese Überlegung ist insofern folgenreich, da ein Geldbetrag nicht für jede Person denselben individuellen Wert haben muss: 100\$ stellen für eine geringe Einkommensbezieherin unter Umständen einen anderen individuellen Nutzen dar als für einen hohen Einkommensbezieher.

Zweitens fügt sie eine weitere Annahme hinzu, wonach die subjektiv gerechten Werte innerhalb eines sozialen Aggregats nahe dem Mittelwert einer in diesem Aggregat verteilten Ressource (etwa Einkommen) liegen (S.9f sowie S.28). Die Höhe eines Einkommens beispielsweise, welche innerhalb eines sozialen Aggregats als gerecht angesehen wird, bestimmt sich somit über das mittlere Einkommen innerhalb des Aggregats.

Mithilfe der „justice evaluation“ Funktion (S.3) lässt sich im Gegensatz zu ihren theoretischen Vorgängern neben der Art (d.h. positiver oder negativer) Ungerechtigkeit auch eine Maßzahl für die Höhe der Ungerechtigkeit finden. Da die „justice evaluation function“ (JEF) ein zentrales Element in Jassos Studien darstellt, soll hier etwas näher auf selbige eingegangen werden.

Die Art der JEF leitet Jasso aus einer in den 1970er Jahren durchgeführten Vignettenstudie ab (siehe Jasso & Rossi, 1977, S.641ff). Hierzu plottet sie die vorgegebenen aktuellen Einkommen (als Mittel-, Median-, und Modalwerte) in den Vignetten auf die durch die Vignetten erhobenen Angaben der Befragten zur Gerechtigkeit eben jener Einkommen. Durch anschließendes Logarithmieren der angegebenen und erhobenen Werte stellt sich eine lineare Beziehung zwischen

den vorgegebenen Einkommenswerten und den Gerechtigkeitsbewertungen ein. (Jasso, 1978, S.1408)

Da die Plots noch implizit alle Informationen über die Faktoren, welche die Gerechtigkeitsbewertungen beeinflussen, enthalten, formt Jasso diese im Term der „gerechten Einkommen“ zusammen, d.h. des Wertes, der sich unter Berücksichtigung aller Faktoren wie Geschlecht, Beruf, etc.¹⁸ der in den Vignetten zu bewertenden Einkommensbezieher ergibt. Dies mündet schließlich in der formalen Darstellung des Wertungsprozesses (justice evaluation) als Abstraktion der logarithmierten aktuellen von den logarithmierten gerechten Einkommen:

$$\text{Justice Evaluation} = \ln(\text{actual earnings}) - \ln(\text{just earnings}) = \ln\left(\frac{\text{actual earnings}}{\text{just earnings}}\right)$$

(Jasso, 1978, S.1411)

Jasso hält diese Form auch zur Beschreibung der kognitiven Vorgänge in den einzelnen Individuen für geeignet: Gerechtigkeit stellt sich dann ein, wenn Personen genau den subjektiven Wert der gerechten Einkommen erhalten. Abweichungen von Gerechtigkeit folgen einem relativen und keinem absoluten Verhältnis zwischen aktuellem und gerechtem Einkommen. (S.1414)

Jassos Argumentation folgend, stellt eine Gerechtigkeitsbewertung wie sie von Akteuren ausgedrückt wird, letztlich keine rein kognitive Größe mehr dar, sondern enthält bereits eine emotional-moralische Komponente. (vgl. Jasso, 1980, S.6) Dies wird in der JEF berücksichtigt, wenn nämlich Unterbelohnung, also ein geringeres aktuelles als gerechtes Einkommen, durch die logarithmierte Form stärker gewertet wird als Überbelohnung. Zur Veranschaulichung anhand obigen Beispiels eines Berufseinkommens:

Gerechtigkeit stellt sich dann ein, wenn das aktuelle gleich dem gerechten Einkommen ist, also $\ln(1700/1700)=0$; ein Beispiel für Unterbezahlung wäre: $\ln(1500/1700)=-0.13$; und für Überbezahlung: $\ln(1900/1700)=0.11$ Obwohl in beiden Fällen die absolute Differenz zwischen in beiden Fällen 200 ist, wird Unterbelohnung im Zuge der Gerechtigkeitsevaluation mit einem absoluten Wert von 0.13 stärker gewertet als Überbelohnung mit einem absoluten Wert von 0.11. Diese Werte ergeben allerdings nur im Handlungszusammenhang Sinn. Einer stärkeren Gewichtung von Unterbelohnung gegenüber Überbelohnung liegen Annahmen zugrunde, wonach Ärger stärkere Dissonanzen hervorruft als Schuld oder Scham und Akteure aus diesem Grund ein größeres Interesse haben, Ungerechtigkeit durch soziales Handeln oder psychische Reaktionen zu beheben.

Die Einschätzung, dass „overreward“ anders als „underreward“ gewertet wird, findet in empirischen Arbeiten Bestätigung. Wegener und Steinmann (1995) zeigen, dass ein Gefühl von Unterbezahlung im Vergleich zu Überbezahlung einen größeren Einfluss auf ein als gerecht empfundenes Einkommen hat. Daraus schließen sie, dass Bedarf, etwa um die Bedürfnisse von Angehörigen stillen zu können, in Westdeutschland eine bedeutende Rolle bei der Bestimmung eines gerechten Einkommens spielt. (Wegener und Steinmann, 1995, S.169)

Jasso beschreibt das Verhältnis des Vergleiches von Belohnungen zum eigentlichen Gerechtigkeitsbewertungsprozess folgendermaßen:

“These properties of the justice evaluation function may be summarized by saying that the geometric progression of the ratio of actual earnings to just earnings produces an arithmetic progression in the corresponding sequence of *justice evaluation scores* and that the common

¹⁸ Oder aller Input-Variablen im Sinne der Equity-Theorie.

difference in the sequence of justice scores is the logarithm of the common ratio of the geometric progression.” (Jasso, 1978, S.1415, Hervorhebung in kursiv durch den Autor)

Dies bedeutet, dass multiple Vergrößerungen des Verhältnisses von aktuellem zu gerechtem Einkommen additive Veränderungen in den (psychischen) Gerechtigkeitsbewertungen bewirken. Anders ausgedrückt: Das Verhältnis von aktuellen zu gerechten Einkommen lässt sich Jasso zufolge mithilfe des natürlichen Logarithmus in Gerechtigkeitswerte (justice scores) übersetzen.

Es ist hilfreich, sich die Entstehung von Statusmerkmalen als Teil der Status Value Theorie nochmals vor Augen zu führen. Eine Grundannahme war, dass statusbezogene Erwartungshaltungen erfahrungsabhängig sind, und nur solange als stabile Entitäten aufgefasst werden können, wie sie mit den ihnen zugrunde liegenden Statusmerkmalen, den beobachteten Belohnungen und den Interaktionen zwischen Akteuren übereinstimmen. (vgl. Correll & Ridgeway, 2003, S.31)

Im Rahmen der Status-Value-Theorie sind Gerechtigkeitsbewertungen eher innerhalb eines dynamischen Modells zu verorten, in dem sich Parameter wie ein Statusmerkmal "Beitrag" (etwa in Form von Arbeitszeit) und die Bedeutung von "Belohnung" (etwa als Gehalt) ständig ändern können. Entsprechend könnte sich die qualitative Auffassung einer Quantität ändern: Wie erwähnt muss Geld beispielsweise nicht für jeden denselben Wert haben. 100€ können für einen Lehrling einen vergleichsweise höheren Wert haben als für eine Großaktionärin.

Dementsprechend gewagt ist aus meiner Sicht der Sprung von tatsächlichem Einkommen in Form von Geldeinheiten zu psychischen, mentalen Gerechtigkeitsbewertungsprozessen.

Zudem gilt es zu berücksichtigen, dass die justice evaluation function (JEF) erstens aus aggregierten Daten und zweitens aus einer einzigen Vignettenstudie, durchgeführt im US-amerikanischen Baltimore abgeleitet wird. (siehe etwa Jasso & Rossi, 1977, S.642) Die Wahrscheinlichkeit für Verzerrungen durch die Auswahlseinheiten und die Vernachlässigung von Individualdaten kann die Erklärungskraft des Modells in anderen Populationen beeinträchtigen, sofern die Beobachtungen nicht tatsächlich auf psycho-sozialen "Gesetzmäßigkeiten" beruhen.

Der Kritik an Jassos Konzept lässt sich entgegenen, dass Jassos Annahmen im Kontext psychologischer Forschung zur Reiz- und Reaktionsstärke nach S.S. Stevens stehen. Demnach kann angenommen werden, dass die „Einstellungsintensitäten dem psychologischen Potenzgesetz folgen.“ (Wegener, 1998, S.9) Dies bedeutet, dass zwischen der Reizstärke, also etwa dem Ausmaß an Ungleichheit zwischen zwei Einkommen, und der Reaktion, also dem Ungerechtigkeitsempfinden, tatsächlich eine logarithmische Beziehung besteht. Gegen diesen Forschungszweig werden ähnliche Argumente eingebracht, wie sie auch gegen die JEF vorgebracht werden können, etwa dass Stevens Resultate aus aggregierten Daten abgeleitet werden und individuelle Unterschiede vernachlässigt, die nicht in jedem Fall für eine solche Potenzbeziehung sprechen würden. (vgl. Green & Luce, 1974, S.295)

Fraglich ist zudem, ob eine Sichtweise, die Gerechtigkeitsbewertungsprozesse als im Prinzip von der physischen und psychischen Verfassung allgemein determiniert annimmt, nicht die sozialen Aspekte, die in den Bewertungsprozess einfließen könnten, vernachlässigt. Wenn sich verschiedene Prinzipien von Gerechtigkeit ausmachen lassen (Deutsch, 1987) und diese teilweise im Rahmen der Sozialisation erlernt werden, wie Almås et al (2010) zeigen, so vermute ich, dass die Bildung von Gerechtigkeitsurteilen entscheidend vom sozialen Kontext abhängt und nicht in jedem Fall durch eine (logarithmische) Beziehung zwischen einer aktuellen und einer erwartbaren Belohnung beschrieben werden kann. (vgl. Eriksson, 2012)

Zumindest das Problem individuell unterschiedlicher Bewertungsprozesse lässt sich aber auch durch theoretische Erweiterungen lösen, ohne das sozialpsychologische Fundament aufgeben zu

müssen (Jasso & Wegener, 1997). Beispielsweise könnte man im Sinne eines Reiz-Reaktions-Schemas argumentieren, es gäbe eine Art „Reizsensibilität“, die individuell variieren kann. Aufschluss über die Plausibilität der Grundannahme hingegen, dass Gerechtigkeitsbewertungen allgemein definierbaren Gesetzmäßigkeiten folgen, können meines Erachtens nur psychologische Experimente liefern. Sofern ich dies richtig beurteile, wird diese Grundannahme bei Jasso in Folge nicht weiter hinterfragt, sondern fungiert als Basis für weitere theoretische Ableitungen.

Die ursprüngliche JEF wurde von Jasso und Wegener (1997) um die zusätzlichen Komponenten des „framing“, der Wahrnehmung (perception), der Zurückhaltung (disclosure) und der Ausdrucksstärke (expressiveness) bereichert.

Die JEF wird hierzu in zwei Komponenten zerlegt, eine zur Beschreibung der Wahrnehmung bzw. Empfindung von Ungerechtigkeit und eine zur Beschreibung des Ausdrucks von Ungerechtigkeit. Somit lässt sich zwischen der tatsächlichen Einkommenssituation und der wahrgenommenen Einkommenssituation sowie der gerecht empfundenen und der als gerecht angegebenen (oder geäußerten) Einkommenssituation unterscheiden. (Jasso & Wegener, 1997, S.395)

Das Framing und die Wahrnehmung von Ungerechtigkeit zielen darauf ab, die Empfindung von Ungerechtigkeit genauer zu bestimmen. Framing bezieht sich auf die Art einer verteilten Ressource als etwas, das Personen haben oder aber vermeiden wollen: Menschen streben nach einem Mehr an positiven Ressourcen und einem Weniger an negativen Ressourcen. Die Wahrnehmung der aktuellen Belohnungssituation kann zudem verzerrt sein, d.h. vom tatsächlichen Wert abweichen, etwa wenn Personen die Einkommen anderer als größer oder kleiner als ihre tatsächlichen Einkommen einschätzen. (S.407f)

Auf der anderen Seite könnte soziale Erwünschtheit dazu führen, dass der als gerecht angegebene Belohnungswert vom tatsächlichen als gerecht empfundenen Belohnungswert abweicht. Schließlich kann die Ausdrucksstärke der empfundenen Ungerechtigkeit in Abhängigkeit von der Persönlichkeit der Akteure variieren. (S.408)

Sowohl die Ausdrucksstärke als auch das Framing lassen sich zur Signaturkonstante zusammenführen, welche als (positive oder negative) Konstante in die JEF integriert wird.

Davon zu unterscheiden ist nun die Wahrnehmungsfunktion. Diese leitet sich aus dem Potenzgesetz nach Stevens ab, wonach eine Reaktion auf einen physischen Stimulus (beispielsweise Helligkeit oder Lautstärke) einer mathematisch beschreibbaren Gesetzmäßigkeit folgt. Wegener und Jasso wenden dieses Konzept auf soziale Stimuli an, sodass die als wahrgenommen angegebene Belohnungssituation in einer formal beschreibbaren Beziehung zur tatsächlichen Belohnungssituation steht. Um aus der objektiven auf die angegebene Belohnungssituation oder umgekehrt schließen zu können, sind nun aber Informationen über weitere Variablen nötig, die das Ausmaß der Abweichung von den objektiven Belohnungssituationen quantifizieren. (S.413)

Die klassische Justice Evaluation Function:

$$\text{justice evaluation} = \ln \left(\frac{\text{actual share}}{\text{just share}} \right) \text{ (Jasso, 1980, S.3):}$$

Erweiterte Justice Evaluation Function

$$\text{Justice evaluation} = [\text{signum}(\theta)] \ln \left(\frac{\text{actual reward}}{\text{just reward}} \right) \text{ (Jasso \& Wegener, 1997, S.410):}$$

Die Einführung der zusätzlichen Terme entkräftet etwas die vorgebrachte Kritik an Jassos Modell, da es nun erlaubt, zwischen individuell unterschiedlichen JEFs zu unterscheiden: Zwar werden die Grundannahmen über die kognitiven Prozesse beibehalten bzw. um weitere psychologische Modelle ergänzt, die tatsächliche Berechnung von gerechten Belohnungen ist aber weitaus offener und anpassungsfähiger in Bezug auf individuelle Unterschiede, sodass ein und dieselbe Ungleichheit zwischen wahrgenommener und gerechter Belohnung intersubjektiv nicht zwangsläufig zur selben Ungerechtigkeitsäußerung führen muss. Der Nachteil ist, dass zusätzliche Variablen erhoben werden müssen, was in der Form vermutlich nur Vignetten-Designs sinnvoll erscheint (vgl. Jasso & Milgrom, 2008).¹⁹

2.6 Verteilungsgerechtigkeitstheorie und „justice indices“

Neben Aussagen zum Prozess der Belohnungsbewertung versucht Jasso (1983) Gerechtigkeit auf der Mikroebene mit Gerechtigkeit auf der Makroebene zu verbinden, sodass beispielsweise neben der Höhe individueller Einkommen auch Verteilungseinstellungen berücksichtigt werden können. In Auseinandersetzung mit den Konzeptionen wie sie von Berger und MitarbeiterInnen und Homans vorgeschlagen wurden, stellt Jasso die Beziehung zwischen den gerechten individuellen Belohnungen und einer gerechten Verteilung der Belohnungen formal dar. Demnach lässt sich für alle Fälle, in denen die Verteilung nicht zufällig sondern nach bestimmten, belohnungsrelevanten Kriterien erfolgt, eine formale Verbindung zwischen den individuell gerechten Belohnungen und der jeweiligen Verteilung angeben. (Jasso, 1983, S.191) Theoretisch heißt das, dass sich aus den Informationen zu zwei der drei folgenden Variablen, (1) der Belohnungsfunktion („just reward function“), (2) den verteilten belohnungsrelevanten Kriterien (etwa Statuswerten) und (3) der Verteilung der Belohnungen, jeweils die dritte ableiten lässt.

Der „just reward“ leitet sich direkt aus der Referenzstruktur ab und die Art der Funktion des „just rewards“ schränkt sich Jasso folgend durch die von Berger und MitarbeiterInnen angegebenen Charakteristiken einer Referenzstruktur (einheitlich, differenziert) so ein, dass sie mithilfe mathematischer Modelle beschreibbar wird. (Jasso, 1983, S.188).

Wichtig ist hierbei, dass in der Belohnungsfunktion einem bestimmten belohnungsrelevanten Merkmal (etwa Schulbildung in Jahren) genau ein Belohnungswert (etwa Einkommen) zukommt, d.h. es sich um eine streng monotone Funktion handelt (S. 187).

Wenn eine bestimmte Belohnungsfunktion gegeben ist, lässt sich nach Jasso eine Einkommensverteilung beispielsweise durch die Verteilung der belohnungsrelevanten Merkmale (Schulbildung, Berufsstatus, etc.) beschreiben. (vgl. S. 192)

Die empirische Herausforderung auf der Mikroebene besteht darin, herauszufinden, wie viel ein Merkmal, wie beispielsweise der Bildungsabschluss, über die Belohnungsfunktion zum Einkommen beiträgt. Hat man anschließend auf der Makroebene die Art der Verteilungen aller belohnungsrelevanten Kriterien erfasst, lässt sich eine gerechte Einkommensverteilung angeben. Auf diese Weise wird die Qualität eines für das Einkommen relevanten Merkmals (also wie viel ein Merkmal zu einem Einkommen beiträgt) mit dessen Verteilung in einer Bevölkerung in Verbindung gesetzt, sodass sich eine gerechte Einkommensverteilung erstellen lässt. Zu beachten gilt, dass Jasso

¹⁹ Wie lässt sich beispielsweise die Ausdrucksstärke empfundener Ungerechtigkeit in einer Umfrage messen?

hier nicht ein normatives Konzept erarbeitet, sondern eine allgemeine soziale Gesetzmäßigkeit beschreiben möchte. Dieser Ansicht folgend sind auch die tatsächlichen beobachteten Einkommensverteilungen ein Ergebnis von individuellen Bewertungsprozessen und der Verteilung von Statusmerkmalen. Veränderungen in den Verteilungen von Belohnungen können somit über Veränderungen dieser beiden Faktoren erklärt werden.

Dennoch muss Gerechtigkeit auf der Mikroebene (etwa in Bezug auf die individuelle Situation) nicht zwangsläufig auch Gerechtigkeit auf der Makroebene miteinschließen, da die Einkommen in Bezug auf die belohnungsrelevanten Kriterien zwar gerecht sein können, die ungleiche Verteilung dieser Kriterien allerdings zu Ungerechtigkeit auf der Verteilungsebene führt. Beispielsweise könnte eine bestehende Zuordnung der Einkommenshöhe nach Bildungsabschluss von jedem Gesellschaftsmitglied als gerecht empfunden werden, die Einkommensverteilung hingegen dennoch als ungerecht, da nur eine Minderheit über die relevanten Bildungsabschlüsse verfügt. (vgl. S.195)

Kritisch einwenden könnte man an dieser Stelle, inwiefern man real tatsächlich annehmen kann, dass individuelle Gerechtigkeitsbewertungen zu entsprechenden Verteilungen führen, und ob an dieser Stelle nicht dynamische Entwicklung auch zwischen Akteurinnen vernachlässigt werden. Welche Rolle etwa spielen erstens kollektive Akteure (der Staat, Gewerkschaften, etc.), zweitens Personen, welche entscheidende Positionen in Organisationen und Institutionen besetzen, sowie drittens deren Verhältnis untereinander und zu den übrigen Bevölkerungsteilen? Der Versuch, gesellschaftlichen Verteilungsmechanismen mit individuellen Bewertungsprozessen in Verbindung zu bringen erscheint dennoch lohnenswert, zumal Jasso ein abstraktes Konzept erarbeitet, in dessen Rahmen verschiedene Gerechtigkeitskonzeptionen²⁰ eingebettet werden können.

In einem späteren Artikel aus dem Jahr 1999 erstellt Jasso sogenannte Gerechtigkeitsindices („justice indexes“), mithilfe derer sich Vergleiche bezüglich der Ungerechtigkeit in unterschiedlichen Gesellschaften machen lassen. (Jasso, 1999)

Da der deskriptiv methodische Teil der Arbeit beide Indices verwendet, sollen sie hier kurz erläutert werden. Um Aussagen von Ungerechtigkeit auf der aggregierten Ebene zu ermöglichen, müssen nach Jasso folgende Punkte berücksichtigt werden:

- Die Beobachter, deren Gerechtigkeits Einstellungen untersucht werden. (Jasso, 1999, S. 135)
- Die Situation welche bewertet wird: um welche Ressource es sich handelt und ob diese Ressource negativ oder positiv ist (S.135)
- Die Personen, deren Situation bewertet wird. Handelt es sich um die Beobachter oder Befragten selbst, spricht Jasso von reflexiven Gerechtigkeitsbewertungen. Bewerten Akteure die Situation anderer, spricht sie von nicht-reflexiven Gerechtigkeitsbewertungen. (S.135f)
- Die Messung der Gerechtigkeitsbewertungen. Jasso bedient sich der JEF in ihrer abgewandelten Form, d.h. sie inkludiert die Signaturkonstante, welche deklariert, ob es sich um eine negative oder positive Ressource handelt und wie stark die Gerechtigkeitsbewertungen jeweils ausgedrückt werden. (S.137ff)
- Die Berücksichtigung von Unter- oder Überbelohnung. Je nachdem ob das Ziel die Darstellung des gesamten Ausmaßes an Ungerechtigkeit oder die Art der Ungerechtigkeit ist, lassen sich zwei unterschiedliche Indices erstellen. (S.142)
- Die Aggregation der Gerechtigkeitsbewertungen. Durch die Aggregation der individuellen JEF und ausgedrückt als ein Verteilungsmaß wie beispielsweise des arithmetischen Mittels,

²⁰ Insbesondere etwa die erwähnten Prinzipien Verdienst, Bedarf und Gleichheit, siehe Miller, 2008.

erhält man Auskunft über die Art der kollektiven Ungerechtigkeit, etwa Unter- oder Überbelohnung innerhalb eines Kollektivs. (S.142f)

Jasso erstellt zwei Gerechtigkeitsindices. Der Justice Index 1 (JI1) bildet eine aggregierte Maßzahl (etwa den Mittelwert) aller individuellen JEFs. Der Justice Index 2 (JI2) bildet den mittleren Absolutwert aller Abweichungen vom gerechten Wert, d.h. sowohl Unter- als auch Überbelohnung werden in einem Maß zusammengefasst. Der JI2 eignet sich besonders für die Darstellung des gesamten Ausmaßes an Ungerechtigkeit in einer Gesellschaft. (S.142)

$$JI1 = E \left[\ln\left(\frac{A}{C}\right) \right] \quad JI2 = E \left[\left| \ln\left(\frac{A}{C}\right) \right| \right] \text{ (Jasso, 1999, S.146)}$$

Auf eine Alternative zu Jassos Gerechtigkeitskonzeption soll kurz eingegangen werden. Markovsky (1985) führt zur Lösung des Problems, inwiefern Personen jegliche Ungleichheit als Ungerechtigkeit wahrnehmen einen „justice indifference“ Parameter (JIN) ein. Dieser wird bestimmt durch drei Faktoren (siehe Markovsky, 1985, S.828):

1. Dem Ausmaß in welchem sich eine urteilende/bewertende Person mit einer anderen identifiziert.
2. Dem Ausmaß in dem eine gegebene Referenz als valide erachtet wird
3. Die Qualität und Verlässlichkeit von Belohnungs- und Investitionsinformationen

Formal gelöst wird dies anschließend durch die Einführung der JIN als logarithmische Basis, d.h. die Basis des Logarithmus ist keine beliebige Konstante (beispielsweise e) wie bei Jasso, sondern leitet sich aus den theoretischen Annahmen über die Höhe von JIN ab und beeinflusst die Steigung (also das Ausmaß an Ungerechtigkeitsempfinden) in den Gerechtigkeitsevaluationen. Je höher der JIN, desto geringer fällt das Ungerechtigkeitsempfinden aus. (Markovsky, 1985, S.828)

Markovsky findet in seiner Studie Hinweise auf die Gültigkeit der ersten der oben erwähnten Annahmen, wo verstärkte Identifikation mit einer Gruppe zu höheren Ungerechtigkeitsbewertungen bei ungleicher Gruppenbelohnung führt. Die Annahmen 2 und 3 gehen implizit in die Versuchsanordnung ein und müssen als konstant angenommen werden. (S.836)

Der Unterschied zwischen den Gerechtigkeitsbewertungsfunktionen Jassos und Markovskys ist neben der formalen Darstellung somit auch ein theoretischer. Die Basis der Funktion bleibt bei Jasso unverändert und wird nur durch weitere Parameter wie der Signaturkonstante abgeändert, welche sich auf die Ausdrucksstärke bezieht. Markovskys Konzept der Indifferenz hingegen scheint implizit den realen Fall beschreibbar zu machen, in dem eine Person keine Ungerechtigkeit *empfindet*.²¹ Diese Möglichkeit generell im Rahmen einer theoretischen Konzeption einzubeziehen scheint mir durchaus angebracht, da, wie in Kapitel 2.4. diskutiert, Ungleichheit zum einen legitim erscheinen kann, zum anderen sich jeglichen Bewertungsmöglichkeiten entziehen könnte.

Je nachdem, ob eine bewertende Person sich mit der zu wertenden Person oder Gruppe identifiziert, ob eine valide Referenzstruktur zur Verfügung steht und wie verlässlich Informationen über eine Belohnungssituation eingeschätzt werden, vergrößert oder verkleinert sich bei Markovsky (1985) die Indifferenz gegenüber der Ungleichheit in der Belohnungssituation. Die Erhebung der relevanten Informationen zur Bestimmung des JIN gestaltet sich bei Markovsky allerdings keinesfalls leichter als bei Jasso (1997), und scheint auf Kleingruppenexperimente ausgerichtet zu

²¹ Man beachte, dass Jassos Signaturkonstante die Ausdrucksstärke von Ungerechtigkeit, nicht die subjektive Empfindung an sich bestimmt.

sein. Andererseits erscheint es weniger voraussetzungsvoll auf theoretischer Ebene, da keine psychosozialen Gesetzmäßigkeiten formuliert werden müssen.

Arbeiten zur Status-Value-Theorie als auch zur Gerechtigkeitsbewertung erarbeiten ihre Konzepte in einem allgemeinen Rahmen. Es fehlt ein weiterer Schritt, um die entstandene Lücke zwischen Individuen, Gruppen und Gesellschaften in Bezug auf eine gerechte Ressourcenverteilung zu schließen. Warum sollten Arbeiterinnen oder Ärzte überhaupt Meinungen zur Ressourcenverteilung haben? Zur Beantwortung dieser Frage soll ein teils soziales, teils psychologisches Element näher betrachtet werden: die soziale Identität.

2.7 Gerechtigkeit und soziale Identität

Theorien der sozialen Identität und insbesondere die Selbstkategorisierungstheorie geben Aufschluss über die mögliche Orientierung von Individuen an bestimmten sozialen Referenzen. Ein Vorteil dieser Theorien ist es, dass sie aus Ergebnissen standardisierter Untersuchungen (Experimenten) abgeleitet wurden und genauere Aussagen bezüglich sozialpsychologischer Vorgänge liefern. Ausgangspunkt sind die Studien zum intergruppalen Verhalten von Muzafer Sherif und MitarbeiterInnen. Die Theorie intergruppalen Verhaltens besagt kurz und vereinfacht ausgedrückt, dass Interaktionen zwischen Menschen aus zwei unterschiedlichen Gruppen durch das Ausmaß bestimmt werden, mit dem sich diese Menschen jeweils mit ihrer Gruppe identifizieren. Die Erklärung der Art der Beziehung zwischen Akteuren, deren Einstellungen und Verhalten, muss neben der individuellen demnach eine überindividuelle, soziale Ebene mit einschließen. Je nach Ausmaß der Identifikation mit einer Gruppe und dem Verhältnis der Gruppen zueinander bestimmen sich die Handlungen und Einstellungen der Akteure untereinander. Im Falle von konkurrierenden Gruppenzielen in den Gruppen werden diese eher dazu tendieren, in Wettbewerb miteinander zu treten, die jeweils anderen GruppenmitgliederInnen ab- und die eigenen aufzuwerten. Sind beide Gruppen zur Erreichung eines Zieles jeweils auf die Hilfe der anderen angewiesen, ist hingegen Kooperation die wahrscheinlichere Folge. (Mummendey & Otten, 2002, S.96f)

Dem diesen Überlegungen anschließenden Minimalgruppen-Paradigma nach Tajfel und MitarbeiterInnen zufolge sind Gruppenziele noch nicht einmal notwendig, um eine Favorisierung von MitgliederInnen der eigenen Gruppe gegenüber MitgliederInnen anderer Gruppen zu bewirken. Die Eigengruppenbevorzugung wird nämlich auch dann beobachtet, wenn Versuchsteilnehmer nicht miteinander interagieren, die GruppenmitgliederInnen völlig anonym sind, die Zuteilung in Gruppen vollkommen willkürlich und zufällig geschieht und individuelle Gewinnerwartungen ausgeschlossen werden können, aber Handeln weiterhin bedeutsam und effektiv bleibt. In einer Reihe von Versuchen konnte zudem beobachtet werden, dass VersuchsteilnehmerInnen in Verteilungssituationen so handelten, dass sie nicht wie erwartet den Gewinn der eigenen Gruppe, sondern die Differenz zwischen der eigenen und der Fremdgruppe maximierten, sodass das Resultat für die eigene Gruppe möglichst positiv, für die Fremdgruppe hingegen möglichst negativ ausfiel. (Mummendey & Otten, 2002, S.98f und S.120f)

Die empirischen Beobachtungen regten eine Erweiterung des von Sharif begründeten Theorierahmens an, indem noch das Verhältnis der Gruppen zueinander (etwa in einem Wettkampf) als entscheidend für die Abwertung der Fremdgruppe angesehen wurde.

Die soziale Identitätstheorie nach Tajfel und Turner besagt, dass Personen ihr Selbstbild aus charakteristisch individuellen Merkmalen und aus (in Gruppen geteilten) sozialen Merkmalen beziehen. Individuelle und soziale Identität bilden zwei Extrempunkte eines Kontinuums. Ob in Handlungssituationen jeweils eine individuelle Identität oder eine soziale Identität im Vordergrund steht, hängt von der Art der Beziehung zwischen den Akteuren ab. In einer Freundschaftsbeziehung kommt der individuellen Identität eine bedeutendere Rolle zu, während in beruflichen Beziehungen (etwa zwischen Abteilungen eines Unternehmens) eher die soziale Identität handlungsbestimmend ist. Kommt es zu Vergleichen, sei es zwischen Gruppen oder Individuen, ist es im Interesse der jeweiligen Akteure, das eigene Selbstbild, welches sich aus individuellen als auch sozialen Identitäten projiziert, möglichst positiv erscheinen zu lassen. Distinktion von anderen (bzw. Fremdgruppen) ist unter bestimmten Voraussetzungen²² eine Möglichkeit, den eigenen Selbstwert relativ zu anderen zu erhöhen. (Mummendey & Otten, 2002, S.100)

George H. Meads Konzept des „me“, „I“ und „self“ ist vergleichsweise ähnlich aufgebaut: auch hier erhält ein Individuum erst eine Identität (self) unter Berücksichtigung der Positionen anderer zum Individuum selbst bzw. durch das „sich-hineinversetzen“ in andere. Das „me“ resultiert aus den verarbeiteten Erfahrungen der Reaktionen anderer auf die eigene Person, es ist sozusagen das „Fremdbild“ des Selbst, wenngleich es als Selbstbild aufgefasst wird. Dieser Prozess lässt sich leicht nachvollziehen, wenn man von einer Identität ausgeht, die sowohl individuell als auch sozial ist und in der die Beobachtungen relevanter anderer immer auch ein Stück weit zu Selbstbeobachtungen werden. (vgl. Abels, 2010, S.33)

Demgegenüber ist das „I“ die spontane und triebhafte Quelle von Verhaltensimpulsen und bringt dadurch neue, d.h. nicht durch die Struktur der Situation und des Selbst vorgeformte, Handlungsimpulse ins Spiel. (S.34)

Während das „I“ körperlichen Impulsen entspringt, sind „me“ und „self“ entscheidend vom sozialen Umfeld geprägt. Das „self“ ist letztlich die erfolgreiche Verknüpfung der verschiedenen „me“ zu einem Selbstkonzept, wodurch sich die eigene, historisch gewachsene Selbstidentität bildet. (vgl. S.36)

Bei Mead ist die soziale Identitätsbildung ein konstruktiver Prozess, der stark vom individuellen Interpretationsvermögen abhängt. Die soziale Identitätstheorie nach Tajfel und MitarbeiterInnen und vor allem die Selbstkategorisierungstheorie nach Turner hingegen versuchen eher allgemeine, abstraktere Regeln der Identitätsbildung herauszuarbeiten. Dies lässt sich beispielsweise daran erkennen, dass kreative oder spontane Aspekte der Identität (bei Mead das „I“) eher ausgeblendet oder zumindest vernachlässigt werden.

Die Soziale Identität nach Tajfel und MitarbeiterInnen entsteht durch Hervorhebung der in der Gruppe geteilten Merkmale, während individuelle Aspekte in denen sich die GruppenmitgliederInnen unterscheiden, ausgeblendet oder abgeschwächt werden, was zu einer Art Stereotypbildung der zugeschriebenen Merkmale sowohl der Eigen- als auch der Fremdgruppe führt. Dieser Prozess schließt auch die eigene Person, das eigene Selbstkonzept mit ein, d.h. durch die Verlagerung hin zur sozialen Identität kommt es zu einer Art „Depersonalisierung“ des Selbst: man empfindet sich mehr als Teil der Gruppe und weniger als einzelnes Individuum. (vgl. Fischer et al., 2013, S.122)

²² Die Voraussetzungen sind, dass Individuen sich mit ihrer Gruppe identifizieren, die Eigen- und Fremdgruppe sich anhand relevanter Merkmalsausprägungen vergleichen lassen und Individuen eine bestimmte Vergleichsgruppe festlegen. ((Mummendey & Otten, 2002, S.101)

Stereotype sind in diesem Sinne nicht eine Art verzerrte Wahrnehmung der Realität, vielmehr verschaffen sie dem Akteur über die Akzentuierung²³ bestimmter Merkmale erst soziale Bedeutung, beispielsweise indem sie die Handlungssituation gemäß den jeweiligen Zielvorstellungen und Absichten vorstrukturieren (vgl. Wenzel, 1997, S.127f).

Was aber, wenn ein Vergleich das positive Selbstbild gefährdet weil er nachteilig ausfällt?

Fällt beispielsweise der Vergleich zwischen dem durchschnittlichen Einkommen in zwei Unternehmen zu eigenen Ungunsten aus, sind aus Sicht der benachteiligten Individuen eine Reihe von Strategien denkbar. So könnte auf individueller Ebene eine alternative Vergleichsdimension gefunden werden, auf der die eigene Gruppe besser abschneidet (weniger Arbeitszeit), die Vergleichsdimension umgedeutet werden („ehrliche Arbeit bringt weniger ein“), oder die Vergleichsgruppe geändert werden (Gehalt ist im Branchenvergleich trotzdem überdurchschnittlich). Handlungsoptionen auf der sozialen Ebene wären der Gruppenwechsel (Mobilität) oder sozialer Wandel durch Wettbewerb. (vgl. Mummendey & Otten, 2002, S.102)

Welche Strategie jeweils gewählt wird hängt von den vorgefundenen Umständen und der persönlichen Strategie ab, soll an dieser Stelle aber nicht weiter vertieft werden, da sie in erster Linie für die Handlungen, nicht aber Dispositionen der Akteure relevant sind.

Soziale Identität in diesem Sinne ist die innere, emotional-verankerte Selbstdefinition über soziale Beziehungen, die aus inklusiven oder exklusiven Interaktionspraktiken mit anderen Menschen entstehen (vgl. Fischer et al., 2013, S.123).

Da es sich um einen wechselseitig wirksamen Prozess zwischen dem Selbst und sozialen Akteuren handelt, ist die soziale Identität gewissermaßen ein Gemeinschaftskonstrukt.

Gruppen und Personen stehen für soziale Vergleiche nun eine Reihe von Merkmalsdimensionen zur Verfügung, deren Wahl teilweise durch das Individuum bzw. die Gruppe, und teilweise durch die Situation bestimmt wird. Wie bestimmt sich nun, welche Merkmale für den Vergleich bestimmt werden, ob Gruppen oder Individuen bzw. welche Gruppen verglichen werden und welche Strategie (individuell – sozial) verfolgt wird?

Auf diese Fragen versucht die Selbstkategorisierungstheorie nach John C. Turner Antworten zu geben. Dazu soll der oben begonnene Gedankengang fortgesetzt werden. Identität setzt sich aus individuellen und sozialen Aspekten zusammen, aber wie genau konstituiert sich nun ein bestimmtes Selbstbild?

Die Kategorisierung des Selbst (individuell und sozial) gelingt durch die Homogenisierung und die Abgrenzung von Stimuli auf drei Haupt-Abstraktionsebenen: der des Individuums (Ich), der sozialen Gruppe (Wir) und der Spezies (man/Mensch). (Mummendey & Otten, 2002, S.105, Wenzel, 1997, S.124)

Die Einordnung relevanter Stimuli, anhand derer die Kategorisierung erfolgt, bestimmt sich in einer spezifischen Situation über das sogenannte Meta-Kontrast Prinzip, welches kurz und vereinfacht ausgesprochen, als abstrakter Mechanismus verstanden werden kann, der Stimuli nach ihrer Ähnlichkeit in Kategorien, d.h. Bündel von Stimuli, zusammenfasst, sodass sich eine geschichtete Ordnung von Kategorien entlang der erwähnten Abstraktionsebenen konstituiert.²⁴

²³ Akzentuierung bedeutet einen Prozess der Kategorienbildung über soziale Erfahrung als auch eine Zuschreibung einer sozialen Entität zu einer Kategorie, und beschreibt somit eine Art Rückkopplungsprozess (Wenzel, S.1997, S.126).

²⁴ Für eine konkretere Erläuterung des Meta-Kontrast-Prinzips siehe Wenzel, 1997, S.125.

Als Beispiel: In einem Betrieb tragen alle ArbeiterInnen blaue Arbeitsmäntel, alle Angestellten Hemd und Krawatte. Aufgrund der „Ähnlichkeit“ der Kleidung kann eine Gruppe von Mitarbeitern anschließend nach ArbeiterInnen und Angestellten unterschieden werden. Die Kleidung wird so zu einer Vergleichskategorie, innerhalb derer zwischen den Statusgruppen unterschieden werden kann. Mit Ausnahme der Kategorisierung, die unmittelbar auf die Sinnerfahrung zurückgeht (Einteilung der Wahrnehmung in äußere Objekte, Geräusche, Gerüche, etc. und innere Gefühle, Impulse und ähnlichem) spielt vor allem bei der Einschätzung von ähnlichen und unähnlichen sozialen Stimuli immer auch die symbolische Bedeutung selbiger eine Rolle. Um dies verständlicher zu machen, sei kurz auf die Sozialtheorie Pierre Bourdieus verwiesen. Zur Erklärung der Verbindung zwischen gesellschaftlicher Struktur und dem einzelnen Akteur, nimmt er einen unbewusst ablaufenden Prozess (Doxa) an, der dazu führt, dass bestimmte Elemente der Lebenswelt als objektiv, natürlich erscheinen und sich der bewussten Reflexion entziehen (Müller, 1997, S.257). Um welche Elemente es sich dabei im genauen handelt, ist von der Lebenserfahrung der Individuen abhängig, sie lassen sich aber in den oben beschriebenen Kategorisierungsprozess eingliedern. Um obiges Beispiel aufzugreifen: Würde die Arbeitskleidung aus welchen Gründen auch immer ihre symbolische Bedeutung als Distinktionsmittel verlieren, würde auch der Maßstab für Ähnlichkeit und Unähnlichkeit im Vergleich der Kleidung und bezogen auf eine inklusivere Kategorie (Belegschaft) abhanden kommen: Wenn alle beliebig gekleidet zur Arbeit erscheinen, lässt sich an der Kleidung kein Maßstab zur Kategorienbildung mehr finden, um optisch zwischen Angestellten und Arbeiterschaft zu unterscheiden.

Welche Kategorie in einer Handlungssituation bedeutsam wird, ist von den Zielvorstellungen der Person, ihrem Erfahrungswissen, einem Vergleichsprozess zu potentiell anderen Kategorien und den sozial bedingten Normen und Kulturvorstellungen abhängig.²⁵ (Wenzel, 1997, S.128)

Bei Parsons findet sich eine ähnliche Struktur in Bezug auf Handlungen, wobei er in Handlungssituationen zwischen dem Zweck („ends“) und den von der Akteurin nicht kontrollierbaren Situationsbedingungen sowie den kontrollierbaren (vielleicht passender: wählbaren) Mitteln unterscheidet. (Parsons, 1968, S.45f)

Der Unterschied ist, dass die Salienz einer Kategorie nicht eine bestimmte Handlung determiniert. Sie kann aber als Element eines Bewertungsprozesses aufgefasst werden, der zu weiteren Handlungen auf sozialer Ebene führt.

Die Handlungssituation wird hierdurch nicht determiniert, die Salienz einer Kategorie vermittelt zwar Bedeutung über eine soziale Situation, die Handlung selbst kann wiederum in einen weiteren sozialen Rahmen (d.h. Beziehungen zwischen Akteuren und Gruppen) und persönlichen Strategien (etwa Nutzenmaximierung) eingebettet sein. Man könnte auch argumentieren, dass soziale Handlungen extrinsischen und intrinsischen Motiven folgen. Übernimmt man Peter Blaus Annahmen, dass Akteure neben dem individuellen Nutzen einer Handlung auch deren positive Bewertung durch andere soziale Akteure suchen (vgl. Müller, 1997, S.71), lässt sich dies im Rahmen der sozialen Identitätstheorie so deuten, dass Menschen zum Zwecke der Aufrechterhaltung eines positiven Selbstbildes in bestimmten Situationen auf die Anerkennung und Bestätigung anderer Interaktionspartner angewiesen sind.

Entscheidend ist nun, dass eine Kategorisierung auch ein Abstraktionsniveau festlegt: Um obiges Beispiel aufzugreifen: Die unterschiedliche Kleidung zwischen Arbeitern und Angestellten in einem

²⁵ Zwischen diesen Faktoren (Verfügbarkeit, normativer und komparativer Fit) wird eine multiplikative Beziehung vermutet. (S.Wenzel, 1997, S.128f)

Unternehmen macht die Abgrenzung beider Gruppen wahrscheinlicher, d.h. sie bildet einen Vergleichsrahmen aus, der beispielsweise statt der Zugehörigkeit zur Gesamtbelegschaft die jeweilige Statusposition betont²⁶.

Auf die Gesellschaftsebene umgelegt bedeutet dies, dass, je stärker die sozial verfügbaren Symbole und die materiellen Bedingungen eine Teilung in bestimmte soziale Schichten oder Klassen sinnvoll erscheinen lassen, desto eher werden sich Personen an diesen „Kategorien“ orientieren, desto eher können sie soziale Identifikationen anregen. Gleichzeitig müssen bestimmte Klassenmerkmale individuell und sozial als solche akzeptiert werden. Einkommen ist nur dann ein relevantes Merkmal anhand dessen sich gesellschaftliche Gruppen unterscheiden lassen, wenn diese Distinktion individuell und sozial legitim erscheint.

Unterstellt man nach Asch Menschen eine Tendenz, sich in ihren Meinungen an Personen zu orientieren, die einem selbst ähnlich sind (Wenzel, 1997, S.134) als auch wie bei Blau ein Bedürfnis nach sozialer Anerkennung (Müller, 1997, S.71) und wie bei Bourdieu ein Wunsch nach sozialer Distinktion, bilden sich individuelle Meinungen und Wertvorstellungen aus der subjektiven Zugehörigkeit zu einer Gruppe, deren inneren Konsistenz und Übereinstimmung und deren Position zu anderen Gruppen in einem Gesellschaftsgefüge.

Nach ausführlicher Diskussion der sozial-psychologischen Theorieansätze, lässt sich die weitere Analyse nun spezifizieren:

Angenommen wird erstens ein (individueller und sozialer) Wertmaßstab, welcher Einkommensdispositionen von Personen bestimmt. Dieser setzt eine soziale Identität im umfassenden, die Gesellschaft umspannenden Sinn voraus.²⁷ Ein Aspekt dieser Identität betrifft das Verhältnis von GesellschaftsmitgliederInnen untereinander, genauer: die Verteilung von gesellschaftlich relevanten Ressourcen auf StatusinhaberInnen. Diese können als „GruppenmitgliederInnen“ aufgefasst werden, welche sich wiederum fortlaufend von der Kollektivebene bis hinunter zur Ebene der einzelnen Individuen in ähnlichere und unähnlichere unterteilen lassen. Auf diese Weise grenzen sich einzelne Statuspositionen von anderen ab. Menschen mögen diesbezüglich keine eindeutige Vorstellung von (einer hierarchisch, nicht-hierarchisch, differenzierten, etc.) geordneten Gesellschaftsstruktur besitzen. Die Annahme lautet zweitens aber, dass sie aufgrund ihrer Lebensverhältnisse bewusst oder/und unbewusst bestimmte Vorstellungen und Einstellungen ausbilden, die sich wiederum in ihrer Ausprägung nach relevanten gesellschaftlichen Gruppen unterscheiden lassen. Gesucht sind also die sozialen Faktoren, welche den Wertmaßstab bezüglich der Verteilung relevanter Ressourcen auf Statuspositionen beeinflussen. In Bezug auf diese Arbeit lassen sich aber spezifische Angaben machen: in Folge einer Kategorisierung und Bewertung von Einkommensverhältnissen greifen Individuen auf solche Elemente der Lebenswelt zurück, die typisch für Statusbewertungsprozesse sind und sich meiner These folgend, je nach der sozialen Position von Personen im Gesellschaftsgefüge unterscheiden. Die Bewertung der Einkommen kann somit als synthetischer Prozess zwischen bewussten Überlegungen und der unbewussten Anwendung von sozialstrukturell vermittelten Deutungsmustern verstanden werden.

²⁶ Arbeitskleidung erfüllt auch eine Funktion im Bezug zur jeweiligen Tätigkeit.

²⁷ In diesem Sinne könnte man eventuell den „gerechte-Welt-Glauben“ (Dalbert, 1999) als Ausdruck einer positiven sozialen Identität auf Gesellschaftsebene bezeichnen.

Aus beiden Perspektiven, sowohl der sozialen Kategorisierung als auch in den Ansätzen zur Verteilungsgerechtigkeit stellt der soziale Vergleich ein grundlegendes Konzept dar. Insbesondere im Rahmen der Tauschtheorien kommt dem Vergleich (von In- und Outputs etwa) zentrale Bedeutung zu, da es nur über die Bezugnahme auf andere soziale Entitäten Sinn macht, von Gerechtigkeit zu sprechen.

Unter Bezugnahme auf die Selbstkategorisierungstheorie werden die Grundlagen des Vergleichsprozesses durch eine Kategorisierung von Stimuli geschaffen, wobei sowohl psychische als auch soziale Reize gleichermaßen als relevant angesehen werden.

Die theoretischen Überlegungen führen zu der Annahme, dass Exklusion, Inklusion und Mobilität entscheidend von den kategorischen Vorstellungen abhängen, mit denen Individuen operieren. Gleichzeitig ist der Einbezug von Statusmerkmalen in Bewertungsprozesse selbst bestimmt durch das Verhältnis von Gruppen zueinander.

Auf das Konzept dieser Arbeit zugeschnitten, lässt sich nun angeben, wer für eine zu verteilende Ressource als Empfänger in Frage kommt. In Bezug auf die Gerechtigkeit von Berufseinkommen ist die Menge an Menschen, die einer Empfängergruppe zugeordnet werden kann, relativ klar umschrieben: generell alle Berufstätigen in Abgrenzung zu Nicht-Berufstätigen wie Schüler, Pensionisten, Erwerbslosen, etc. Innerhalb dieser für das Verteilungsproblem in Frage kommenden Gruppe lässt sich wiederum annehmen, dass je eher die Individuen (bezüglich der die Gruppe konstituierenden Merkmale) als gleich aufgefasst werden, desto eher wird eine Gleichverteilung der Ressourcen erfolgen.

Zudem treffen Menschen, so die Annahme, Entscheidungen nie vollkommen „individualistisch“, was sich zum einen über vermittelte Moralvorstellungen erklären ließe, der hier vertretenen Ansicht nach in erster Linie aber aus wechselseitig erschaffenen sozialen Identitäten und habituell bedingten Strategien resultiert. Moral, ebenso wie Eigennutzen verschleiern demnach ein Bündel mehr oder weniger stark legitimer, d.h. konsensuell vertretbarer Strategien, welche von Gruppen im Wettstreit über begehrte soziale Ressourcen verfolgt werden. Derartige Einstellungen sind dem historischen Wandel unterworfen und hängen aus Sicht des Individuums entscheidend von dessen Vorwissen und den sozialen Bedingungen ab, wobei an dieser Stelle bereits auf die Diskussion von sozialer Gerechtigkeit auf gesellschaftlicher Ebene vorgegriffen wurde.

2.8 Soziale Gerechtigkeit und Gesellschaft

Auf Ebene der Gruppen ist zur qualitativen Bestimmung von sozialer Identität neben Zeit und Raum Heterogenität und Homogenität der Gruppenmitglieder sowie deren Interaktionen mit anderen Gruppen bedeutsam.

Auf Gesellschaftsebene kommen übergeordnete Phänomene zum Tragen, die sich aus dem Interaktionsmuster zwischen Gruppen ergeben und die Verteilung von Ressourcen und den zuvor berücksichtigten individuellen Aspekten sein können. Ein Beispiel hierfür wäre die Rechtsordnung und die Prestigeordnung (Kreckel, 2004), wobei letztere in geringerem Maße institutionalisiert, d.h. dauerhaft gefestigt ist. Die Wirkung dieser Strukturen auf die soziale Identität dürfte mittelbarer Natur sein, und beeinflusst in erster Linie die Entstehung kollektiver Akteure, deren innere Ordnung wiederum nicht determiniert, aber in einigen Aspekten vor allem in Bezug auf die Rechtsordnung,

aber auch die Sozialpolitik (etwa bezüglich der Arbeitszeit, Arbeitslosenversicherung, etc.) entscheidend festgelegt wird.

In Auseinandersetzung mit sozialer Gerechtigkeit aus soziologischer Sicht lassen sich je nach Theorierichtung unterschiedliche Annahmen treffen. Generell nimmt Gerechtigkeit als Wertvorstellung und Norm in struktur-funktionalistischen Ansätzen eine prominentere Stellung ein, so etwa bei Durkheim und Parsons. Bei Marx und Weber hingegen ist soziale Gerechtigkeit weniger ein gesellschaftsübergreifendes (soziales) Prinzip an sich als vielmehr ein gruppenbezogener Wertmaßstab.

Bei Durkheim erfüllt soziale Gerechtigkeit eine stabilitätserhaltende Funktion in der Gesellschaft. Dies in erster Linie deshalb, weil Menschen ohne regulierende Ordnung dem Eigennutzen Vorrang einräumen: ohne soziale Ordnung wird der Egoismus zum handlungsleitenden Motiv, was zerstörerische Auswirkungen auf das menschliche Leben hätte. Normen und Werte schränken demnach egoistisches Handeln ein, und sichern auf diese Weise das relativ konfliktfreie Zusammenleben der Menschen. Die Moral stellt aber nicht nur eine Alternative in Handlungssituationen im Sinne von entweder „egoistisch“ oder „moralisch“ dar, vielmehr fordert sie die Einhaltung von Rechten und Pflichten im Hinblick auf das Gemeinwohl. Im Handlungsvollzug bedeutet dies Verzicht auf aus individueller Sicht möglicherweise lohnenderen Handlungen. Aus dieser Perspektive zeigt sich eine Spaltung zwischen Individuum und Gesellschaft: die Aufrechterhaltung gesellschaftlicher Ordnung erfordert vom Menschen Selbstverzicht und die Einhaltung moralischer Prinzipien muss demnach solange über Zwangsmechanismen sichergestellt werden, bis deren Einhaltung vollständig in „Fleisch und Blut“ übergegangen sind. Des Weiteren lässt sich zwischen moralischen und normativen Handlungen trennen: Durch den Vollzug moralischer Handlungen erleben Menschen individuell ebenfalls eine Erfüllung, weil sie etwas Gutes tun. Wenn Gutes (oder wertvolles) Handeln mit gesellschaftlich positiv sanktioniertem (d.h. normativ richtigem) Handeln übereinstimmt, werden auch gesellschaftliche Zwangsmechanismen überflüssig, da jedes Gesellschaftsmitglied aus eigenem Antrieb heraus den Fortbestand der Gesellschaft sichert. (Liebig, 1997, S.32-41)

Im Hinblick auf reale Gesellschaftsverhältnisse ist es allerdings denkbar, dass einzelnen Gruppen eigene Wert- und Moralvorstellungen ausbilden, sodass sich, über alle Bevölkerungsteile betrachtet, unter Umständen die normativen Strukturen nie mit individuellen Wertvorstellungen decken können. Genau genommen lassen sich in modernen Gesellschaften jeweils Tendenzen, die sich als Konvergenz als auch als Divergenz in den Wertvorstellungen beschreiben lassen, ausmachen. Diese können dahingehend interpretiert werden, dass moderne Gesellschaften in Bezug auf individuelle Wertvorstellungen sowohl die Bildung von Kategorien der Einheitlichkeit und Inklusion als auch die Bildung von Kategorien der Unübersichtlichkeit und Exklusion bewirken. (vgl. Inglehart & Welzel, 2005, S.19)

Zudem ist es denkbar, dass in Gesellschaften vorübergehend ein anomischer Zustand entsteht, weil individuelle Moralvorstellungen nicht mehr mit den normativ gegebenen übereinstimmen. Aus Sicht der Individuen können soziale Phänomene nicht nur als ungerecht erscheinen, sie können sich in diesem Fall ganz dem Spektrum eines Gerechtigkeitsurteils entziehen, da es keine normativen Anhaltspunkte für moralische Werturteile mehr gibt. Auf diese Weise kommt es zum völligen Fehlen von Gerechtigkeitsstandards. Dieser Zustand ist bei Durkheim allerdings vorübergehender Natur, bis sich entweder die Vorstellungen der Individuen den normativen Bedingungen anpassen, oder sich neue gesellschaftliche Strukturen bilden. (Liebig, S.37-41)

Der Ansatz Durkheims wurde von Parsons weiterentwickelt. In seiner Theorie tritt soziale Ungleichheit auch in gerechten Gesellschaften auf. Es kommt erst dann zu Spannungen, wenn die faktischen nicht mit den normativen Verteilungsprinzipien übereinstimmen. Nach Parsons ist es die Kultur, welche die Stabilität einer Gesellschaft garantiert und die Integration der Menschen ins Sozialsystem bewirkt. (Rytina, 1986, S.128; Joas & Knöbl, 2004 S.95 und S.118) Durch die Bedeutung, die Kultur bei Parsons einnimmt, sind es nicht Differenzen zwischen Individuum und Gesellschaft, welche von Fragen der Gerechtigkeit berührt werden, sondern Differenzen zwischen kultureller Legitimation und funktionaler Rechtfertigung, die je nach Gesellschaftsordnung variieren können. (Liebig, 1997, S.64)

Kulturelle Werte folgen nach Parsons in modernen Gesellschaften den Idealen von Freiheit und Gleichheit. Jegliche Verteilungsordnung, die von diesen kulturellen Wertvorstellungen abweicht, verlangt nach einer Rechtfertigung, nach Gründen, warum nicht alle Gesellschaftsmitglieder gleich behandelt werden. Institutionen erfüllen nun den Zweck, die in jeder Gesellschaft beobachtbaren Statusunterschiede zu legitimieren, indem sie eine Gleichheit an Chancen auf die begrenzt verfügbaren, hierarchisch gegliederten Positionen in einer Gesellschaft garantieren. Unter Einhaltung kollektiv geteilter Normen sollte es jedem Gesellschaftsmitglied prinzipiell möglich sein, eine höhere Statusposition zu erreichen. Sozial gerecht ist eine Gesellschaft bei Parsons dann, wenn Positionen auf Basis von Chancengleichheit und dem Ausmaß individueller Beiträge zum Gesellschaftssystem verteilt werden, d.h. die fähigsten Leute die anspruchsvollsten Positionen innehaben. Chancengleichheit und Verdienstprinzip sind dabei aufeinander bezogen. Dies bedeutet: Chancengleichheit bedingt Ungleichheit in individuellen Leistungen, da Menschen unterschiedlich produktiv sind; Leistung wiederum ist nur dann ein legitimes Vergleichskriterium, wenn es auf der Gleichheit in den Zugangschancen beruht. (S.59ff)

Daraus folgt, dass Ungleichheit bis zu einem gewissen Grad erwünscht ist, da unterschiedliche Leistungen (hier gemessen am Beitrag zum Gesamtsystem) unterschiedlich entlohnt werden (vgl. S.60). Die Frage, die sich diesen Überlegungen anschließt ist, ob nicht jede einigermaßen dauerhafte Gesellschaft die von Parsons postulierten Erfordernisse in Bezug auf soziale Gerechtigkeit erfüllt. Im Prinzip könnte jede Variante einer Verteilungsordnung, solange sie die faktische Ordnung kulturell legitimiert und funktional einigermaßen sinnvoll ist, als gerecht erachtet werden. Nationale Unterschiede in den Gerechtigkeitsbewertungen sind dann Ausdruck der in spezifischen nationalen Gesellschaftssystemen kultivierten Wertvorstellungen. In diesem Zusammenhang ist auch zu fragen, ob von gesellschaftsübergreifenden Verteilungsnormen gesprochen werden kann oder ob sich diese nach sozialen Gruppen und Situationen (sozio-ökonomische Bedingungen, etc.) unterscheiden.

An dieser Stelle ist der Vorschlag Liebig & Wegeners (1995) erwähnenswert, die zwischen umfassenderen und spezifischeren Gerechtigkeitsvorstellungen unterscheiden. Demnach bilden sich primäre Ideologien aus gesellschaftsgruppenübergreifenden Werten, die im Laufe eines historischen Prozesses entstanden sind. Sie beruhen in erster Linie auf Normen, welche von einem Großteil der Gesellschaftsmitglieder geteilt werden. Sekundäre Ideologien hingegen sind nur für eine bestimmte soziale Gruppe relevant und entstehen aus rationalen Erwägungen, d.h. sie können als Ausdruck von Gruppeninteressen verstanden werden. (Liebig & Wegener, 1995, S.268f)

Das Ideologiekonzept Liebig & Wegeners ist allerdings in einem konflikttheoretischen Rahmen verortet. Dieser geht auf Marx zurück, der Ideologien eine herrschaftsstützende Funktion unterstellte. So sind auch Fragen sozialer Gerechtigkeit und Gerechtigkeit generell Teil eines Bestrebens, der im Zeitverlauf jeweils herrschenden Klasse die bestehenden materiellen

Verhältnisse zu legitimieren. Da sich die Produktionsverhältnisse im Laufe der Geschichte wandelten, änderten sich auch die jeweiligen Vorstellungen von Gerechtigkeit. In der kommunistischen Gesellschaft schließlich ist soziale Gerechtigkeit überflüssig, da gerechte Verhältnisse mit dem Ausgleich aller Interessen hergestellt sind, und es keiner ideologischen Rechtfertigung mehr bedarf. (Liebig, 1997, S.44)

Die Idealisierung von Gerechtigkeit als von materiellen Bedingungen unabhängiges Prinzip verschleiert nach Marx diesen Zusammenhang. Soziale Gerechtigkeit zum Prinzip einer Verteilung (z.B. des Lohns) zu machen, heißt somit, die zugrundeliegenden ökonomischen Verhältnisse zu verschleiern. Jede wirksame Veränderung der kapitalistischen Struktur muss nach Marx an einer Umgestaltung der Produktionsverhältnisse ansetzen. Gerechtigkeit abstrahiert von bestehenden Verhältnissen und bildet eine Ideologie der gerechten Verteilung, welche letztlich diese bestehenden Verhältnisse legitimiert. (S.42f)

Betrachtet man in diesem Sinne die Produktionsverhältnisse etwa anhand der Aufteilung des Verkaufspreises eines Gutes zwischen ArbeiterInnen und KapitalistInnen, folgt diese einer marktwirtschaftlichen Logik, die innerhalb dieses Rahmens nicht ungerecht sein *kann*. Denn die Arbeiterin erhält stets dies, was ihre Arbeitskraft aufgrund der Marktverhältnisse wert ist, während die Auszahlung eines Mehrwerts an den Kapitalisten eine Folge der Produktionsweise, aufbauend auf der ertragsfähigen Nutzung von Kapital ist. (S.44)

Demnach kritisiert Marx den Kapitalismus (vorwiegend) nicht aufgrund moralischer Überzeugungen bzw. einer eigenen "marxistisch" oder "kommunistisch" begründeten, normativen Position. Vielmehr versucht er, die dem Kapitalismus inhärenten Widersprüche herauszuarbeiten. Hierzu verweist er auf das Konzept des Äquivalententausches, wonach Arbeit und Güter von jeweils gleichem Wert getauscht werden. Die Äquivalenz der Tauschgeschäfte liegt dabei der kapitalistischen Produktionsweise normativ zugrunde, ist also eine Bedingung für das Funktionieren des Systems, soll allerdings der Vorstellung nach auch langfristig durch das Marktsystem selbst die tatsächlichen Resultate der Tauschakte am Markt bestimmen. (Wildt, 1986, S.152)

Marx übernimmt für eine Güter produzierende Gesellschaft die Locke'sche These, dass Eigentum nur durch Arbeit oder Tausch angeeignet werden kann. Genauer gesagt wird etwas nur zu jemandes Eigentum indem man seine Arbeitskraft investiert, da selbst im Tauschgeschäft die Arbeitskraft, welche zur Verfügbarmachung der jeweiligen Waren benötigt wurde, gehandelt wird. (S.168ff)

Ein Lohn wäre nun gerecht (äquivalent), wenn er die gesamte geleistete Arbeitskraft erstattet, d.h. den gesamten im Produktionsprozess durch den Arbeiter hinzugefügten Wert gewissermaßen rückerstattet. Dies ist allerdings in der Regel nicht der Fall, da ein Gegensatz zwischen den Interessen der Arbeiterschaft und der Bourgeoisie besteht - letztere trachtet danach, ihren Profit zu Lasten der Arbeiterschaft zu maximieren, wodurch diese gezwungen wird, ihre Arbeitskraft zu konzentrieren: man arbeitet mehr als zur eigenen Existenzsicherung notwendig wäre, erhält aber nur einen Teil des Wertes seiner Arbeitskraft, da sich das Lohnniveau durch einen Arbeitskräfteüberschuss dem Existenzminimum annähert. (S.162f, vgl. Worland, 1986, S.56)

Allerdings lässt sich Marx auch dahingehend interpretieren, dass der Kapitalismus an sich ungerecht ist, weil er die Bedürfnisse der Bourgeoisie (Profitmaximierung) denen der Arbeiterschaft überordnet. Eine Verteilung im Interesse aller lässt sich aus dieser Perspektive durch Regeln formulieren, welche Güter gemäß dem Beitrags- als auch dem Bedürfnisprinzip verteilen. Gemäß dem Beitragsprinzip wird jede Arbeiterin mit dem vollen Wert ihrer Arbeit entlohnt. Da Personen in unterschiedlichem Ausmaß leistungsfähig sind, stellt das Bedarfsprinzip eine Ergänzung zur Erfüllung der materiellen Bedürfnisse aller Menschen dar. Was als „Bedarf“ gelten kann, definieren die Gesellschaftsmitglieder selbst. Die kapitalistische Gesellschaft ist aus dieser Perspektive ungerecht, weil sie es der Mehrheit ihrer Mitglieder nicht ermöglicht, ihre ihnen eigene menschliche

Natur in Freiheit zu verwirklichen. Unter die menschliche Natur fallen bei Marx beispielsweise intellektuelle, künstlerische und handwerkliche Fähigkeiten. Eine Person ist frei, wenn sie ihre individuellen Anlagen innerhalb der Gesellschaft verwirklichen kann. Da das Proletariat unter Bedingungen lebt, welche die Entfaltung menschlicher Begabungen nicht ermöglicht, verstößt die kapitalistische Produktionsweise gegen die menschliche Natur. (Liebig, 1997, S.46f)

Die Entwicklung westlicher Gesellschaften seit dem 19. Jahrhundert bringt die marxistische Position in Erklärungsnot. Ist der Lebensstandard der breiten Bevölkerungsmehrheit nicht beträchtlich gestiegen? Warum kam es nicht zu der prognostizierten Verelendung des Proletariats? Wenn kapitalistische Gesellschaften allgemeinen Wohlstand schaffen, ist dann möglicherweise die Annahme eines Äquivalententausches nicht allzu abwegig, d.h. vermehrte Verausgabung seitens der Arbeiterschaft verschlechterte deren Situation zwar kurzfristig, längerfristig hingegen erhöht sie den Wohlstand breiter Bevölkerungsschichten womöglich doch. In diesem Zusammenhang lässt sich auch wieder die Frage aufwerfen, ob es überhaupt Sinn macht, von sozialer Gerechtigkeit zu sprechen, wenn über den freien Markt ohnehin jeder nach seinem Beitrag entlohnt wird, oder genauer: ein jeder erhält genau seinen Beitrag, *falls* es einen freien Markt gibt.

Anders als Marx Arbeitswerttheorie verbindet die neoklassische Ökonomie Konsum und Produktion über eine Differentialgleichung. So ist der Tauschwert eines Gutes abhängig vom zusätzlichen Nutzen, den eine weitere Gütereinheit einbringt. Konsumgütern am Markt kommt demnach ein Wert über ihren Nutzen zu, Produktivgütern ein Wert über ihre Effektivität im Produktionsprozess. Der bestimmende Faktor des Lohns liegt dabei anders als in der Arbeitswerttheorie im Nutzen der verkauften Güter und nicht in der Produktion der Güter, also im Arbeitsaufwand. Der Grenznutzen der Arbeit ist nicht die Arbeitszeit pro Arbeiterin sondern der zusätzliche Beitrag des Arbeiters zum Endprodukt. Damit der Arbeiter auch wirklich das Grenzprodukt seiner Arbeit und seinen Beitrag proportional zum Verkaufswert erhält, muss er im ungehinderten Wettstreit mit anderen Arbeitnehmerinnen am freien Arbeitsmarkt stehen. Angebot und Nachfrage bestimmen den Lohn der Arbeiterin, und ein ungehinderter Fluss zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen kann zu einem Gleichgewicht führen, indem sich die Löhne innerhalb einzelner Arbeitsmarktsektoren angleichen. Der gleiche Mechanismus führt dazu, dass Löhne bis zu ihrem Grenzwert steigen, also nicht zwangsläufig auf dem Existenzminimum verharren müssen. Die Grenzwerttheorie ermöglicht es zudem, nach den gleichen Prinzipien den Beitrag von Kapital und natürlichen Ressourcen zum Produktionsprozess zu bemessen, wodurch jedem Produktivfaktor über den Marktmechanismus sein Anteil am Endprodukt zukommt. Dass KapitalistInnen im Vergleich zu ArbeiterInnen dennoch ein Vielfaches vom Produktionsprozess abschöpfen, liegt in der Produktivität des Kapitals, welches sie sich zu Nutze machen. Dass die Arbeiterschaft das Grenzprodukt ihrer Arbeit erhält, stellt keinen Idealfall dar sondern sollte aus Sicht der Neo-Ökonomie der Normalfall sein. Alles was den freien Austausch zwischen Arbeitern auf der einen und Gütern auf der anderen Seite einschränkt, betrügt die Arbeiterinnen demnach um den gerechten Lohn ihrer Arbeit. Einschränkungen des freien Marktes verstoßen gegen den aristotelischen Grundsatz, dass gleiche Arbeit auch gleich entlohnt werden sollte. (Worland, 1986, S.57-61)

Eine kapitalistische Ressourcenverteilung ist demnach nur dann ungerecht, wenn der freie Wettbewerb beispielsweise durch Monopolbildung, sei es seitens der ArbeitgeberInnen oder der ArbeitnehmerInnen, eingeschränkt wird. Kommt es am Markt nämlich zu Monopolbildungen, wird der Grenznutzenmechanismus umgangen, indem gewissermaßen künstlich erhöhte Preise für Produkte verlangt werden, die nicht dem Beitrag der einzelnen Arbeiter bzw. Arbeiterinnen entsprechen. Um die Effizienz des Produktionssystems zu maximieren ist es zudem notwendig, freie Mobilität zwischen den Berufspositionen zu gewährleisten, d.h. alle nicht produktions-

relevanten Merkmale wie Hautfarbe, Geschlecht oder die Zugehörigkeit zu privilegierten Arbeiterinnengruppen oder Angestelltengruppen dürfen sich nicht auf die Besetzung dieser Positionen auswirken. Demnach ist sowohl eine Kartellgesetzgebung als auch die Verankerung von ArbeiterInnenrechten innerhalb dieses Theorierahmens essentiell zur Sicherung gerechter Austauschbeziehungen. (S.61f)

Das neoklassische Modell weist dennoch eine Reihe von Schwächen bezüglich gerechter Tauschbeziehungen auf. So werden In- und Outputs nur als Konsum- bzw. Arbeitsnachfrage berücksichtigt, während es keine Aussagen zu Gütern nicht-materiellen oder persönlichen Werts macht. (S.67ff) Und wie steht es um Marx Forderung, aufgrund individuell unterschiedlicher Veranlagungen und Fähigkeiten den Bedarf eines jeden Menschen unabhängig seiner produktiven Leistung zu berücksichtigen?

Betrachtet man das Konzept des Grenznutzens aus dem Blickwinkel distributiver Gerechtigkeit ergibt sich ein weiteres Problem. Während ArbeiterInnen über ihre geleistete Arbeit den Lohn erhalten, der ihre Arbeit tatsächlich Wert ist, beziehen KapitalistenInnen und LandbesitzerInnen Einkommen ohne dafür etwas bestimmtes leisten zu müssen, sprich, der Wert ihrer Tätigkeit ist nicht äquivalent dem Wert ihres Einkommens. Zwar lässt sich argumentieren, dass Investitionen in Kapital und Land einem Verzicht auf unmittelbaren Konsum gleichkommen, und dieser Verzicht über den Profit oder die Rendite ausgeglichen werden muss, um überhaupt Anreize für die Investition in Kapital zu schaffen. Die Rechtmäßigkeit dieses „Ausgleiches“ hängt aber unmittelbar mit dem Konzept des Eigentums zusammen, da etwa Land und auch Kapital aus ökonomischer Sicht etwas produzieren (können), und die Eigentümer dann über den daraus resultierenden Gewinn verfügen. Dies trennt allerdings die eigentlich *geleistete* Arbeit von dem erwirtschafteten *Wert* der Arbeit, da der Profit eines Kapitalisten nicht von seiner Arbeit oder Leistung, sondern seinem Kapital abhängt. (S.70-74)

Dieser für einen Bewertungsprozess relevante Unterschied zwischen individueller Leistung und „Kapitalleistung“ bleibt im Marktprinzip unberücksichtigt. Wollte man Tauschgerechtigkeit allein über marktwirtschaftliche Prinzipien sicherstellen, so müsste man nach Worland für eine ausgeglichene Verteilung von Verfügungs- und Eigentumsrechten sorgen, die relative Produktivität von Arbeit als auch von Kapital und Boden berücksichtigen und die faire Vergabe von Bildungsmöglichkeiten regeln. Die Verteilung und Zuweisung von Eigentumsrechten und Bildungschancen muss auf einer Entscheidungsebene erfolgen, die dem Markt vorgeordnet ist. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass die neo-ökonomische Theorie keine normativen Aussagen darüber ermöglicht, wie das durch Boden und Kapital erwirtschaftete „Mehr“ des Produktionsprozesses auf die Gesellschaftsmitgliederinnen verteilt werden soll²⁸. (S.75f)

Eine Lesart Max Webers, die daran anzuknüpfen vermag, ist es, die Legitimität von sozialen Ordnungen in modernen Gesellschaften in besonderem Maße durch formale Regeln gesichert zu sehen. Es sind diese formalen Regeln, welche Verfahrensweisen festlegen, die die soziale Ordnung festigen. Da die Art und Weise wie und ob Verfahren den formalen Regeln folgen einen Einfluss auf die Legitimation gesellschaftlicher Ordnungen haben, lässt sich in diesem Zusammenhang auch von Verfahrensgerechtigkeit sprechen. In jedem Teilbereich der Gesellschaft können andere Werte Gültigkeit beanspruchen, die in anderen formalen Regeln Ausdruck finden und zu unterschiedlichen Verfahrensweisen führen. Gesamtgesellschaftlich kann allein das Prinzip der Verfahrensgerechtigkeit, also die Übereinstimmung der Verfahren mit den jeweiligen Regeln, Gültigkeit beanspruchen (Liebig, 1997, S.55f).

²⁸ Man könnte im Zusammenhang mit der Verschleierung des Unterschieds zwischen tatsächlicher individueller Leistung und „Kapitalleistung“ von einer Marktideologie sprechen, wenn in ihrem Namen Anspruch auf eine normative Regelung der Verteilung des Mehrwerts gestellt wird.

Weber zufolge sind Interesse und Gewöhnung die zentralen Motive, die zur Akzeptanz einer gesellschaftlichen Ordnung führen. Sie sind allerdings nicht ausreichend um deren Stabilität zu sichern. Es bedarf einer Legitimation, d.h. Personen folgen einer Ordnung nicht nur aus einem Eigeninteresse heraus oder weil sie es gewohnt sind, sie sind auch von der *Richtigkeit der Ordnung* überzeugt. Weber führt vier Idealtypen der legalen Herrschaft an, wobei sich in jedem Typus die Legitimität mit einem bestimmten Kriterium decken muss, nämlich entweder mit Traditionen, mit gefühlsmäßig nachvollziehbaren „Offenbarungen“, mit absolut gültigen Werten, oder mit den formal festgelegten Regeln. (S.53f)

Es sind spezifische Interessen von Klassen als auch Ständen, welche formale Verfahrensweisen zu unterminieren suchen. Während die einfache Arbeiterschaft nach besseren Einkommen und Arbeitsbedingungen strebt, fürchten die Berufsstände um ihren Status. Beide Forderungen zielen auf soziale Schließung und Erhaltung des status quo, was den marktwirtschaftlichen Prozessen zuwider läuft und klassen- bzw. standesspezifische Vergünstigungen sichert. (S.56f)

Soziale Verteilungsprozesse sind nach Liebig abhängig sowohl von der institutionellen Struktur als auch von normativen Vorstellungen der Gesellschaftsmitglieder. Die hier im Blickpunkt stehenden Distributionsprozesse beziehen sich auf die Ergebnisse der Verteilungen, die Autorität der Verteilungs- bzw. Aufteilungsinstitutionen und bestimmte „moralische“ Verteilungskriterien (vgl. S.71ff).

Miller (2008) entwickelt einen Begriff von sozialer Gerechtigkeit, der die Makro- und Mikroebene miteinander verbindet und die Bedeutung eines definierbaren Kollektivs betont, dabei aber Individuen als entscheidende Handlungsträger belässt:

„Soziale Gerechtigkeit setzt die Idee einer Gesellschaft voraus, die aus wechselseitig voneinander abhängigen Teilen besteht, die eine das Geschick jedes einzelnen Mitglieds beeinflussende institutionelle Struktur hat und in der eine Instanz wie der Staat zu planvollen Reformen im Namen der Fairness imstande ist.“ (Miller, 2008, S.45f)

Soziale Gerechtigkeit auf der Gesellschaftsebene ist demnach in erster Linie in einem nationalen Diskurs zu verorten. Wenngleich Akteure über nationale Grenzen hinweg mit einander in Beziehungen treten können, so braucht es einen institutionellen Akteur, an den Verteilungsforderungen gestellt werden können. Dieser Akteur kann eine staatliche gesetzgebende Kraft sein, weil sie wesentlich die Lebenschancen jener Akteurinnen bestimmt, die sich innerhalb seines legislativen Einflusses befinden. Aus unterschiedlichen Gründen und auch auf die Gefahr hin, den Nationalstaat mit Gesellschaft gleichzusetzen, ist es plausibel, den Staat als wichtigen Akteur in Bezug auf Gerechtigkeitseinstellungen in eine Untersuchung über soziale Gerechtigkeit einzubeziehen.

Aus methodischer Sicht ist hervorzuheben, dass konventionelle Erhebungsverfahren sozialwissenschaftlicher Daten mittels Bevölkerungsumfragen im Rahmen eines Staatsgebildes ablaufen. Die empirisch erhobenen Daten bilden somit eine nationale Struktur ab, die zwischen Österreicherinnen und Tschechen, zwischen Russen und Amerikanerinnen unterscheidet. Dies ist unter anderem deswegen sinnvoll, da Informationen über Bevölkerungsmerkmale (Geschlecht, Alter, Wohnort, etc.) die bei nicht rein zufällig gezogenen Stichproben als Schichtungskriterien dienen, in der Regel von nationalen Statistikbehörden gesammelt werden. Je nach Auswahlverfahren müssen bei Bevölkerungsumfragen die Daten zudem möglicherweise unterschiedlich gewichtet werden, um repräsentative Schlussfolgerungen ziehen zu können.

Unabhängig davon können auch theoretische Gründe angeführt werden, wobei zwischen Gründen auf der Ebene der Individuen und zwischen Gründen auf institutioneller Ebene unterschieden werden kann.

Allgemein gefasst ist ein abgeschlossenes Kollektiv, eine abgegrenzte Gruppe von Menschen Voraussetzung für jegliche Art von Verteilungsfragen. Empirisch kann beobachtet werden, dass Menschen sich bei Gerechtigkeitsfragen selbst auf eine übergeordnete Gruppe beziehen, wobei die nationale Gesellschaft einen bedeutenden, wenn nicht primären Rahmen bildet. Sachweh (2009) zeigt in seiner Studie zur sozialen Gerechtigkeit in Deutschland, dass sich Personen mit Mitbürgern vergleichen, welche sich in ähnlichen Situationen wie die Vergleichspersonen selbst befinden. Besser gestellte Einkommensbezieher hingegen erwähnen die Verhältnisse in anderen Ländern auf stereotype Weise, um die Situation ärmerer Bevölkerungsteile im eigenen Land zu relativieren. (Sachweh, 2009, S.263-265)

Miller vermutet eine integrative Kraft von Nationalstaaten bezüglich Verteilungsfragen, d.h. Solidarität unter den in einem Land lebenden Personen, welche die individuellen Unterschiede innerhalb der Gesellschaft zugunsten eines Zusammengehörigkeitsgefühls überdeckt. (Miller, 2008, S.60)

Innerhalb eines Landes bilden sich zudem Vorstellungen über die Rechtmäßigkeit einer Verteilung heraus, d.h. eine Art nationaler Verteilungskultur. Konkret ließe sich anführen, dass etwa sowjet-kommunistische Gesellschaften andere Wertmaßstäbe in Bezug auf die Verteilung von Ressourcen anwandten als westlich-kapitalistische. Unabhängig davon ob und in welchem Ausmaß eine Verteilungskultur von allen geteilt wird, stellt sich eine Referenz für Erwartungshaltungen dar, d.h. Personen wissen in der Regel, welche Verteilungsprozesse als legitim gelten können, und wann Akteure bzw. Akteurinnen mit kollektiven Strafen rechnen müssen, beispielsweise weil ihr Handeln dem Kollektivwohl abträglich ist oder von der Staatsmacht aufgrund ideologischer und machtpolitischer Gründe geahndet wird. (vgl. S.60f)

Für Verteilungsfragen hält Miller drei Grundformen sozialer Beziehungen als relevant: die solidarische Gemeinschaft, den Zweckverband und die Staatsbürgerschaft. (S.67)

Jede dieser Beziehungsformen geht mit einem bestimmten Verteilungsprinzip einher: die solidarische Gemeinschaft sieht sich eher der Bedarfserfüllung verpflichtet, der Zweckverband trägt utilitaristischen Charakter und die Staatsbürgerschaft kommt jeder und jedem unabhängig von Merkmalen außer dem Geburtsort bzw. der Abstammung gleichermaßen zu. (vgl. S.68-74)

Deutsch (1987) liefert ebenfalls Hinweise, dass die Art der Beziehung Einfluss darauf hat, wie sich bestimmte Verteilungsprinzipien auswirken. In experimentellen Settings sollte untersucht werden, ob das Proportionalitätsprinzip, jedem nach seinem Beitrag tatsächlich wie in der Literatur behauptet, zu größerer Produktivität in der Gruppe führt. (Deutsch, 1987, S.152f)

Es stellte sich heraus, dass Equity vor allem dann als Verteilungsprinzip angemessen ist, wenn es klar vorgegebene Aufgabenstellungen, klare Leistungskriterien und angemessene Leistungsevaluationen gibt, und keine Notwendigkeit zur Kooperation unter den Gruppenmitgliedern besteht. (S.153)

Der letzte Punkt überrascht etwas, da es ebenso plausibel erscheint anzunehmen, dass gerade in Kleingruppen die Belohnung nach dem Beitragsprinzip entsprechende Anreize schafft, die alle zur Mitarbeit veranlassen. In Versuchen mit Universitätsstudenten hingegen zeigte sich, dass die Art des Verteilungssystems keine Rolle spielt, wenn der Gruppenerfolg nicht von sozialer Kooperation unter den GruppenmitgliederInnen abhängt. Ist Kooperation für die Bewältigung der Aufgabenstellung notwendig, hat das Gleichheitsprinzip (ein jeder bekommt gleich viel vom Gewinn) die günstigsten Auswirkungen auf die Produktivität. Dies gilt auch dann, wenn die VersuchsteilnehmerInnen vor dem Versuch das Proportionalitätsprinzip anderen Verteilungsprinzipien gegenüber bevorzugten. (S.156)

Interessanterweise würden die VersuchsteilnehmerInnen in den Gruppen, die ihren Gewinn nach dem Proportionalitätsprinzip verteilen, auch weiterhin dieses Prinzip gegenüber anderen (etwa

Gleichheit) bevorzugen, obwohl es wie oben nahegelegt keinen positiven Einfluss auf die Produktivität hat. (S.158f)

Wenngleich sich diese Ergebnisse aus Kleingruppen nicht ohne weiteres auf größere Bevölkerungssteile oder Gesellschaften verallgemeinern lassen, weisen sie doch darauf hin, dass proportionale Verteilungskriterien wie jedem nach seinem Verdienst, ihre Referenz als distributives Prinzip nicht ausschließlich produktiven Effekten verdanken, sondern im Zusammenhang mit der Beziehung zwischen den Individuen in einer Verteilungssituation stehen.

Stock (2003) führte qualitative Interviews mit 22 Personen in England über ihre Meinung bezüglich distributiver Regeln. Die Studie bestätigte im Prinzip Deutschlands Annahmen über die Relevanz der Art von Beziehungen in Bezug auf Verteilungsprinzipien. So werden Verteilungen nach dem Proportionalitätsprinzip vor allem mit hierarchischen Gruppen, ungleichen oder unkooperativen Beziehungen zwischen den Akteuren bzw. Akteurinnen und mit marktähnlichen Verteilungssituationen assoziiert. (S.184)

In Arbeitsverhältnissen sollte aus Sicht der Befragten mehrheitlich das Proportionalitätsprinzip entscheiden, wer wie viel erhält, wenngleich Gleichheit und Bedarf in vielen Fällen als Verteilungskriterien ebenfalls erwogen werden. (S.180f)

2.9 Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit

Kreckel (2004) unterscheidet in Bezug auf soziale Ungleichheit zwischen Verteilungsungleichheit (von sozialen Gütern) und Beziehungsungleichheit (von Handlungs- und Interaktionsmöglichkeiten).

Eine Klasse formiert sich demnach aufgrund einer Ungleichverteilung von sozialen Gütern, welche eine dauerhafte Bevorzugung oder Benachteiligung in Bezug auf spezifische Lebenschancen bewirken. In erster Linie sind von dieser Ungleichheit solche Lebenschancen betroffen, welche wiederum die Aneignung und Verfügung sozialer Güter ermöglicht.

Der Schichtbegriff unterscheidet sich von Klasse in der Art des ungleichverteilten Kapitals. Als Grundlage einer Schicht kann der Stand angesehen werden. Der Stand, im Sinne Max Webers, umfasst Bevorteilung oder Benachteiligung aufgrund bestimmter Merkmale und Lebensstile, die auf der Ungleichverteilung sozialer Ehre in einer Gesellschaft beruhen, Stände tendieren zu Monopolbildung durch ein Streben nach Sicherung von Privilegien. (Haller, 2008, S.148f)

Soziale Ehre kann auch als ein Maß der Achtung verstanden werden, das Menschen in Interaktionen zukommt. In diesem Sinne sind die Beziehungen zwischen Menschen von entscheidender Bedeutung, womit sich die Schicht als Standesstruktur auch von der Klasse abgrenzt, die sich über die individuellen Lebenschancen bestimmen lässt. Interaktion auf Gesellschaftsebene hat ein individuell verinnerlichtes Selbstbild zur Voraussetzung, welches sich aus sozialer und persönlicher Identität zusammensetzt, wobei die persönliche Identität die Tendenz miteinschließt, kreativ über das eigene Handlungspotential zu verfügen. (S.159)

Gleichzeitig bedeutet dies auch, dass Schichtung auf einem Prozess sozialer Vergleiche zum Zwecke der Identitätsbildung gründet, und sie überwiegend von psychisch latenten und manifesten Konstrukten getragen wird. Dies kann man auch in Bezug auf die Klassenbildung annehmen, mit dem Unterschied, dass deren Struktur über die Zuweisung von Besitz an bestimmte Akteure

institutionell gefestigt ist.²⁹ Die Übergänge zwischen Klassen und Stand können diesbezüglich als fließend angesehen werden. Der Unterschied zur Schicht ist der, dass Besitz und Eigentum als Klassenkapital in der modernen Gesellschaft unter physischer Sanktionsgewalt stehen, während die Abgrenzung über Interaktionen als Schichtkapital auf sozialer Ebene meist subtiler wirkt und weniger Zwang behaftet ist.

Beziehungen und Güter sind aus Sicht der Individuen strategische Ressourcen, deren Verfügbarkeit und Nicht-Verfügbarkeit bedingt allerdings auch „objektive“ Ungleichheit, d.h. sie sind gewissermaßen unabhängig davon ob ein bestimmtes Individuum sie als strategische Ressourcen anerkennt oder nicht. (Kreckel, 2004, S.20)

Wenn bestimmte Ressourcen von großer Bedeutung für das Leben von Menschen in heutigen Gesellschaften sind, liegt die Annahme nahe, dass Menschen ein Bedürfnis nach zumindest gleichen Zugangschancen zu diesen begehrten sozialen Ressourcen haben. Die Frage, die sich daran anschließt lautet: Warum tolerieren Menschen dann Ungleichheiten? (S.22)

Diese Frage drängt sich in modernen Gesellschaften in den öffentlichen Diskurs, da Ungleichheit in Bezug auf die Ressourcenverteilung aufgrund der erweiterten Zugriffsmöglichkeiten auf fossile Energieträger und der technologischen Entwicklung heute vermeidbar wäre. Im Vergleich zu früheren Gesellschaften sind wir heute in vermeintlich geringerem Maße naturabhängig und besitzen über die technischen Möglichkeiten zur Durchsetzung einer Gleichverteilung an Ressourcen. Die Aufrechterhaltung von Ungleichheitsregimen lässt sich demnach in erster Linie auf die soziale Organisationsform zurückführen. (vgl. Kreckel, 2004, S.24)

2.9.1 Wodurch entsteht Ungleichheit, wie kann ihr Fortbestehen erklärt werden?

Um diese Frage zu beantworten, werde ich auf zwei Autoren eingehen, deren theoretische Beiträge zur sozialen Ungleichheit in Müller (1997) zusammengefasst sind und die an die bisherigen Überlegungen gut anschlussfähig sind.

Peter Blau geht davon aus, dass sich Gesellschaftsformen erst ausbilden, wenn ein ausreichendes Maß an „Assoziationen“ von Individuen mit unterschiedlichen sozialen Gruppen vorliegt (vgl. Müller, 1997, S.120).

Diese Vereinigungen bilden sich dann, wenn Personen dafür entsprechende Belohnungen erhalten, und die durch die Verbindung allenfalls entstehenden Kosten gedeckt werden. (Münch, 2002, S.64f).

Gesellschaft ist allerdings keine ständig von den Akteuren bzw. Akteurinnen bewusst erzeugte Form eines Beziehungsgeflechts beruhend auf Kosten-Nutzen-Überlegungen, vielmehr stellt sie ein emergentes Phänomen dar, deren Eigenschaften sich mit deren Größe und Zusammensetzung, den sozialen Beziehungen und strukturellen Ordnungen beschreiben lassen. Größe umfasst bei Blau die Anzahl der MitgliederInnen und die Substrukturen einer Gesellschaft. (Müller, 1997, S.109)

Die Zusammensetzung bezieht sich in erster Linie auf Differenzierung, Heterogenität und Ungleichheit in der Menge einzelner Elemente. (S.110)

²⁹ Die Zustimmung zur institutionell gefestigten Rechtsordnung ist aus dieser Perspektive keinesfalls gesichert; sie bedarf der ständig wiederholten Zustimmung in jeder noch so alltäglichen Handlungssituation, worauf an dieser Stelle aber nicht weiter eingegangen werden kann.

Heterogenität ist die Wahrscheinlichkeit, dass zwei zufällig ausgewählte Personen zwei unterschiedlichen Gruppen angehören und lässt sich über den Gibbs-Martin-Index in ein quantitatives Maß überführen. (S.114f)

"Ungleichheit bezeichnet den durchschnittlichen Status- und Ressourcenunterschied zweier Personen in Beziehung zur durchschnittlichen Status- oder Ressourcenverteilung aller Personen." (S.115)

Ungleichheit lässt sich anhand der Merkmale ihrer Streuung und Konzentration weiter spezifizieren: Streuung bedeutet die Gleichmäßigkeit oder Ungleichmäßigkeit der Verteilung einer Ressource über Rezipienten. Konzentration bedeutet den Umfang der verteilten Ressourcen auf eine Gruppe, d.h. wie viel von einer Ressource etwa auf eine bestimmte Statusgruppe verteilt wird. Die Frage, die sich dann stellt, ist, wo man den Akzent der Ungleichheit nun setzt, auf die Konzentration oder Streuung einer Ressource? Blau bezeichnet dies als Paradox der Ungleichheit, denn hohe Konzentration einer Ressource (etwa Reichtum) auf eine Statusgruppe hat zwangsläufig auch ein geringeres Maß an Ungleichheit zwischen den übrigen Statuspositionen zur Folge³⁰. (S.115)

Differenzierung wiederum ist eine Folge stabilisierter, indirekter Tauschbeziehungen und der Institutionalisierung kollektiver Akteure, welche indirekte Tauschbeziehungen erst ermöglichen (S.79f). Zwei Institutionskomplexe sind bei Blau von besonderer Bedeutung: die leistungsbezogenen der Wirtschaft und des Bildungswesens sowie die regulierenden, steuernden des Rechts und der Politik. (S.81f)

Erklärt wird die Entstehung von Institutionen damit, dass Individuen ein Bedürfnis danach haben, Praktiken, die sich als nützlich und funktional erweisen, dauerhaft zu sichern. Müller sieht die Annahme eines freiwilligen sich verständigen der Individuen auf die Erschaffung übergeordneter Strukturen und die funktionalistische Erklärung als die „Hauptschwächen“ (Müller. 1997, S.83) in Blaus Tauschtheorie. Die freiwillige Verständigung auf institutionelle Regeln abstrahiert von realweltlichen Machtverhältnissen und erinnert an die liberale Vorstellung eines Vertrags zwischen freien und gleichen Partnern. Funktionalistische Erklärungen wiederum laufen Gefahr, auf Tautologien zu gründen: Gesellschaften funktionieren, weil sie Menschen nutzen, und Menschen nutzen Gesellschaften, weil sie funktionieren, etc. (vgl. S.83)

Mit Bourdieu könnte man deshalb ergänzen: Institutionalisierung sichert nicht nur indirekte Tauschverhältnisse, sondern reproduziert auch bestehende Ungleichverteilungen, wodurch Abhängigkeitsverhältnisse auf Dauer gestellt werden. (vgl. S.261)

Schichten oder Klassen bilden sich nach Blau durch eingeschränkte Mobilität zwischen Gruppen von Gesellschaftspositionen. Bestimmte soziale Gruppen grenzen sich von anderen sozialen Gruppen ab, schaffen soziale Distanz, schotten sich zunehmend Fremdgruppenmitgliedern gegenüber ab. (S.89f)

Unter Bezugnahme der bereits erläuterten Selbstkategorisierungstheorie könnte man nun annehmen, dass diese Prozesse der Exklusion mit der Ausbildung von Gruppenidentitäten einhergehen, welche wiederum die Ausbildung von gruppenspezifischen Einstellungen bedingen können.

Blau teilt soziale Strukturen in Parameter ein, die sich in nominale und graduelle unterscheiden lassen. Nominale Parameter sind klar abgegrenzte Entitäten, enthalten aber keine innere Rangordnung wie etwa Geschlecht, Ethnie, Religion, etc. Graduelle Parameter enthalten Ranginformationen, bilden aber keine streng abgegrenzten Gruppen aus, wie etwa Einkommen,

³⁰ Beispiel: Die Konzentration des Reichtums auf eine Elite macht die übrigen GesellschaftsmitgliederInnen untereinander gleicher in Bezug auf den ihnen zur Verfügung stehenden materiellen Mitteln, obwohl die Ungleichheit zwischen der Elite und den übrigen GesellschaftsmitgliederInnen extrem hoch ausfallen kann.

Bildung, Prestige. Nominale Parameter lassen sich mit dem Indikator der Heterogenität, graduelle über Ungleichheitsmaße abbilden (S.114)

Je nach Parameter nimmt Blau unterschiedliche Folgen für die Interaktionen zwischen Gruppen an: nominale Parameter führen zu erhöhter Intragruppeninteraktion, während die Häufigkeit der Interaktion bei graduellen Parametern von der Distanz zwischen Gruppen abhängt, d.h. statusnahe weisen höhere Interaktionswahrscheinlichkeiten auf als statusferne. (Haller, 2008, S.21) Dies bedeutet, dass die Wahrscheinlichkeit von Einstellungsunterschieden in der Bevölkerung mit der zunehmenden Distanz zwischen sozialen Gruppen steigt.

Bourdieu wiederum relativiert die Bedeutung gesellschaftlicher Positionen für das Leben der Menschen: sie wirken nicht handlungsdeterminierend, sondern sind eingebettet in Prozesse der Aushandlung und des Konflikts zwischen gesellschaftlichen Gruppen und werden von Interaktionen getragen. Dies bedeutet, sie können strategisch genutzt werden, um Vorteile gegenüber anderen symbolisch zu sichern. (Müller, 1997, S.248)

So kann, was auf Individualebene als das Befolgen eines Kosten-Nutzen-Kalküls erscheint, auf Kollektivebene als Ausdruck von Beziehungen zwischen Gruppen oder sozialen Identitäten aufgefasst werden. (vgl. S.253f)

Bei Bourdieu erfasst das Konzept des Habitus die Schnittstelle zwischen Struktur und Handeln: „Der Habitus ist definiert als System von Dispositionen, die im Alltagsleben als Denk-, Wahrnehmungs- und Beurteilungsschemata fungieren und deren Prinzipien sozialer Klassifikation als Klassenethos zum Ausdruck kommen.“ (Müller, 1997, S.255)

Zu beachten ist, dass dieser Prozess ähnlich der Selbstkategorisierung für gewöhnlich unbewusst und automatisch abläuft: der Habitus überträgt die durch die Klassen- oder Schichtlage bedingten Dispositionen auf die Lebenswelt der Individuen, sodass sie nicht mehr hinterfragt werden, sondern als natürlich gegeben erscheinen. (S.257).

Auf diese Weise werden die bestehenden Sozialstrukturen gefestigt und reproduziert, ohne dass diese Dynamik den Akteuren und Akteurinnen selbst bewusst wäre, wodurch sich auch nur eingeschränkte Möglichkeiten ergeben, diese Strukturen durch überlegtes, „rationales“ Handeln zu ändern. Erst in Zeiten der Krise, in denen die inkorporierten Verhaltensmuster zu unerwarteten, unvorhergesehenen Folgen führen und eine Selbstbestimmung innerhalb der sozialen Welt schwer fällt, werden Sozialordnungen überhaupt in Frage gestellt und so der Möglichkeit von Änderung und Wandel unterworfen. In der Folge bilden sich unter Umständen gegensätzliche Meinungen darüber, wie die soziale Welt gestaltet werden soll. (Fuchs-Heinritz & König, 2005, S.203ff)

Die durch den Habitus einverlebten Ordnungsmuster hängen von der Position innerhalb eines Gesellschaftsgefüges ab, wobei sich ähnliche Positionen in Bezug auf das damit verbundene symbolische Kapital zusammenfassen lassen.

Statt von Systemen oder Milieus spricht Bourdieu diesbezüglich vom sozialen Feld, der dem Sphären-Begriff bei Weber ähnelt, sich von diesem aber grundlegend dahingehend unterscheidet, als dass es bei Bourdieu möglich ist, Ressourcen aus einem Feld in ein anderes zu transformieren. (Müller, 1997, S.265ff)

Soziale Felder entstehen aus einem Beziehungsgeflecht unterschiedlicher Positionen zueinander; die Eigenschaften der Positionen sind dabei bis zu einem gewissen Grad unabhängig von den Merkmalen ihrer Inhaber. Individuen innerhalb dieser Felder verfügen über unterschiedliche Handlungsmöglichkeiten, welche wiederum Kenntnisse spezifischer Handlungslogiken erfordern. Auf diese Weise wirken in diesen Feldern Zwänge, die auf Akteure, denen sie ausgeliefert sind und aufgrund derer sie bestimmte Einstellungen und „Handlungsdispositionen“ (Joas & Knöbl, 2004, S.528) ausbilden. Das heißt, ein jeder Mensch findet sich von Geburt an in einem Feld mit

spezifischen sozialen Handlungsanforderungen und -möglichkeiten wieder, die seine Handlungsdispositionen entscheidend bestimmen. (Joas S.527f)

Gleichzeitig strebt ein/e jede/r danach, die eigene Position zu erhalten oder zu verbessern. Hierfür wird gesellschaftlich begehrtes Kapital angesammelt. Bei Bourdieu sind soziale Ressourcen Kapital, das sich als „akkumulierte Arbeit“ in den Feldern der Ökonomie, des Sozialen und der Kultur verstehen lässt, wobei dem ökonomischen Kapital aufgrund seiner hohen Konvertierbarkeit und des geringen Schwundrisikos eine Sonderstellung gegenüber den anderen Kapitalsorten zukommt. (Müller, 1997, S.269)

In der sozialen Klasse schließlich kommen Haben (materielle Lage) und Sein (symbolische Lage) zusammen. Klassen sind bei Bourdieu nicht abgegrenzt sondern relational zu verstehen, und kämpfen um die Vorherrschaft in sozialen Feldern. (S.291f)

Die soziale Klasse bestimmt sich durch drei Elemente: den Umfang des Kapitals, (ökonomisch, kulturell, sozial), der Zusammensetzung des Kapitals sowie der sozialen Laufbahn als Werdegang der Berufsgruppen.

Zur Positionsbestimmung einer Gruppe im Gesellschaftsgefüge sind nicht nur ihre verfügbaren Ressourcen bedeutsam, sondern auch die Beziehung von Gesellschaftsgruppen (etwa Berufsgruppen) untereinander. Die Kapitalsorten sind dabei häufig an Merkmale wie Alter, Geschlecht und Ethnie gekoppelt und deren Wirkungsweisen (positive und negative Diskriminierung) sind nicht nur in Abhängigkeit von einer bestimmten Position, sondern auch in Abhängigkeit vom Verhältnis ganzer Positionsmengen zueinander zu sehen. (S.293f)

Beispielsweise könnte der Zugang zu höherer Bildung von Kindern aus unteren Gesellschaftsschichten dadurch erschwert werden, dass Bildungsinstitutionen gegenwärtig (noch) die Institution repräsentieren, welche wirksam für eine symbolische Distinktion zwischen gesellschaftlichen Gruppen sorgt. Die symbolischen Mittel, etwa die Art der geforderten Talente und Fähigkeiten, die diese Distinktion bewirken, entstammen dabei meist der Lebenswelt höherer Gesellschaftsschichten, was Personen aus diesen Schichten einen strategischen Vorteil verschafft, da sie dieses Wissen im Gegensatz zu den übrigen GesellschaftsmitgliederInnen nicht mehr erlernen müssen. So können sowohl die materiellen als auch die symbolischen Anforderungen eines Hochschulstudiums in den Augen von Personen unterer Gesellschaftsschichten abschreckend bzw. zu aufwendig erscheinen.

Personen streben immer danach, ihre soziale Position aufrechtzuerhalten bzw. zu verbessern, d.h. sie planen ihren Lebensweg, durchwandern aber auch verschiedene gesellschaftlich vorgegebene Rollenschemata (Schülerin, Studentin, Erwerbskraft, Mutter, Ehegattin, etc.). Da sich Personen diesen Veränderungen auch bewusst sind, bedeutet das auch, dass die gegenwärtige Lage als vorübergehend eingestuft werden kann, sich die Dispositionen der Personen von ihrer gegenwärtigen gesellschaftlichen Position unterscheiden kann. Die soziale Position lässt somit nur begrenzt Aussagen über die Absichten, Vorstellungen der sozialen Welt und den eigenen (erwarteten) Platz in der Gesellschaft zu. In diesem Lichte kann Mobilität die Folge des Wunsches sein, die eigene Position relativ zu anderen Positionen zu festigen, bzw. den erworbenen Status nicht zu verlieren. So kann sich der Status einer Berufsgruppe innerhalb der Gesellschaft im Laufe der Zeit geändert haben, und soziale Mobilität (vertikal und horizontal) als Versuch von Personen oder Gruppen verstanden werden, die einst gehaltene Position zurückzuerobern. (vgl. S.295)

Dies erschwert beispielsweise Untersuchungen zur Mobilität zwischen Generationen in Bezug auf ihren Berufsstatus: Der Status eines Berufs kann sich im Laufe der Zeit ändern, was bei Vergleichen mit Berufen der Elterngeneration berücksichtigt werden müsste.

Aus Bourdieus Sicht scheint Gleichverteilung, wenn nicht gar unmöglich, so doch extrem unwahrscheinlich, da Personen und Gruppen ständig danach streben, sich gegenüber anderen

Vorteile zu verschaffen und diese Vorteile dauerhaft zu sichern. Demgegenüber erscheint mir das Verhältnis sozialer Gruppen zueinander nicht zwangsläufig konfliktbehaftet, sondern jeweils Ausdruck eines bestimmten Weltverständnisses und der Kategorisierung menschlicher Gruppen mit einer Tendenz zur Abgrenzung von anderen zu sein. Dies trifft in besonderem Maße auf die Verteilung von Ressourcen wie Einkommen, Besitz und Wissen zu, wo etwa Aufrechterhaltung des Unterschieds zwischen „Besitzenden“ und „Besitzlosen“ durch die Ausübung von (staatlicher) Sanktionsgewalt gedeckt wird. Unter Bezugnahme auf das Gleichheitsprinzip im Rahmen verschiedener Überlegungen zur sozialen Gerechtigkeit lässt sich die legitimierte privilegierte Stellung bestimmter gesellschaftlicher Einkommensgruppen in Frage stellen. Ungleichheiten sind demnach nur bedingt eine zwangsläufige Folge sozialer Interaktionsprozesse, d.h. ich halte es beispielsweise durchaus für real möglich, gleiche materielle Ausgangsverhältnisse zu schaffen, ohne dass dies gegen grundlegende menschliche Bedürfnisse verstieße.

Es lässt sich dennoch festhalten, dass soziale Ungleichheit in bestimmter Hinsicht nicht nur nicht gewollt sondern von bestimmten Akteuren bzw. Akteurinnen vermutlich bewusst oder unbewusst angestrebt wird. Hierfür ist auch das jeweilige vorherrschende Konzept der sozialen Identität von Bedeutung, da es bestimmte Individuen und/oder Gruppen kategorisch vom Verteilungsdiskurs ausschließt.

2.9.2 Wie lässt sich Ungleichheit charakterisieren, welche Bedeutung kommt ihr im Rahmen sozialer Gerechtigkeit zu?

Beziehungen zwischen Menschen lassen sich danach charakterisieren, ob sie offen oder geschlossen sind. Offen ist eine Beziehung nach Weber, wenn generell jede oder jeder an ihr teilhaben kann. Geschlossen ist eine Beziehung, wenn der Zugang zu ihr reguliert, d.h. eingeschränkt ist. (Haller, 2008, S.151)

Dynamiken der sozialen Ausschließung führen dazu, dass Beziehungsgeflechte sich in Schichten und Klassen gruppieren. Hierbei lassen sich Prozesse der vertikalen von der horizontalen Ausschließung unterscheiden. Vertikale Ausschließung führt zur Bildung von Besitzklassen, welche sich Verfügungsrechte über Güter und Dienstleistungen aneignen, um sich dauerhafte Vorteile gegenüber anderen sicherzustellen. Horizontale Ausschließung findet meist innerhalb von Klassen statt, etwa zum Zwecke funktionaler Ausdifferenzierung von Berufen, welche als Strategie zur Verbesserung der Erwerbschancen angesehen werden kann. (vgl. S.153)

Ungleichheit muss nicht zwangsläufig vertikal, also als Ausdruck einer Rangordnung verstanden werden, wonach höhere Positionen besser sind als niedere. Horizontale Ungleichheit (bei Blau Heterogenität) etwa bezieht sich analytisch auf Formen der Exklusion und sozialen Schließung. Die Zugehörigkeit zu einem Geschlecht, einer bestimmten Ethnie, eines Freundeskreises etc. verweist für sich allein genommen nicht auf einen bestimmten Rang.

Da sich durch die Beziehung von horizontalen und vertikalen Ungleichheiten komplexere Verhältnisse ergeben können, schlägt Kreckel (2004) vor, das Schichtmodell der Ungleichheit um die Metapher des Zentrum-Peripherie-Modells zu erweitern (S.42).

Soziale Ausschließung meint dann einen Prozess der Statussicherung privilegierter Gruppen und der Unterordnung anderer Gruppen über Aufgabenzuweisungen bzw. -delegationen an diese untergeordneten Gruppen (S.152).

Folgt man dieser Betrachtungsweise, lassen sich vielfältige Vorstellungen von sozialer Ungleichheit skizzieren, wo Ungleichheit nicht zwangsläufig mit ungerechten Lebensverhältnissen in Verbindung steht bzw. stehen muss. Ähnlich den konzentrischen und überschneidenden Kreisen bei Blau

können sie als überlappende oder ausschließende Mengenbündel interdependenter sozialer Positionen verstanden werden, deren Grenzen erst durch kollektive Akteure dauerhaft wirksam werden.

So lässt sich zwischen den „objektiv“ gegebenen Verhältnissen (symbolisiert durch die Rechtsordnung), und der subjektiven Übereinstimmung der Akteure mit diesen Verhältnissen (die Prestigeordnung) unterscheiden.

Die staatliche Rechtsordnung ist von den Individuen nur in begrenztem Maße, meist nur unter Berücksichtigung einer Vielzahl von Interessenslagen bzw. bestimmten Interessensbündeln in kollektiven Aushandlungsprozessen zu verändern und somit äußerst begrenzt gestaltbar. Sie bildet den formalen Rahmen für soziale Schichtung, vor allem aber für soziale Klassenbildung, auf Grundlage derer soziale Prozesse im Zeitverlauf gestaltet werden.

Die Prestigeordnung ist weniger formal festgelegt und in größerem Maße von der individuellen Zustimmung und Akzeptanz in alltäglichen Interaktionen abhängig. So schreibt Haller: „Die Verfestigung von Statusstrukturen erfolgt durch die Errichtung und Aufrechterhaltung von sozialer Distanz zwischen Angehörigen verschiedener Statusgruppen; sie besteht darin, dass intime soziale Beziehungen auf statusgleiche oder ähnliche Personen beschränkt werden.“ (Haller, 2008, S.160)

Diese Abgrenzung von anderen erfüllt auch den Zweck einer Identitätsbildung, sodass der eigene Status von anderen Menschen und einem selbst nicht ständig infrage gestellt wird.

An dieser Stelle wird deutlich, dass soziale Identität eine gewisse Zwiespältigkeit in sich trägt, da sie zum einen Handlungssicherheit und eine Vielzahl an gesellschaftlichen Prozessen, die darauf beruhen, überhaupt erst ermöglicht. Zum anderen kann sie als mentales Konstrukt aufgefasst werden, welches in Extremfällen soziale Ausgrenzung und die dauerhafte Benachteiligung ganzer Bevölkerungssteile gewissermaßen „rationalisiert“. Eine gewisse Flexibilität der sozialen Identität in dieser Hinsicht mag demnach durchaus ein erstrebenswertes Ziel sein, um übergreifenden Ausgleich zwischen gesellschaftlichen Gruppen zu ermöglichen.

Gleichzeitig kann die Auffassung von „Kampf“ als Grunddynamik einer Gesellschaft kritisch hinterfragt werden. Meiner Ansicht nach schränkt die Vorstellung, Menschen würden ständig miteinander kämpfen und konkurrieren, die Möglichkeit ein, eine Auffassung zu vertreten, in welcher jegliche Form sozialer Ungleichheit als grundsätzlich ungerecht wahrgenommen werden kann, da sie nun einmal nicht ein notwendiges Merkmal einer (bestimmten) zeitlich und räumlich verorteten Gesellschaftsform sein muss. Alternativ begnügt man sich mit einer überaus relativistischen Sichtweise von Gerechtigkeit als Ausdruck von Gruppenidentitäten und strategischen Absichten akteurszentrierter Statussicherung. Wird die Grundauffassung der sozialen Welt als Kampfschauplatz zurückgewiesen, lassen sich bestimmte Sozialbeziehungen auch anders deuten: So erscheint der Wett-Streit demnach als Ausdruck einer menschlichen Beziehung, die in besonderem Maße auf Praktiken der Trennung und Distinktion beruht, und keineswegs universell für jegliche denkbare Gesellschaftsform Gültigkeit beanspruchen kann.

Würde man nun für die Ungleichheit in modernen Gesellschaften annehmen, dass der Zugang zu einer Position nur aufgrund individuellen Verdienstes und einer Gleichheit in den Zugangschancen reguliert wird, ist damit nichts über die Beziehung der Positionen im Gesellschaftsgefüge selbst gesagt. Denkbar sind ebenso Statuspositionen, die horizontal angeordnet sind, ohne dass sich eine dauerhafte Über- oder Unterordnung ausbildet.

Ist eine hierarchische, also vertikale Rangordnung aus dieser Perspektive dann überhaupt noch notwendig, um Statussicherheit zu begründen? Ließe sich selbst im Sinne einer funktionalistischen Betrachtungsweise nicht plausibel argumentieren, dass sie für eine gesellschaftliche „Entwicklung“ nicht zwangsläufig notwendig ist? Oder konkreter: Kann es als fair angesehen werden, dass ein

Vorstandsvorsitzender für dieselbe Einheit Arbeitskraft um ein vielfaches mehr ökonomisches Kapital erhält als eine Arbeiterin?

Demgegenüber ließe sich die Frage anhängen, ob denn das Gleichheitsprinzip eine empirisch sinnvolle Annahme darstellt, oder ob es sich in der realen Welt nicht eher als Ausdruck von Schicht- und Klasseninteressen entpuppt, als ein symbolisches Mittel im gesellschaftlich ausgetragenen Kampf um soziale Güter. Kann man überhaupt von *der* Gleichheit sprechen? Bekanntlich waren auch in den USA trotz der verfassungsrechtlichen Gleichstellung aller Menschen Sklaven afrikanischer Herkunft lange Zeit Bürger zweiter Klasse. Wörter wie „Gleichheit“ und „Ungleichheit“, welche in der Alltagssprache und der politischen Diskussion verwendet werden, sind immer symbolisch aufgeladen. Dieser Rückgriff auf die sozialen Prozesse und Strukturen der Lebenswelt gilt ebenso für die praktische Auslegung des Rechts, d.h. der Rückübersetzung der rechtlichen Ordnung über symbolisch vermitteltes Wissen zur Regelung gesellschaftlicher Dynamiken. Empirisch ist das Gleichheitsprinzip somit immer lebensweltlich rückgebunden. Analytisch macht es Sinn das Konstrukt Gleichheit und Ungleichheit idealtypisch zu trennen, in der realweltlichen Praxis hingegen dürften beide Konzepte nur in Mischformen auftreten.

So lassen sich aus dem Paradox der Ungleichheit auch Folgen für die Frage nach der Gleichverteilung ableiten: ab wann kann man von Gleichheit sprechen, bzw. wann ist eine Verteilung gleicher als eine andere? Wenn diese Frage analog zur Bestimmung der Ungleichheit theoretisch beantwortet werden muss, indem man beispielsweise für die Verteilung von Reichtum über die Welt nicht nur ein, sondern mehrere Ungleichheitsmaße heranzieht, dann heißt dies auch, dass Fragen nach einer gerechten Verteilung normativ beantwortet werden müssen.

In dieser Hinsicht ist auch Walzers Vorstellung komplexer Gleichheit aufschlussreich. Da in Gesellschaftsbereichen unterschiedliche Gerechtigkeitsprinzipien vorherrschen können, lässt sich von Gleichheit nur in dem Sinne sprechen, dass das Prinzip eines gesellschaftlichen Bereichs nicht in einen anderen übertragen wird. Beispielsweise sollte es Politikern nicht möglich sein, ihre Entscheidungsbefugnisse zum Zwecke der eigenen materiellen Anreicherung in der ökonomischen Sphäre zu gebrauchen. (Krause & Malowitz, 1998, S.63)

Grenzziehungen zwischen gesellschaftlichen Bereichen beziehen sich dabei vor allem auf eine Trennung von Institutionen, Praktiken aber auch Beziehungen. Die einzelnen Sphären bleiben somit autonom in ihren Verteilungsentscheidungen, die sich aus der gemeinsamen Bewertung sozialer Güter ableiten lässt. (S.65)

Güter sind bei Walzer „Muster, in denen eine Gemeinschaft ihre eigene Identität und die ihrer MitgliederInnen herausbildet.“ (Krause & Malowitz, 1998, S.66f)

Es sind diese Bedeutungen sozialer Güter, welche die Regeln ihrer Distribution mitbestimmen. Gleichzeitig berührt eine Umgestaltung der Verteilungsordnung damit auch zwangsläufig Aspekte der sozialen Identität, da soziale Güter selbst identitätsstiftenden Charakter haben. (S.68f)

Aus diesem Grund macht es Sinn, soziale Gerechtigkeit als Wertungen einzelner Individuen zu untersuchen, ohne dass hiermit ein politischer Standpunkt bezogen wird. Wenn von sozialer Gerechtigkeit gesprochen wird, dann weil sie auf den Ansichten der jeweiligen Menschen in Bezug auf das was diese für gerecht erachten, beruht.

Gleichzeitig ist soziale Gerechtigkeit zwangsläufig ein ideologischer Begriff: sie ist „das Resultat eines interpretativen Prozesses, eingebettet in ein Netzwerk geteilter Überzeugungen und Sinngehalte“ (Krause & Malowitz, 1998, S.73).

Nach Kreckel (2004) erfüllt die Prestigeordnung eine ideologische Funktion, sie verleiht der institutionalisierten Rechtsordnung Legitimität und verhüllt dessen Zwangscharakter, der sich letztlich auf ein Gewaltmonopol stützt (S.91).

Aus diesem Grund enthalten die Gerechtigkeitsmaßstäbe selbst sozialen Charakter, d.h. solange sie auf sozialen Vergleichen beruhen, reflektieren sie bis zu einem gewissen Grad sozial geteilte Vorstellungen von Gerechtigkeit. Menschen stützen die Ideologie der Prestigeordnung aus unterschiedlichen Gründen. Zum einen, weil sie sich ihre bevorzugten Positionen im Gesellschaftsgefüge erhalten wollen, zum anderen aber auch, weil diese einen gesellschaftlich legalisierten Konsens zum Ausdruck bringt, d.h. Gruppenmeinungen, Weltbilder und soziale Identitäten. Die Zurückweisung dieser Konsensannahme zieht demnach Verunsicherungen nach sich und gefährdet soziale Identitäten (die zudem meist „positiv“ besetzt sind, wenngleich dies zweifelsohne ambivalent beurteilt werden könnte).

Interessanterweise stehen den im Rahmen der Gerechtigkeitstheorie erwähnten inneren Spannungszuständen (Dissonanzen) nun „Spannungsverhältnisse“ (Kreckel, 2004, S.23) auf der gesellschaftlichen Ebene gegenüber. In der hier vertretenen These der sozialen Gerechtigkeit gehe ich davon aus, dass beide nicht völlig unabhängig voneinander betrachtet werden können, sondern sich wechselseitig beeinflussen. Della Fave (1980) vertrat Anfang der 1980er Jahre einen ähnlichen Ansatz, indem er die gesellschaftliche Ressourcenverteilung in Beziehung zum individuellen Selbstkonzept setzt. Er geht davon aus, dass das Selbstkonzept in proportionaler Abhängigkeit zu den individuell vertretenen Anrechten auf bestimmte Ressourcen steht (S.962). Dies bedeutet, dass Menschen, die über eine große Menge an gesellschaftlich anerkannten und individuell begehrten Ressourcen verfügen, bestimmte positive Merkmale zugeschrieben werden (etwa Leistungsfähigkeit, Talente, etc.), die diese Verteilung legitim erscheinen lassen. Er nimmt außerdem an, dass dies, bewusst oder unbewusst, den Vergleichsprozess zwischen Gruppen beeinflusst, indem sich beispielsweise Gruppen aus unteren Gesellschaftsschichten eher mit anderen Gruppen aus unteren Gesellschaftsschichten vergleichen. Sie präferieren einen statusähnlichen Vergleich gerade *weil* sie die Überlegenheit der oberen Gesellschaftsschichten anerkennen (S.963), d.h. sie suchen bewusst die Vermeidung von psychischen Dissonanzen mit der Folge, dass auch kein „inneres Potential“ zum Verlagern des psychischen Konflikts auf die soziale Ebene (also soziales Handeln) entsteht.

Dies heißt nicht, dass Konflikte per se unwahrscheinlich sind, sondern dass sie wahrscheinlicher zwischen statusnahen als zwischen statusfernen gesellschaftlichen Gruppen auftreten. Diese Annahme erscheint paradox, da es gerade die statushohen Gruppen sind, welche in großem Maße über begehrte soziale Ressourcen verfügen und es „bei den oberen 10.000“ mehr Umverteilungspotential gäbe. Zwei Erklärungsansätze bieten sich an:

- Menschen, die aufgrund bestimmter Merkmale als ähnlich betrachtet werden, konstituieren (in Abhängigkeit der Interaktionsmuster zwischen Individuen und Gruppen, denen sie angehören) eine soziale Entität. Je homogener diese Entität, desto stärker die Egalisierungspräferenz, da Unterschiede fehlen, die eine Ungleichbehandlung rechtfertigen könnten.
- Sind Merkmale, welche Gruppenkategorisierungen bedingen über alle Gesellschaftsgruppen ungleich verteilt, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit symbolischer Distinktion. Gelingt es bestimmten Gesellschaftsgruppen symbolisches Kapital erfolgreich in materielles zu transformieren, schaffen sie gleichzeitig die Basis für Legitimität, d.h. die soziale Anerkennung ihres privilegierten Status.

Eine weitere Präposition Della Favas lautet: je größer der Grad an Abstraktheit eines gesellschaftlichen Systems, desto höher wird die Wahrscheinlichkeit der Legitimität einer Ressourcenverteilung (S.965). In diesem Sinne lässt sich die Vermutung äußern, dass je stärker die

institutionelle Verankerung einer Ressourcenverteilung, beispielsweise über kollektive Akteure deren Status selbst wiederum rechtlich gesichert sind, desto höher die Wahrscheinlichkeit der Akzeptanz einer Ressourcenverteilung.

Welche Bedeutung haben theoretische Überlegungen zu Ungerechtigkeit und Ungleichheit für die empirische Untersuchung?

Es kann angenommen werden, dass die subjektiv erwünschte Nivellierung der Prestigeordnung im Sinne einer Gleichheit für alle Menschen ein selten anzutreffendes Phänomen sein dürfte. Viel wahrscheinlicher ist es, dass die subjektive Prestigeordnung eine Projektion gesellschaftlich objektivierter Verhältnisse³¹ darstellt, deren Form sich in Abhängigkeit von der sozialen Position unterscheidet. Die soziale Position vermittelt soziale Identität(en), welche die Ausbildung bestimmter Ungleichheitsdispositionen begünstigt. In welchem Verhältnis diese Ungleichheitsdispositionen zur Prestigeordnung stehen ist abhängig vom Status dieser Gruppen untereinander, dem Ausmaß an Homogenität der GruppenmitgliederInnen untereinander, dem Grad an gesellschaftlicher Institutionalisierung der Gruppen als kollektive Akteure, sowie der Art des ungleich verteilten Kapitals.

3 Operationalisierung und Datensätze

3.1 Herleitung der Länderunterschiede

Merkel (2001) untersucht mehrere westliche Wohlfahrtsstaaten in Bezug auf ihre Umsetzung sozialer Gerechtigkeit innerhalb der jeweiligen Bevölkerungen. Als relevante Vergleichskriterien zieht er die Vermeidung von Armut, die Investition in Bildung und Ausbildung, die Inklusion in den Arbeitsmarkt, sozialstaatliche Sicherheitsstandards sowie die Einkommens- und Vermögensverteilung heran (Merkel, 2001, S.140).

Die Länderanalyse basierend auf aggregierten Daten zeigt, dass die skandinavischen Länder durchwegs ein hohes Ranking in Bezug auf die Umsetzung sozialer Gerechtigkeitsmaßstäbe erreichen. Mitteleuropäische Länder nehmen dabei mittlere Positionen ein, während südeuropäische und anglo-amerikanische bzw. asiatische Länder die untersten Rangpositionen einnehmen. (S.150f) Demnach gelingt es sozial-demokratischen Ländern am ehesten, bzw. besser als den übrigen Ländern ein relativ hohes Maß sozialer Gerechtigkeit innerhalb ihrer Bevölkerungen sicherzustellen.

Eine andere Möglichkeit wäre, Bevölkerungen im Hinblick auf bestimmte auftretende Einstellungsmuster zu analysieren. So könnte man untersuchen, welche sozialstrukturellen Merkmale mit bestimmten Gerechtigkeitsorientierungen korrelieren.

Haller, Mach und Zwicky (1995) legten eine Studie vor, in der sie verschiedene Länder auf Basis des Antwortverhaltens der Befragten zu bestimmten Items in den ISSP-Datensätzen aus dem Jahr 1987 nach Art und Ausprägung von Ungleichheitsorientierungen (egalitär, meritokratisch, funktionalistisch) unterscheiden. Demnach weisen die Bevölkerungen Differenzen sowohl in den Anteilen der jeweiligen Personen welche sich diesen Orientierungen zuordnen lassen auf, als auch

³¹ Objektive Verhältnisse in dem Sinn, dass sie die Lebenschancen von Menschen in sozialen Aggregaten bestimmen.

in der „Vehemenz“ oder „Radikalität“ mit der die jeweilige ideologische Position vertreten wird. Besonders in den osteuropäischen Ländern (Ungarn und Polen) ließen sich im Unterschied zu den westlichen Ländern keine Mehrheitsanteile bestimmter Ungleichheitsorientierungen feststellen (Haller et al, 1995, S.246). Einflussreich für die Ausprägung der Ungleichheitsorientierungen waren neben dem Einkommen, der Bildung und der Konfession vor allem die einzelnen Länder, d.h. auch hier entfiel auf die Länder der größte Teil der Varianzerklärung (S.253). Zusätzlich zu den in dieser Arbeit angenommenen Unterschieden in der Sozialstruktur der Länder (wirtschaftliche Entwicklung, Ungleichheit, gewerkschaftlicher Organisationsgrad) erwiesen sich außerdem kulturelle Variablen, die Stärke sozialistischer Parteien, das sozioökonomische Gesellschaftssystem und das Ausmaß an politischer Zentralisierung als bedeutsam (S.257).

Mau (1997) fand, dass verschiedene sozialstrukturelle Indikatoren in drei ausgewählten Wohlfahrtsstaaten (Schweden, Großbritannien, Deutschland) unterschiedlich auf die Ausprägung der Gerechtigkeitsorientierungen (Egalitarismus, meritokratische Orientierung und Funktionalismus) wirken. So zeigen sich große sozialstrukturelle Unterschiede in Bezug auf egalitäre Einstellungen in Schweden, wo Effekte von Geschlecht, Einkommen, Bildung und gesellschaftlicher Selbstpositionierung beobachtet wurden. (Mau, 1997, S. 23f)

Für Großbritannien zeigten sich Einstellungsmuster die auf das Fortbestehen von Klassengegensätzen hinweisen, wo bevorteilte soziale Gruppen vermehrt funktionalistische Orientierungen und benachteiligte Gruppen eher egalitäre Orientierungen vertreten. (S.25)

In Westdeutschland, welche idealtypisch für das korporatistische Wohlfahrtsstaatsmodell steht, zeigt vergleichsweise wenig Erklärungskraft sozialstruktureller Merkmale, was auf das mit dem von allen Bevölkerungsgruppen akzeptierten Modell sozialer Sicherung zurückgeführt wird. Demgegenüber ist die sozialstrukturelle Differenzierung in Ostdeutschland die geringste aller untersuchten Länder, was auf relativ homogene Einstellungen in der post-kommunistischen Gesellschaft hindeutet. (S. 28ff)

Eine Änderung der verwendeten Items in den ISSP-Datensätzen für 1999 und 2009 erlaubt allerdings keine Unterteilung der Länder nach den von Mau gewählten Gerechtigkeitsorientierungen mehr. Aus diesem Grund soll anhand von aggregierten Maßzahlen Hinweisen auf Länderunterschiede nachgegangen werden.

Bei der Herleitung der Unterschiede zwischen Ländern ist in einem ersten Schritt zwischen kollektiven und individuellen Akteuren, Akteurinnen zu unterscheiden. Letztere verfügen über eine Psyche, ein Selbstbewusstsein, während erstere nur innerhalb eines gesellschaftlich strukturierten Rahmens „tätig“ werden können. Kollektive sind auf ihren rechtlichen Status angewiesen und operieren im Rahmen der ihnen zugewiesenen Rechte und Pflichten. (Kreckel, 2004, S.143)

Menschen können von sich aus Gerechtigkeitsurteile aufgrund ihrer persönlichen Überzeugungen und Empfindungen abgeben, Kollektive hingegen verspüren keine Dissonanzen in dem Sinne und sind auf formale Mittel zur Bezugnahme auf Gerechtigkeit angewiesen. Den formalen Rahmen können sie in der Regel nicht selbst bestimmen und festlegen, er wird ihnen von anderen gesellschaftlichen Akteuren vorgegeben. Ein Beispiel für die Abhängigkeit auch ökonomisch mächtiger Unternehmen vom ihnen zugewiesenen Rechtsstatus zeigt die neuere russische Geschichte.

Während im Zuge der Marktöffnung zahlreiche russische Unternehmen in den 1990er Jahren privatisiert wurden, der Anteil des staatlich kontrollierten Wirtschaftssektors von 75,5% im Jahr 1991 auf 37,9% im Jahr 2000 sank (Gudkov & Zaslavsky, 2011, S.38), und sich eine marktwirtschaftlich orientierte Oligarchie ausbildete (S.52), gelang es der staatlichen Führung

Anfang der 2000er Jahre nicht zuletzt aufgrund rechtlicher Interpretationsmöglichkeiten erneut bedeutende Privatunternehmen zu verstaatlichen und durch diese Demonstration staatlicher Gewalt die Loyalität der neuen Eliten zum politischen Zentrum zu behaupten. (S.75f)

Bezeichnend ist diesbezüglich auch, dass die in den 1990er Jahren verbreitete Praxis der Sicherung von Unternehmenseigentum durch private Sicherheitsfirmen mit dem Aufstieg Putins umgehend zurückgedrängt wurde, (was in Anbetracht des entwickelten Militärapparats Russlands vermutlich kein allzu schwieriges Unterfangen darstellte) und die Abhängigkeit der Unternehmen vom staatlichen Gewaltmonopol wieder absolut war.³² (vgl. S.95)

Diese Entwicklung selbst kann wiederum nicht unabhängig von globalen Strukturen gesehen werden, denn der industrielle Militärapparat Russlands war nach dem Übergang in besonderem Maße von staatlichen Zuwendungen abhängig, da marktwirtschaftlich nicht im selben Umfang wie in der Sowjetökonomie aufrechtzuerhalten. Die militärisch spezialisierte Industrie hatte somit ein großes Interesse an staatlichen Investitionen. (S.31f)

Auf der Individualebene sind wiederum Handlungs- und Dispositionsebene voneinander zu trennen: Organisationen und Institutionen vermitteln gleichermaßen bestimmte „Mentalitäten“ und „Lebensformen“ (Kreckel, 2004, S.150), die von den Akteurinnen übernommen und inkorporiert werden können, d.h. Gruppen können auf Basis des von ihnen inkorporierten Symbolwissens und ihrer materiellen Statusposition in Relation zu anderen Statusgruppen handeln. Auf diese Weise entstehen auch Streiks, Protestkundgebungen, Rituale und ähnliches, wobei diese von Akteuren gleichfalls als strategisches Kalkül zur Verbesserung der eigenen Lage und der Legitimierung des eigenen Symbolwissens genutzt werden können. Kreckel (2004) macht darauf aufmerksam, dass kollektive Akteure einen wichtigen theoretischen Platz in der Erklärung schichtspezifischer Dispositionen einnehmen: Über ihre mittelbare Natur zwischen Akteurin und Struktur stellen sie ein Bindeglied dar, welches logische Zirkelschlüsse (Klasse bedingt Handeln bedingt Klasse) durch die Hinzunahme einer weiteren Ebene entkräftet. Die zirkuläre Wirkweise von Klasse oder Schicht auf individuelles Handeln und vom Handeln der Akteure auf die Formierung von Schichten muss somit nicht vollständig zurückgenommen, sondern kann spezifischer als mögliche aber nicht zwangsläufige Entwicklungsrichtung gedeutet werden. Ob sozioökonomische Strukturen auf die statusbezogene Bildung von Einstellungen determinierend einwirken ist immer auch vom Handeln kollektiver Akteure abhängig. Entscheidend ist an dieser Stelle auch, wie die kollektiven Akteure der Erwerbsarbeit, des Kapitals und des Staates selbst zueinander positioniert sind. (S.150ff)

In diesem Sinne soll anhand quantitativer Indikatoren auf gesellschaftlicher Ebene und Bevölkerungsumfragen ein empirisches Bild der hier untersuchten Gesellschaften zu zeichnen versucht werden.

Die einzelnen Länder lassen sich nach ihren aggregierten, kollektiven Merkmalsausprägungen genauer bestimmen: Auf der abstraktesten und allgemeinsten Ebene finden sich allgemeine wirtschaftliche Indikatoren wie das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf, der Gini-Koeffizient, die Arbeitslosen- und Erwerbstätigenrate, sowie Armutsraten. Zudem erscheint mir das Konfliktpotential auf kollektiver Ebene innerhalb der Bevölkerung wie es beispielsweise über Gewerkschaften ausgeübt wird von Bedeutung.

³² In diesem Zusammenhang kann das Gewaltmonopol staatlicher Herrschaft nicht genug betont werden. Es mag sein, dass Kontrolle in modernen Gesellschaften überwiegend über „sanfte“, sprich legale Maßnahmen ausgeübt wird. Der Exekutive steht allerdings ein physischer Zwangsapparat als „letzte“ Kontrollinstanz zur Verfügung.

Auf der Ebene der kollektiven Akteure soll aus diesem Grund die Struktur von Gewerkschaften und ArbeitgebervertreterInnen, Wirtschafts- und Handelskammern als auch „spezifischere Interessensverbände“ (Kreckel, 2004, S.157) wie religiöse Gruppierungen und Verbände Berücksichtigung finden.

Den Hypothesen auf der Individualebene gehen Hypothesen auf der Makroebene voraus:

Bezüglich der ausgewählten Länder wurde darauf geachtet, dass sich zum einen größere Unterschiede in den Sozialstrukturen und dem institutionellen Aufbau zeigen, sodass gewissermaßen die Gültigkeit der vorhergehenden Hypothesen zur Bedeutung der Klassen bzw. Schichten auf die individuellen Einstellungen unabhängig vom nationalen Kontext bestätigt bzw. falsifiziert werden können. Als Rahmen dient hierbei die Wohlfahrtsstaatstypologie Esping-Andersens (1993a), welche auch den Kontext der Untersuchungen von Mau (1997) und Merkel (2001) bildete. Ich vermute, dass sich länderspezifische Unterschiede zeigen werden und zwar in Abhängigkeit der Sozialstruktur und der institutionellen Ausgestaltung der untersuchten Staaten. Im Rahmen dieser Arbeit würde eine historische Aufarbeitung zu weit führen, weshalb ich mich in der Folge auf zugegebenermaßen „grobe“ (aggregierte) Indikatoren und Umfrageitems beziehe.

Länder	Gini Index¹		Gini-Index der Äquivalenzeinkommen vor Abzug der Steuern⁷
	1999/2000	2009/2010	2008-2010
Norwegen ²	0.273	0.249	0.423
Österreich ³	0.24/0.2926	0.267	0.479
Russland ⁴	0.4262	0.4011	-
Tschechien ⁵	0.232	0.256	0.449
USA ⁶	0.357/0.3942	0.38	0.499

¹ Daten für 1999/2000 aus UN WIID2,
http://www.wider.unu.edu/research/Database/en_GB/database/, falls nicht anders
 angeführt: Gini-Koeffizienten errechnen sich aus repräsentativen
 Bevölkerungsumfragen und beziehen sich auf die Verteilung des verfügbaren
 Haushaltseinkommens

² Von UNU-WIDER angegebene Quelle für 1999/2000: Statistics Norway bzw. Quelle
 für 2010: OECD Database, Jahr der Erhebung: 2010

³ Von UNU-WIDER angegebene Quelle für 1999/2000: Luxembourg Income
 Study/European Commission bzw. Quelle für 2010 OECD Database, Jahr der Erhebung
 2010

⁴ Von UNU-WIDER angegebene Quelle für 1999/2000: Luxembourg Income Study
 bzw. Quelle für 2010: World Bank Gini-Index basiert auf Konsum, Jahr der
 Erhebung: 2009

⁵ Von UNU-WIDER angegebene Quelle für 1999/2000: Transmonee bzw. Quelle für
 2010: OECD Database, Jahr der Erhebung: 2008

⁶ Von UNU-WIDER angegebene Quelle für 1999/2000: OECD Database/ Luxembourg
 Income Study bzw. Quelle für 2010: OECD Database, Jahr der Erhebung: 2010

⁷ Quelle: OECD Database, <http://stats.oecd.org/>

Tabelle 2.: Gini-Index nach Länder

Beim Vergleich der Einkommensungleichheit in den einzelnen Ländern ist augenfällig, dass die Äquivalenzeinkommen vor Abzug von Steuern und Transferleistungen sich relativ stark von denjenigen nach Abzug der Steuern und Transferleistungen unterscheiden. Somit greifen die

unterschiedlichen staatlichen Umverteilungsmechanismen in unterschiedlichem Ausmaß. Zweierlei soll festgehalten werden: Vor Abzug von Steuern und Transferleistungen weisen die USA und Österreich die höchste Einkommensungleichheit auf, wobei für Russland keine Daten verfügbar waren. Nach Abzug von Steuern und Transferleistungen weisen Russland und die USA die höchsten Gini-Index Werte auf, während sich Österreich auf etwa demselben Niveau wie Norwegen und Tschechien wiederfindet. Interessant ist in dieser Hinsicht auch, dass die Rangfolge der Länder im Vergleich der Gini-Indexwerte vor und nach Abzug der Steuern im Prinzip dieselbe ist. Die Ungleichheit in den Markteinkommen spiegelt sich dem Anschein nach in den Nettoeinkommen wieder, wenngleich keine spezifischeren Angaben zu der Verteilung der Einkommen innerhalb der Länder gemacht werden können, so spielt der nationale Rahmen möglicherweise auch eine ähnliche Rolle für die Bestimmung der Marktungleichheit wie für die Ungleichheit in den Nettoeinkommen. Eine Zunahme an Einkommensungleichheit lässt sich nur für Tschechien und unter Umständen (je nach Quelle) auch für Österreich und die USA vermuten, während die Einkommensungleichheit in Russland und Norwegen im Vergleich der Jahre 1999/2000 mit 2009/2010 etwas zurückging. Einen ähnlichen Eindruck erhält man auch, wenn man das Verhältnis des höchsten Einkommensdezils zum niedrigsten Einkommensdezil betrachtet.

90/10 Einkommensdezil¹		
Länder	1999/2000	2009/2010
Norwegen ²	6.53	6.00
Österreich ³	5 / 6.92	5.90
Russland ⁴	22.81	11.52
Tschechien ⁵	4.37	5.30
USA ⁶	12.7 / 16.04	15.90

¹ Gibt das Verhältnis des höchsten zum niedrigsten Einkommensdezil an; entweder als Vergleich der Anteile an Einkommen die auf das jeweilige Dezil entfallen oder als ein Vergleich der Mittelwerte in den jeweiligen Einkommensdezilen

² Von UNU-WIDER angegebene Quelle für 1999/2000 Statistics Norway bzw. Quelle für 2010: OECD Database, Jahr der Erhebung: 2010

³ Von UNU-WIDER angegebene Quelle für 1999/2000: Luxembourg Income Study/European Commission bzw. Quelle für 2010: OECD Database, Jahr der Erhebung 2010

⁴ Von UNU-WIDER angegebene Quelle für 1999/2000: Luxembourg Income Study bzw. Quelle für 2010: World Bank Ratio basiert auf Konsum, Jahr der Erhebung:2009

⁵ Von UNU-WIDER angegebene Quelle für 1999/2000: Transmonee bzw. Quelle für 2010: OECD Database, Jahr der Erhebung: 2008

⁶ Von UNU-WIDER angegebene Quelle für 1999/2000: OECD Database/ Luxembourg Income Study bzw. Quelle für 2010: OECD Database, Jahr der Erhebung:2010

Tabelle 3: 90/10 Einkommensdezil nach Länder

Auch hier zeigt sich ein ähnliches Bild: Das Verhältnis weist für die USA und Russland den höchsten Wert auf, während sich die übrigen Länder relativ wenig unterscheiden. Eine Vergrößerung des Quotienten lässt sich im Zeitvergleich für Tschechien und je nach Quelle auch für

die USA und Österreich vermuten. In Norwegen und Russland verringerten sich die Verhältniszahlen im Vergleich von 1999/2000 mit 2009/2010 teils beträchtlich.

(für Quellen siehe: Aggregierte_Ginis)

Gemessen am BIP/Kopf hat Norwegen 2009 die USA überholt. Ansonsten bleibt die Rangfolge von 1999 auch 2009 unverändert, wenngleich sich das BIP/Kopf in Russland von 1999 bis 2009 mehr als verdreifacht hat.

BIP/Kopf in US\$ (PPP)		
	1999	2009
Norwegen	29550	55090
Österreich	26700	38520
Russland	5720	18600
Tschechien	14540	23940
USA	34850	47240

Quelle: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.PP.CD>

Tabelle 4 : BIP/Kopf in US\$ nach Länder

Anteil der Personen mit weniger als 50% des Median Einkommens	
	2009
Norwegen	7.5
Österreich	7.5
Russland	13
Tschechien	5.9
USA	17.4 (2010)

Quelle: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=47991>

Quelle für Russland: Denisova, 2012, S.12

Tabelle 5 : Anteil der Personen in Armut nach Ländern

Der Anteil an Personen, welche über weniger als 50% des Medianäquivalenzeinkommens verfügen war in den USA 2009 mit 17,4% am höchsten, gefolgt von Russland mit 13%. Die Anteile sind in Österreich und Norwegen (7,5%) deutlich geringer und in Tschechien mit ca. 6% am kleinsten.

Nach der Darstellung der aggregierten Einkommensdaten lassen sich die relativ egalitären Staaten Norwegen, Tschechien und Österreich den USA und Russland gegenüberstellen. Was den allgemeinen Wohlstand gemessen am Pro-Kopf-Einkommen betrifft, kann Norwegen als das reichste Land angesehen werden, gefolgt von den USA, welche allerdings teilweise die größten Unterschiede zwischen hohen und niedrigen Einkommensgruppen aufweisen. Österreich und Tschechien nehmen Mittelpositionen ein, wobei in Tschechien die Einkommensverteilung gleichmäßiger und in Österreich der allgemeine Wohlstand höher ausfällt.

Als weiterer Indikator des ökonomischen Konfliktpotentials soll die Struktur und Organisation von relevanten kollektiven Akteuren innerhalb einzelner Länder betrachtet werden. Da die Bewertung von Berufseinkommen im Mittelpunkt steht, gehe ich in der Folge hauptsächlich auf die Gewerkschaftsstruktur ein.

Aus einem OECD Report zur Beschäftigung (OECD, 2012) geht hervor, dass sich der Anteil der GewerkschaftsmitgliederInnen an allen Erwerbstätigen 2009 im Vergleich zu 1990 in den hier untersuchten Ländern verringerte.

Anteil an GewerkschaftsmitgliederInnen unter den Erwerbstätigen		
Länder	1990	2009
Norwegen	58.5	54.4
Österreich	46.9	28.1 (2010)
Tschechien	43.5 (1995)	17.3
USA	15.5	11.4 (2010)

Quelle: <http://stats.oecd.org/#>

Tabelle 6 : GewerkschaftsmitgliederInnen in Ländern

Auch für Russland lässt sich dieser Trend anhand von Häufigkeitsauszählungen der ISSP Datensätze von 1999 und 2009 zeigen: Der Anteil der GewerkschaftsmitgliederInnen unter den erwerbstätigen Befragten verringerte sich in Russland demnach von ca. 50% 1999 auf 23,6% 2009. In Norwegen und Österreich sind Verhandlungen in großem Ausmaß von der Branche und dem Sektor bestimmt, während sie in Tschechien, den USA und vermutlich auch Russland zum überwiegenden Teil lokal vom jeweiligen Unternehmen abhängen. (OECD, 2012, Tabelle S.140, vgl. Gudkov & Zaslavsky, 2011, S.27)

Im Hinblick auf die Streikraten, also die Streiktage pro 1000 Beschäftigten, sind nur Daten für die USA, Österreich und Russland verfügbar. In den USA ist die Streikrate von 1999 bis 2008 für die verfügbaren Jahre sehr niedrig, d.h. entweder 0 oder 0.1. Für Österreich lassen sich Anfang der 2000er Jahre erhöhte Streikraten beobachten (0,9 im Jahr 2000, 3 im Jahr 2002 und 4,1 im Jahr 2003), in den übrigen Jahren liegt die Rate bei 0. In Russland war die Streikrate 1999 mit 32.6 am höchsten, fiel im darauffolgenden Jahr aber schon auf 4 und nahm bis 2004 weiter ab. 2004 lag die Streikrate in Russland bei 4,3 2005 bei 1,8 und von 2006 bis 2008 lag sie bei 0.³³

Da aggregierte Daten auf Länderebene relativ stark von den unterschiedlichen Lebensumständen in den Bevölkerungen abstrahieren, soll auf Basis mehrerer Items (siehe Anhang) ein Konfliktindex erstellt werden, welcher Aufschluss über die Sichtweise der Befragten gibt. Die an die UmfrageteilnehmerInnen gestellte Frage lautet:

„In allen Ländern gibt es Gegensätze oder sogar Konflikte zwischen verschiedenen sozialen Gruppen. Wie stark sind diese Konflikte Ihrer Meinung nach in [Land]?“ (ISSP Questionnaire Austria ZA 5400, S.10)

Die Befragten konnten auf einer 4 stufigen Likertskala angeben, wie stark aus ihrer Sicht die Konflikte zwischen den Armen und Reichen (1.Item), den ArbeiterInnen und dem Mittelstand (2.Item), den ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen (3.Item) und zwischen Menschen die gesellschaftlich oben und Menschen die gesellschaftlich unten stehen (4.Item) ist. Folgende Tabelle

³³ Quelle:

http://www.ilo.org/ilostat/faces/home/statisticaldata?_afLoop=1217433024903650#%40%3F_afLoop%3D1217433024903650%26_adf.ctrl-state%3Dsu7eg8pxt_9, 31.03.2014

gibt die Mittelwerte nach Ländern und Jahren wieder, wobei je höher der Wert desto stärker werden die Konflikte von den Befragten wahrgenommen:

Konfliktindex (Mittelwerte)		
Länder	1999	2009
Norwegen	2.12	2.12
Österreich	2.11	2.21
Russland	2.79	2.81
Tschechien	2.27	2.23
USA	2.65	2.62

Quelle: ISSP Datensätze 1999, 2009, eigene Berechnungen
Tabelle 7: Konfliktindex in Ländern

Ungewichtete Mittelwertsvergleiche zeigen, dass im Jahresvergleich zwischen 1999 und 2009 nur in Österreich statistisch signifikante Unterschiede festgestellt werden können, dass die Konflikte aus Sicht der Befragten in Bezug auf den Durchschnitt aus den Bevölkerungswertungen also leicht zugenommen haben.³⁴ Für die übrigen Länder lässt sich kein signifikanter Unterschied zwischen 1999 und 2009 ausmachen.

Ein Kruskal-Wallis-Test auf Länderunterschiede fällt signifikant aus³⁵, bei genauerer paarweiser Analyse der Mittelwerte bzw. Rangsummen zeigt sich für 1999 kein statistisch signifikanter Unterschied zwischen Österreich und Norwegen innerhalb eines 95% Konfidenzintervalls³⁶, zwischen Österreich und Tschechien hingegen lässt sich ein signifikanter Unterschied in den Mittelwerten für 1999 feststellen³⁷. Die Unterschiede zwischen Tschechien und den USA sowie den USA und Russland sind signifikant³⁸, d.h. für 1999 lässt sich festhalten, dass im Hinblick auf die dargestellten Mittelwerte (Tabelle 7) in Norwegen und Österreich die wenigsten Konflikte wahrgenommen wurden, gefolgt von Tschechien, den USA und Russland. 2009 bleibt die Konfliktwahrnehmung in Norwegen unverändert, in Österreich steigt sie auf das Niveau Tschechiens, während die US-amerikanische und die russische Bevölkerung gemessen am berechneten Indexwert die gesellschaftlichen Verhältnisse vergleichsweise konfliktreich beurteilt. Nicht kontrolliert wurde hierbei allerdings auf kulturelle Unterschiede. So kann ein Konflikt je nach kulturellem Kontext in unterschiedlichen Ausmaß als positiv, negativ, wünschens- oder vermeidenswert angesehen werden. Auch die Bereitschaft der Befragten zur Äußerung selbst, d.h. etwas als Konflikt zu benennen, könnte je nach Gesellschaft unterschiedlich stark ausgeprägt sein. Zusammengefasst lassen sich relativ gut Unterschiede in der Struktur der Einkommen und der Konfliktindikatoren feststellen. Norwegen stellt demnach die egalitäre Referenz der hier

³⁴ Ergebnisse des zweiseitigen T-Tests bei gleichen Varianzen zwischen den österreichischen Daten aus 1999 und 2009: $t = -3.6044$ bei $df=1680$, $p=0.0003$

³⁵ $\chi^2=2238.756$ bei $df=4$, $p=0.0001$

³⁶ $\chi^2=0.064$ bei $df=1$, $p=0.8001$

³⁷ $\chi^2=32.613$ bei $df=1$, $p=0.0001$

³⁸ Tschechien – USA: $\chi^2=219.042$ bei $df=1$, $p=0.0001$; USA-Russland: $\chi^2=51.389$ bei $df=1$, $p=0.0001$

untersuchten Länder dar: Nicht nur ist es vermutlich das im Zeitverlauf betrachtet wohlhabendste Land, es weist zudem in allen untersuchten Indikatoren relativ geringe Einkommensunterschiede auf, was sich in der niedrigen Konfliktwahrnehmung widerspiegelt.

Tschechien ist gemessen am Gini-Index, dem Verhältnis des 9 zu 1 Einkommensdezils und dem Anteil der Personen unter der Armutsgrenze mindestens gleichauf mit Norwegen. Allerdings verfügt es über ein deutlich geringeres BIP/Kopf, gewerkschaftliche Strukturen sind weniger gefestigt als in Norwegen und auch der Konfliktindex ist deutlich höher. Österreich ist das einzige Land für welches sich Unterschiede im Zeitverlauf bezüglich des Konfliktindex feststellen lassen. Bezüglich der aggregierten Indikatoren gleicht es Tschechien und Norwegen bzw. nimmt zwischen diesen eine Mittelposition ein.

Wenngleich sich Russland und die USA in vielerlei Hinsicht unterscheiden, so sind die Unterschiede in den hier betrachteten aggregierten Indikatoren zwischen diesen beiden Ländern doch geringer als zu den übrigen europäischen Ländern. Sie weisen die höchsten Werte bezüglich des Konfliktindex auf, sie haben die höchsten Armutsraten und die größten Einkommensunterschiede der hier untersuchten Länder. Umso erstaunlicher erscheint die Tatsache, dass sie jeweils an gegenüberliegenden Extrempunkten im Hinblick auf den Wohlstandsindikator (das BIP/Kopf) stehen. Diese Tatsache und auch die signifikanten Unterschiede des Konfliktindex zwischen beiden Ländern lassen dennoch Unterschiede in den Einstellungen zwischen den Bevölkerungen vermuten, erst recht unter Berücksichtigung der sehr unterschiedlichen historischen Entwicklung beider Staaten.

3.2 Hypothesen

Aufgrund der Schwierigkeiten, mit denen Sozialwissenschaftler sich bei der Untersuchung ihres Gegenstandes auseinanderzusetzen haben, sollten folgende Hypothesen nicht im streng deduktiven Sinne verstanden werden, sondern in erster Linie dazu dienen die Forschungsabsicht prägnanter auf den Punkt zu bringen, wenngleich die übliche wenn-dann bzw. je-desto Form, sofern sinnvoll, beibehalten wurde. Auch wenn aufgrund der selektiven Theorierezeption seitens des Forschers und der erwähnten bzw. noch zu erwähnenden methodischen Schwächen sowohl in den Auswertungsverfahren als auch in den erhobenen Daten auch eine „endgültige“ Falsifizierung der Hypothesen mit einem kleinen Fragezeichen versehen werden sollte, wird dennoch der Anspruch erhoben, dass festgestellte Unterschiede bzw. das Fehlen selbiger sich auf eine Grundgesamtheit an Gesellschaftsmitgliederinnen beziehen, d.h. auch innerhalb der jeweiligen Bevölkerungsgruppe im untersuchten Zeitraum beobachtet werden konnten.

Die Forschungsfrage lautet:

Lassen sich Unterschiede in Bezug auf die gerechten Einkommen hoher und niedriger Berufsstatuspositionen aus Sicht der Bevölkerungen Norwegens, Österreichs, Tschechiens, Russlands und der Vereinigten Staaten feststellen?

Vermutet werden kann, dass die realen Verhältnisse sich in den Einstellungen der Bevölkerung gewissermaßen widerspiegeln, demnach in Ländern mit größerer Ungleichheit auch größere Unterschiede in den gerechten Einkommen zwischen höheren und niedrigeren Berufsstatusgruppen erwartet werden können.

Ergebnisse empirischer Untersuchungen von Merkel (2001), Lippl (2003) sowie Sachweh & Olafsdottir (2010) legen die Vermutung nahe, dass sich Länderunterschiede bezüglich der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz im Rahmen der in der Wohlfahrtsliteratur bekannten Trennlinien zwischen liberalen, korporatistischen und sozial-demokratischen Wohlfahrtsstaaten zeigen könnten. Demnach nehme ich unter Bezugnahme der Auswertung der aggregierten Daten in Kapitel 3.1. an, dass die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz zwischen hohen und niedrigen Statuspositionen in Norwegen am geringsten, in Österreich mäßig und in den USA am höchsten ausfällt, und diese Unterschiede auch bestehen bleiben wenn man für Unterschiede in der Sozialstruktur gemessen an individuellen Statusmerkmalen kontrolliert.

Für Tschechien nehme ich auf Basis der Auswertung der aggregierten Daten an, dass die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz bei Kontrolle durch die Individualmerkmale in etwa auf dem Niveau Österreichs liegt, sich demnach womöglich nicht bzw. kaum unterscheiden. Die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz in Russland dürfte allein aufgrund der höheren Ungleichheit im Land deutlich höher als in den übrigen hier analysierten europäischen Ländern ausfallen, womöglich sogar höher als in den USA. So zeigt eine Study von Kelley und Zagorski (2005) auf Basis der Auswertung der ISSP-Daten der Jahre 1987, 1992 und 1999 dem International Survey of Economic Attitudes dass die legitimen Einkommen von beispielsweise CEOs in post-kommunistischen Ländern eher höher sind als in westlichen Ländern und dass diese Diskrepanz zwischen West und Ost vor allem seit den frühen 1990er Jahren anwuchs (Kelley & Zagorski, S.336).

Die Frage wird weitergehend dadurch spezifiziert, dass, sofern Unterschiede feststellbar sind, die Sozialstruktur der Länder als mögliche Ursache der Einstellungsdifferenzen vermutet wird:

Welchen Einfluss haben sozialstrukturelle Merkmale auf die subjektiv gerechte Einkommensspanne zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen?

Die Leithypothese lautet, dass sich Klassen- und Schichtstrukturen über soziale Identitäten bis zu einem gewissen Grad in den psychischen Dispositionen der GesellschaftsmitgliederInnen niederschlagen, sodass die Bewertung einer Prestigeordnung davon abhängt, auf welcher Ebene der Klassenhierarchie Personen sich befinden bzw. sozialisiert wurden. Die Annahme ist, dass Personen hierbei auf Deutungsschemata ihrer sozialen Identität zurückgreifen, die sie aus den Interaktionen mit anderen beziehen. Als Indikator einer „Klassenidentität“ dienen das Familieneinkommen und die höchste abgeschlossene Schulbildung sowie die Selbsteinschätzung der Befragten.

Generell sollte sich die Bewertung der Prestigeordnung der oberen von den unteren Schichtangehörigen dahingehend unterscheiden, dass erstere die Statusdistanz zu vergrößern suchen, während letztere sie verkleinern wollen.

Einige Studien untersuchten den Zusammenhang zwischen Statusmerkmalen wie Einkommen und Bildung und den Einstellungen der Befragten zur Einkommensungleichheit. Kelley & Evans (1993) sowie Kelley & Zagorski (2005) untersuchten die legitimen Einkommen verschiedener Berufsgruppen als Verhältniszahlen zum wahrgenommenen Arbeitereinkommen. Dabei zeigte sich, dass, je höher das Familieneinkommen und je höher der Bildungsstand, desto höher die Verhältniszahl zwischen den Einkommen hoher und niedriger Berufsstatusgruppen (Kelley & Evans, 1993, S.104f bzw. Kelley & Zagorski, 2005, S.345f.).

Gijsberts (2002) kommt auf Basis ihrer Auswertung der ISSP-Daten aus den Jahren 1987 und 1992 im Prinzip zu denselben Ergebnissen, nämlich, dass sowohl höhere Bildung als auch ein höheres Haushaltseinkommen das gerechte Einkommensverhältnis zwischen hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen erhöht. (Gijsberts, 2002, S.276)

Im Vergleich von Individualmerkmalen basierend auf ISSP-Daten zeigte Hadler (2005), dass Einkommen als auch Klasse (nach dem EGP-Schema) länderübergreifend keinen Einfluss auf die Frage, ob die Einkommensunterschiede in einem Land zu groß sind, ausüben. (Hadler, 2005, S.145) Der Fragetext der abhängigen Variablen war in dieser Untersuchung allerdings relativ unspezifisch, sodass nicht zwischen bestimmten Einkommensgruppen differenziert wurde.

Eindeutig signifikante Effekte zumindest für Deutschland fanden Gerlitz et al. (2012) für das Einkommensquintil (wenn auch nicht der Schulbildung) der Befragten auf die Wahrnehmung der Gerechtigkeit in der Gesellschaft (S.271f).

Ebenso signifikant waren Einkommen und Bildung als erklärende Faktoren zur Bestimmung des „justice gaps“ im Vergleich mehrerer osteuropäischer Länder und Deutschland, wenngleich die Effekte in ihrer Richtung je nach Land und Zeitpunkt unterschiedlich ausfielen. (Verwiebe & Wegener, 2000, S.142f)

D’Anjou et al (1995) wiederum konnten keine signifikanten Effekte für Einkommen und Bildung auf die Zustimmung zu Gerechtigkeitsprinzipien feststellen. Durch die Aufnahme einer eigenen Variablen für die soziale Klasse basierend auf dem EGP-Schema in die Analyse, verlor die Einkommensvariable ihre statistische Signifikanz. (d’Anjou et al, 1995, S.372f)

Diesen Ergebnissen widersprechend fanden Evans et al (2010) auch unter Einbezug von Berufsstatusvariablen länderübergreifend eindeutige negative Effekte von sowohl dem Haushaltseinkommen als auch der Anzahl der Ausbildungsjahre auf die Zustimmung zu bedarfsorientiert codierten Umfrageitems. Allerdings ist das Haushaltseinkommen nicht in jedem Land, wohl aber in der überwiegenden Mehrheit der Fälle ein relevanter Faktor. (Evans et al., 2010, S.1416ff)

Es gilt allerdings hervorzuheben, dass die Zustimmung zu bedarfsorientierten Gerechtigkeitsprinzipien nicht mit einer Verringerung der Statusdistanz zwischen den Einkommensgruppen gleichgesetzt werden kann, allenfalls kann im Hinblick auf die geringere Statusposition unterer Schichtangehöriger eine höhere Zustimmung zum Bedarfsprinzip als Versuch gedeutet werden, den Anspruch auf bessere Einkommensverhältnisse in besonderem Maße durch dieses Prinzip zu legitimieren.

Die empirischen Befunde zur Bedeutung der Statusposition sind in ihrer Richtung des Einflusses relativ eindeutig und die Effekte scheinen im Zeitverlauf für ähnlich operationalisierte Variablen wie ich sie hier verwende stabil bestehen zu bleiben (so bei Kelley & Evans 1993, Gijssberts 2002 und Kelley & Zagorski 2005), womöglich zeigen sich aber länderspezifische Unterschiede. Die Hypothese lautet:

H1: Je höher die gesellschaftliche Klassen- bzw. Schichtposition der Befragten gemessen an Familieneinkommen, der höchsten abgeschlossenen Schulbildung und der Selbstpositionierung, desto größer ist die subjektiv gerechte Einkommensspanne zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen.

Hinsichtlich des Haushaltseinkommens muss auch die Haushaltsstruktur bis zu einem gewissen Grade berücksichtigt werden, d.h. die Anzahl der HaushaltsmitgliederInnen und ob es Kinder im Haushalt gibt.

Neben der vertikalen Ungleichheitsdimension soll die horizontale Beachtung finden, mit dem Unterschied, dass hier der Zusammenhang weniger augenfällig ist. Zu den individuellen Merkmalen, welche die Stellung eines Menschen in der Gesellschaft bestimmen, sodass es zu Schichtungen unterschiedlicher Lebenslagen kommen kann, zählen in diesem Zusammenhang vor allem das Geschlecht, das Alter, und der Erwerbsstatus. Für die unterschiedlichen Merkmale gibt es empirische Untersuchungen die für einen Einfluss auf die Bildung von Gerechtigkeitsurteilen sprechen.

Michelbach et al. (2003) konnten experimentell nachweisen, dass Frauen egalitäre Einkommensverteilungen besser bewerten als Männer. Zudem bewerten Frauen Einkommensverteilungen in denen das Einkommen einer Gruppe unterhalb der Armutsgrenze liegt schlechter als Männer diese Verteilungen bewerten. (Michelbach et al., 2003, S.529ff)

Dies kann möglicherweise mit geschlechtsspezifischen Sozialisationserfahrungen erklärt werden.

Ein weiteres Experiment mit norwegischen Schulklassen förderte jedoch keine geschlechtsspezifischen Unterschiede bei Aufteilungsentscheidungen mit Informationen über individuelle Leistungen der Rezipienten zutage, konnte aber signifikante Unterschiede zwischen männlichen und weiblichen TeilnehmerInnen in Bezug auf Effizienzüberlegungen ausmachen, sprich: männliche Schulkinder zogen mit zunehmendem Alter in höherem Maße Informationen über die Effizienz einer Aufteilung als zusätzliches Entscheidungskriterium in Betracht (Almås et al., 2010, S.1177f). Gleichzeitig belegt diese Studie aber auch eindeutige Veränderungen in den Aufteilungsentscheidungen über die einzelnen Jahrgänge hinweg, was die Bedeutung vom sozialen Kontext und vor allem Institutionen (in Verbindung mit der Entwicklung kognitiver Fähigkeiten) bei der Aufteilung begehrter Güter hervorhebt. Somit ist nicht auszuschließen, dass sich in anderen Ländern durchaus eindeutigere Unterschiede zwischen den Geschlechtern zeigen könnten, welche wiederum auf andere institutionelle Strukturen zurückzuführen wären.

Auf Basis einer Auswertung von Umfragedaten aus mehreren Ländern folgte Hadler (2005), dass Frauen eher als Männer der Meinung waren, die Einkommensunterschiede in den jeweiligen Ländern seien zu groß. (Hadler, 2005, S.145ff)

Ähnliches berichten Gerlitz et al. (2012) für Daten aus Deutschland: Hier korrelierten weibliche Befragte stärker mit einem Item, welches die wahrgenommene Ungerechtigkeit in der Gesellschaft messen sollte, als männliche Befragte. (Gerlitz et al, 2012, S.270ff)

Demgegenüber konnten d'Anjou et al. (1995) auf Basis von Umfragedaten keine statistisch bedeutsamen Effekte im Vergleich zwischen erwerbstätigen Männern und Frauen bezüglich ihren Präferenzen für Gerechtigkeitsprinzipien feststellen. Evans et al (2010) fanden bei Männern eine geringere Zustimmung zum Bedarfsprinzip aber keine geschlechtsspezifischen Unterschiede bei der Zustimmung zum Leistungsprinzip. Die Unterschiede waren allerdings nur in etwa einem Drittel der untersuchten Länder statistisch signifikant. (Evans et al. 2010, S.1416ff)

Die zitierten Studien sprechen eher für die Annahme, dass in Bezug auf das Geschlecht der Befragten und den Einstellungen zur Einkommensungleichheit zwischen den Ländern differenziert werden sollte. Gijsberts (2002) beispielsweise stellte signifikante Effekte des Geschlechts nur in westlich-kapitalistischen Ländern, nicht aber in ehemals kommunistischen Ländern fest (Gijsberts, 2002, S. 279). Kelley und Zagorski (2005) kamen zum Schluss, dass Männer in ehemals kommunistischen Ländern höheren Statusangehörigen ein höheres legitimes Einkommen zusprechen als Frauen diesen zusprechen. (Kelley & Zagorski, 2005, S.346)

Die Effekte des Geschlechts, falls es Unterschiede zwischen Männern und Frauen gibt, sind in der Richtung ihres Einflusses wiederum relativ eindeutig, wenngleich unter Umständen nicht in allen Ländern bedeutsam.

H2: Die gerechte Einkommensspanne zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen sollte aus Sicht der Frauen geringer sein, als aus Sicht der Männer.

Das Alter ist im Prinzip keine rein horizontale Ungleichheitsdimension, kann aber in dem Sinne so gedeutet werden, als dass bestimmte Lebensphasen sich relativ stark von anderen abgrenzen, beispielsweise die Kindheit vom Erwachsenenleben. Auch innerhalb des Erwachsenenlebens lassen sich altersbedingte Statusunterschiede vermuten: Je nach gesellschaftlichen Kontextbedingungen kann der Status mit zunehmendem Alter eher gefestigt oder zunehmend unsicher erscheinen.

Eine Studie von d'Anjou et al. (1995) basierend auf niederländischen Daten liefert Hinweise darauf, dass ältere Personen eher dazu tendieren könnten, eine geringere Statusdistanz als gerecht zu werten als jüngere Personen, da die Zustimmung zum Leistungsprinzip mit zunehmendem Alter abnahm. Andererseits konnten die Autoren aber auch keine statistischen Belege vorweisen, dass ältere Befragte eher als jüngere dem Bedarfsprinzip folgen würden. (d'Anjou et al, 1995, S.374)

Diese Ergebnisse würden zumindest dafür sprechen, dass „Equity“ mit zunehmendem Alter als Verteilungsprinzip an Bedeutung verliert. Evans et al. (2010) wiederum fanden in einer ländervergleichenden Studie, dass die Zustimmung zum Bedarfsprinzip mit steigendem Alter schwach aber statistisch signifikant abnahm, wenngleich Unterschiede innerhalb der Länder teilweise nicht bedeutsam bzw. mit umgekehrtem Einfluss zu beobachten waren. (Evans et al, 2010, S.1416ff)

Für Deutschland beispielsweise lässt sich auf Basis der Auswertung sozialwissenschaftlicher Datensätze aus mehreren Jahren festhalten, dass Alter nur in Westdeutschland einen Effekt auf die wahrgenommene Gerechtigkeit in der Gesellschaft zu haben scheint (Gerlitz et al., 2012, S.271).

Eine weitere Studie brachte Ergebnisse in Bezug auf die Evaluierung der Einkommensunterschiede in der gesamten Gesellschaft zu Tage (Hadler, 2005, S. 145): Alter wies hier eine positive Korrelation auf, sodass die Einkommensunterschiede bis zum Alter von 40 Jahren zunehmend kritisch beurteilt wurden, ab 40 Jahren verringerte sich diese Tendenz allerdings wieder. Demnach scheinen Personen mit zunehmendem Alter eher eine Präferenz für eine Verringerung der Einkommensunterschiede zu entwickeln.

Loveless und Whitefield (2011) lieferten Ergebnisse die ihre Hypothese stützten, dass nämlich sozialstrukturell benachteiligte Personengruppen, wozu sie in osteuropäischen Ländern auch ältere Befragte zählen, eher mehr soziale Ungleichheit wahrnehmen als jüngere Befragte (Loveless & Whitefield, 2011, S.250ff).

Kelley und Evans hingegen zeigten auf Basis ihrer Studie basierend auf ISSP-Umfragedaten, dass je älter die Befragten, desto höher ist das legitime Einkommen hoher Berufsstatusgruppen, (Kelley & Evans, 1993, S.111) und ähnlich fallen auch die Ergebnisse bei Gijsberts (2002, S.279) und Kelley & Zagorski (2005, S.346) in Bezug auf die legitimen Einkommen in den höheren Berufsstatusgruppen aus.

Die sich widersprechenden Ergebnisse lassen sich womöglich durch die verwendeten Items und die unterschiedlichen Operationalisierungen der theoretischen Annahmen erklären: So ist wie bereits erwähnt die Zustimmung zu Gerechtigkeitsprinzipien nicht gleichzusetzen mit Einstellungen zur gerechten oder legitimen Einkommensstatus. Auch Fragen zu Einkommensunterschieden innerhalb der Gesellschaft sind recht unspezifisch. Da sich Kelley & Evans (1993) sowie Gijsberts (2002) und Kelley und Zagorski (2005) am ehesten mit dem hier vertretenen Ansatz vergleichen lassen, nehme ich an, dass höhere Altersgruppen eher dazu tendieren, eine größere Einkommensdiskrepanz als gerecht zu werten als jüngere Altersgruppen. Da ein kurvilinear Effekt nicht ausgeschlossen werden kann und zudem vermutet wird, dass Einstellungen mit bestimmten altersbedingten Lebensphasen korrelieren, unterscheide ich vorrangig zwischen jüngeren (bis 29 Jahren) und älteren (ab 56 Jahren) Befragten.

H3a: Die subjektiv gerechte Einkommensspanne jüngerer Menschen ist geringer als die von Personen mittleren Alters.

H3b: Die subjektiv gerechte Einkommensspanne älterer Menschen ist höher als die von Personen mittleren Alters.

Auch hier sind Länderunterschiede denkbar, je nachdem welchen Status ältere Befragte in der jeweiligen Gesellschaft innehaben, könnte die subjektiv gerechte Einkommensspanne in dieser Altersgruppe auch geringer sein als bei Personen mittleren Alters. Dieses Ergebnis wäre vor allem

in Tschechien und Russland denkbar, wo ältere Befragte einen Teil ihrer Lebenserfahrung in einem kommunistischen Gesellschaftsmodell machten.

Des Weiteren dürfte der berufliche Status bzw. der Erwerbssektor von Bedeutung sein. Was den Erwerbsstatus betrifft, so erscheint mir eine Unterteilung der nicht-erwerbstätigen Bevölkerung in Arbeitslose und Pensionierte bedeutsam. Andere Nicht-Erwerbstätige dürften sich kaum von Erwerbstätigen in Bezug auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz unterscheiden. Auch die empirischen Studien zum Einfluss von Arbeitslosigkeit und Pension auf die Einkommensgerechtigkeit sind alles andere als eindeutig. Keinen signifikanten Einfluss auf die Zustimmung zu einem Item, welches das Ausmaß der Einkommensunterschiede aus Sicht der Befragten messen soll fand Hadler sowohl für arbeitslose als auch pensionierte Befragte (Hadler, 2005, S.145). Eine Auswertung deutscher Datensätze zeigte bei Gerlitz et al eine negative Korrelation von Arbeitslosigkeit und eine positive von Pensionierung mit der wahrgenommenen Gerechtigkeit in der Gesellschaft. (Gerlitz et al, 2012, S.272) Demnach scheinen pensionierte Befragte in Deutschland die gesellschaftlichen Verhältnisse gerechter zu beurteilen als erwerbstätige Befragte.

Kelley und Zagorski wiederum fanden für Erwerbstätige signifikante positive Effekte auf die aus Sicht der Befragten legitimen Einkommen höherer Berufsstatusgruppen in den meisten osteuropäischen Ländern (Kelley & Zagorski, 2005, S.342).

Dennoch ist es vorstellbar, dass vor allem fortdauernde Arbeitslosigkeit zu einer Einstellungsänderung führt. Je nachdem mit welchen psychischen und sozialen Belastungen dies verbunden ist, kann dies bewirken, dass die Prestigeordnung (zum Zwecke der Aufrechterhaltung eines positiven Selbstbildes) zunehmend in Frage gestellt wird. Der Zusammenhang ist nicht zwangsläufig, da Arbeitslose eine heterogene Gruppe darstellen, die sich beispielsweise außer in der Dauer von Arbeitslosigkeit auch in der Klassen- und Schichtlage unterscheiden können. Die Tendenz sollte aber klar hin zu einer Verringerung der Distanz in den subjektiv gerechten Berufseinkommen gehen.

H4: Die subjektiv gerechte Einkommensspanne für die Gruppe der Arbeitslosen ist geringer, als die subjektiv gerechte Einkommensspanne für die Gruppe der Erwerbstätigen.

Ein zweites relevantes Unterscheidungsmerkmal ist die Branche der Erwerbstätigkeit, welche zu einem großen Maß den gesellschaftlichen Status auch unabhängig vom derzeitigen Einkommen und der Bildung festlegt, etwa weil bestimmte Branchen möglicherweise eine bessere Aussicht auf positivere Privilegien bieten als andere.

Generell lässt sich zwischen den abhängigen und unabhängigen Erwerbstätigen unterscheiden, wobei bei den abhängigen in der Folge zwischen jenen in der Privatwirtschaft und jenen im öffentlichen Dienst unterschieden werden soll. Je nach Gesellschaft ist der öffentliche Dienst unter Umständen mit besonderen Statusprivilegien (positiv oder negativ) verbunden, weshalb Personen in solchen Positionen eine Statusdistanzierung bevorzugen.

H5: Die subjektiv gerechte Einkommensspanne für die Gruppe der öffentlich Bediensteten ist höher, als die subjektiv gerechte Einkommensspanne für die Gruppe der Privatangestellten.

Aus dem Blickwinkel der sozialen Gerechtigkeit hingegen erscheint unter Umständen die Bezahlung der (üblicherweise) in der Privatwirtschaft tätigen Bestverdiener in besonders kritischem Licht, weshalb die Statusdistanz verringert wird und sich der Effekt umkehrt.

Alternativhypothese (H5A): Die subjektiv gerechte Einkommensspanne für die Gruppe der öffentlich Bediensteten ist geringer, als die subjektiv gerechte Einkommensspanne für die Gruppe der Privatangestellten.

Selbstständige wiederum sind in besonderem Maße vom ökonomischen Markt und (staatlichen) Subventionen abhängig, was sich je nachdem eher vorteilhaft oder nachteilig auf deren Status

auswirkt. Generell nehme ich allerdings an, dass berufliche Selbstständigkeit eine Folge eines relativ gesicherten Einkommensstatus ist, und nicht eine (letzte) Maßnahme um noch präkeren Lebensumständen zu entkommen, wenngleich sich auch hier im Hinblick auf die Transformation osteuropäischer Gesellschaften Unterschiede zu den westlichen Ländern zeigen könnten.

H6: Die subjektiv gerechte Einkommensspanne für die Gruppe der Selbstständigen ist höher, als die subjektiv gerechte Einkommensspanne für die Gruppe der Privatangestellten. Die empirischen Erkenntnisse zum Einfluss von Indikatoren wie dem Beschäftigungssektor fallen allerdings eher negativ aus:

In Bezug auf die Zustimmung zu bestimmten Gerechtigkeitsprinzipien in 31 Ländern konnten Evans et al (2010) zeigen, dass Selbstständige weniger stark mit bedarfsorientiert codierten Items korrelieren aber keine Unterschiede zwischen Unselbstständigen und Selbstständigen bei leistungsorientiert codierten Items ermittelt wurden. (Evans et al, 2010, S.1416)

Gijsberts konnte bei ihrer Untersuchung keine signifikanten Effekte von Selbstständigen gegenüber einfachen Arbeitern in Bezug auf die legitime Einkommensungleichheit in sieben Ländern feststellen. (Gijsberts, 2002, S.278f)

Keinen signifikanten Effekt fanden auch Kelley & Zagorski in den meisten osteuropäischen Ländern zwischen Selbstständigen bzw. öffentlich Bediensteten und Privatangestellten (Kelley & Zagorski, 2005, S.342 und S.345).

Demnach dürften diesbezügliche Hypothesen relativ unsicher sein, eine Widerlegung scheint in den meisten Fällen wahrscheinlicher als für andere Hypothesen.

Überlegungen zur relativen Deprivation legen es nahe, dass gesellschaftliche Mobilität Einstellungen zur Einkommensgerechtigkeit unter Umständen dauerhaft beeinflussen. Aufstieg lässt die Einkommensverhältnisse aus der Perspektive der jeweiligen Akteure gerechter erscheinen, Abstieg hingegen ungerechter, da sich unter Umständen das Gefühl entwickelt gegenüber anderen benachteiligt zu werden. Wenngleich eine Studie hierzu (Wegner, 1991) nur Zusammenhänge mit der eigenen Einkommenssituation belegt, scheint es doch plausibel auch anzunehmen, dass sich mit der Änderung des eigenen Status auch die Wahrnehmung und Bewertung des Status von anderen Einkommensbezieheren verändert. Einige Indizien, welche für diese Annahme sprechen können auch den Ergebnissen eines Experimentes an Studenten entnommen werden: So zeigten sich statusbezogene Unterschiede in Bezug auf Äußerungen zur distributiven Gerechtigkeit eines Benotungsverfahrens: Hohe Statusangehörige äußerten eher Bedenken in Bezug auf die Verteilungsgerechtigkeit als niedrigere Statusangehörige, während sich in Bezug auf die prozedurale Gerechtigkeit keine Statusunterschiede feststellen ließen (Tyler & Meegan, 2013, S.127).

H7: Je höher der Statusgewinn der Befragten durch Mobilität im Vergleich zum Status ihres Vaters, desto größer die gerechte Einkommensspanne zwischen hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen.

Religion stellt nach Weber einen sozialen Komplex dar, welcher bestimmte menschliche Bedürfnisse zu erfüllen vermag. Dazu zählen unter anderem die Bedürfnisse nach Gemeinschaft, Sinn und Welterklärung. (Müller, 2007, S.165)

Religiöse Gruppierungen bzw. Organisationen stellen demnach Muster zur Verfügung, die Menschen in ihre eigenen Lebenserfahrungen und Selbstbilder einweben, mit dem Zweck Gemeinschaft und Sinn zu erfahren oder auch die Welt erklären zu können. Während Sinngebung auf der symbolischen Ebene zu verorten ist, und Gemeinschaft einen Raum zu freiwilliger Assoziation mit Gleichgesinnten öffnet, schließt Welterklärung mittel- oder unmittelbar auf ein Modell gesellschaftlicher Legitimation an. Im Hinblick auf die ungleiche Ressourcenverteilung ist man aus unvoreingenommener aber aufgeklärter religiöser Perspektive geneigt zu fragen: Bevorzugt Gott bestimmte Menschen indem er Ihnen mehr Reichtum zukommen lässt als anderen, oder wie erklärt sich das glückliche Leben einiger und das leidvolle Leben anderer?

Aus einer historisch-lebensweltlichen Perspektive kann die Entwicklung der Religion(en) selbst als eine Art praxisorientierte „Sozialtheorie“ verstanden werden, die auf unterschiedliche, im Austausch der Menschen mit ihrer natürlichen Umwelt entstandenen, vor allem aber in Beziehungen der Menschen untereinander aufkommenden Problemen und Schwierigkeiten Antworten zu geben versucht.

Wisman und Smith (2011) heben hervor, dass Religion immer auch schon eine herrschaftslegitimierende Rolle spielte. Indem sie den Menschen Gründe für die Legitimität sozialer Ordnungen, sozialer Institutionen lieferte, war sie an der Konstruktion dessen Teil, was Menschen gemeinhin als „gerechte“ Lebensumstände werteten. (Wisman & Smith, 2011,S.977f)

Diese Legitimationsfunktion der Religion verlor auch mit dem Aufkommen des Kapitalismus nicht an Bedeutung. Vom Übergang des Mittelalters bis zur Industrialisierung konnte die traditionelle (katholische) Religion die neuen gesellschaftlichen Entwicklungen (Proletarisierung, Handel, Anhäufung von Reichtum/Kapital zum Zwecke der Industrialisierung) vor allem in der anglikanischen Welt nicht mehr entsprechend legitimieren. Dieser marxistischen Betrachtungsweise folgend, vermochten neue religiöse Glaubensvorstellungen (etwa der Calvinismus) die tatsächlichen Produktionsverhältnisse besser zu rechtfertigen, d.h. in das jeweilige historische Weltbild einzufügen (vgl. S.980).

Hierbei mag das je nach Gesellschaft variierende Verhältnis religiöser Akteure und deren Bezug zu den herrschenden Klassen von besonderer Bedeutung gewesen sein.

Was den moralischen und kulturellen Ursprung von Gerechtigkeitsprinzipien betrifft, weisen Wegener und Liebig (1995) auf die Bedeutung der Religion in der historischen Entwicklung der USA und Deutschland hin. Die Erläuterung des Einflusses von religiösen Glaubensvorstellungen lässt sich wiederum auf andere Gesellschaften übertragen. Die Autoren unterscheiden zwischen zwei bzw. drei Formen des Protestantismus: des Calvinismus, des Lutheranismus und des Pietismus. Mit ihrer Ausbreitung in der vor- bzw. frühkapitalistischen Phase moderner Gesellschaften hatten sie entscheidenden Einfluss auf die Ausgestaltung der beruflichen, ökonomischen und politischen Sphäre. Aus Sicht der Lutheraner waren Handwerk und die Erfüllung beruflicher Tätigkeiten zentrale religiöse Pflichten. Entscheidend für die Erlösung hingegen war der Glaube, nicht der weltliche Erfolg. Der calvinistischen Lehre folgend war die Erlösung stets mit Zweifeln behaftet, zumal bereits von Anbeginn festgelegt war, wer erlöst und verdammt sei. Wirtschaftlicher Erfolg konnte demnach leicht als ein Maßstab für ein gottgefälliges Leben interpretiert werden. (Wegener & Liebig, 1995, S.243f)

Dies hatte Auswirkungen auf das Wirtschaftsleben: Der faire Handel war Ausdruck der eigenen Loyalität Gott gegenüber. Dabei war es unerheblich, ob der Handelspartner ein Bekannter oder Fremder war. Im Lutheranismus hingegen wurde Handel oft in Verbindung mit Gier und Betrug gesehen, welches durch eine „starke Hand“ wie dem Staat reguliert werden müsse. (S.244)

Damit einher ging ein entsprechendes politisches Verhältnis: Die Untertanen konnten ihre Treue Gott gegenüber durch ihren Dienst für ihren Herren unter Beweis stellen. Die Herrschenden hatten im Gegenzug für ihre Untertanen zu sorgen. Im Calvinismus war dies nicht nötig: Da alle Menschen vor Gott gleich sind, mussten sie auf einen fairen Umgang untereinander achten. Demnach war es eine religiöse Pflicht, ungerechter Herrscher nicht nur die eigene Unterstützung zu verweigern, sondern zu deren Sturz beizutragen. (S.244)

In der weiteren geschichtlichen Entwicklung wurden religiöse Werte Teil der amerikanischen Öffentlichkeit. Der Wertgeneralisierung folgte eine Habitualisierung, welche Individualismus und

Selbstbestimmung betonen. Für die USA konstatieren die Autoren eine Vorherrschaft der individualistischen Ideologie in der Bevölkerung. (S.244)

Im lutheranisch geprägten Deutschland erfolgten eine Trennung der privaten und öffentlichen Sphäre, die Betonung der Gemeinschaft und Familie im Privaten und die Dominanz des Staates in der Öffentlichkeit. Außerdem übte der Pietismus entscheidenden Einfluss auf die Bismarck'sche Sozialgesetzgebung aus. Diese religiöse Lehre betonte das Gemeinwohl, die Wohlfahrt und Unterstützung für Bedürftige. Arbeit war nicht bloß religiöse Pflichterfüllung sondern wurde zum Dienst an der Gemeinschaft. Die Kombination aus der moralischen Haltung der Eliten, welche für ihre Untertanen Sorge zu tragen haben und die Statusgleichheit in der privaten Sphäre (welche durch das Ständesystem gesichert wurde) führten den beiden Autoren folgend zur dominanten Ideologie des Egalitarismus in Deutschland. (S.245f)

Davis und Robinson weisen ebenfalls darauf hin, dass im Rahmen der christlichen Glaubensvorstellungen sowohl für als auch gegen ökonomische Ungleichheit argumentiert werden kann, da beispielsweise die Bibel vielfältig und diesbezüglich auch widersprüchlich ausgelegt werden kann. Es hängt somit immer auch von den gesellschaftlichen Umständen ab, welcher Deutungsweise Vorzug gegeben wird (Davis & Robinson, 1996, S. 762).

Zu einer ähnlichen Auffassung bezüglich der Rolle von Religion kommen auch Höllinger et al (2007, S.149f)) wenn sie darauf hinweisen, dass Religion unter anderem zur Legitimation und Rechtfertigung gesellschaftlicher Verhältnisse genutzt werden kann.

Eine krude Unterscheidung nach religiösem Bekenntnis mag unter Umständen demnach nicht ausreichen, um Effekte von religiösen Moralvorstellungen entsprechend zu fassen, es sei denn, man fasst diese selbst als Ausdruck einer gewissen religiösen Kultur auf.

Für die religiöse Orientierung lässt sich somit nicht ein eindeutiges Verhältnis zur Statusordnung in den jeweiligen Gesellschaften vermuten, allenfalls dass ein höheres Maß an Religionsausübung die individuelle Übereinkunft mit der weltlichen Ordnung sucht, nicht das Aufbegehren gegen selbige. Der Aspekt des Aufbegehrens gegen die Ordnung aufgrund religiöser Überzeugungen scheint vielmehr auf die US-amerikanische Gesellschaft anwendbar, wenngleich dort wie bereits dargelegt, die religiösen Gruppen das kapitalistische Wirtschaftssystem wohl eher zu stützen denn umzustürzen suchen.

H8: Die Gruppe der regelmäßigen Religionspraktizierenden weist gegenüber der übrigen Bevölkerung eine größere subjektiv gerechte Einkommensspanne auf.

Ich folge hierbei der marxistischen Auffassung, dass auch moderne Religionsinstitutionen herrschaftssichernd wirken, gleichwohl sie unter Berücksichtigung der Überlegungen Bourdieus selbst in diesem Herrschaftskampf zwangsläufig eingegliedert sind. Demzufolge könnte sich der vermutete Effekt je nach Position der religiösen Institutionen in der gesellschaftlichen Statushierarchie auch umkehren, d.h. weil diese Institutionen aufgrund ihrer eigenen benachteiligten Lage den gesellschaftlichen Status-Quo kritisch betrachten. Dies wäre insbesondere für Tschechien denkbar, deren religiöse Institutionen im Vergleich zu den übrigen Ländern relativ „statusschwach“ erscheinen, zumal Tschechien das einzige untersuchte Land ist, indem sich eine Mehrheit der Bevölkerung keiner religiösen Gruppe bzw. keinem Bekenntnis zuordnet.³⁹

³⁹[http://www.czso.cz/sldb2011/eng/redakce.nsf/i/tab_7_2_population_by_religious_belief_and_by_regions/\\$File/PVCR072_ENG.pdf](http://www.czso.cz/sldb2011/eng/redakce.nsf/i/tab_7_2_population_by_religious_belief_and_by_regions/$File/PVCR072_ENG.pdf), am 03.06.2014

Als wichtiger kollektiver Akteur können in Bezug auf die Einkommensdiskrepanz zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen die Gewerkschaften gelten. Die Richtung des Zusammenhangs scheint hier relativ klar zu sein: man kann annehmen, dass GewerkschaftsmitgliederInnen (vor allem statusniederer Berufspositionen) in besonderem Maße ein Interesse daran haben, dass sich die Einkommensunterschiede angleichen.

H10: Gewerkschaftsmitgliedschaft führt zu einer geringeren subjektiv gerechten Einkommensspanne zwischen hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen als Nicht-Mitgliedschaft.

3.3 Datensätze

Bei den in dieser Arbeit verwendeten Datensätzen handelt es sich um Antworten von Befragten zu im Rahmen des International Social Survey Programmes (ISSP) durchgeführten Umfragen. Das ISSP ist ein Programm zur länderübergreifenden Koordination sozialwissenschaftlicher Datenerhebung und führt regelmäßig Umfragen zu spezifischen sozialwissenschaftlichen Themenbereichen durch. Ein wichtiger Bestandteil sind thematisch möglichst gleichgestaltete Fragemodule und methodisch nachvollziehbare Studiendesigns, wodurch eine internationale Vergleichbarkeit der Umfrageergebnisse erleichtert werden soll. Spezifische Gewichtungen der Daten werden vom ISSP allerdings nur fallweise für die einzelnen nationalen Stichproben zur Verfügung gestellt, d.h. es gibt keine den Datensätzen angefügte Gewichtungen für den Vergleich zwischen Ländern. Auswertungen auf Basis von Ländervergleichen sind daher mit Vorsicht zu interpretieren, auch weil die Durchführung der einzelnen Umfragen in den Ländern auf unterschiedliche Art und zu unterschiedlichen Zeitpunkten erfolgte. Respondenten aus kleineren Ländern (kleineren Populationen) kommt hierbei aufgrund ähnlich großer Stichproben bei Ländervergleichen in der Gesamtmenge aller Befragten ein stärkeres Gewicht zu, da sie andere Populationen „repräsentieren“ als Befragte aus beispielsweise den USA oder Russland. Folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Methode der Stichprobenziehung, die Art der Interviewführung, die aufgenommenen Fallzahlen und die non-response Rate in den Datensätzen 1999 und 2009 (Quelle: Study Description ZA-No.3430, ISSP 1999 bzw. Study Description ZA 5400 und Study Monitoring Report, ISSP 2009):

Übersicht über Studiendesigns des ISSP-Datensatzes 1999

	Stichprobe	Umfragemethode	Non-response[1]	Aufgenommene Fälle
Norwegen	Zufallsstichprobe von Individuen aus dem Zentralregister	Briefumfrage	47,16%	1321
Österreich	Geschichtete Zufallsstichprobe	face-to-face	33,59%	1016
Russland	Geschichtete Zufallsstichprobe von Haushalten	face-to-face	50,68%	1705
Tschechien	Geschichtete Zufallsstichprobe von Haushalten	face-to-face	47,54%	1834
USA	Geschichtete Zufallsstichprobe	Ausfüllen des Fragebogens am Ende eines persönlichen Interviews	67,65%	1272

[1] Unit-non-response bezogen auf auswählbare (eligible) Fälle für Österreich, Russland, Tschechien, USA und Norwegen, d.h. nicht auswählbare Fälle (non eligible) sind in die Tabellenwerte nicht inkludiert.

Quelle: ISSP 1999 ZA-No.3430 Study Description

Tabelle 8: Übersicht über ISSP-Design 1999

Übersicht über Studiendesigns des ISSP-Datensatzes 2009

	Stichprobe	Umfragemethode	Non-response[1]	Aufgenommene Fälle
Norwegen	Zufallsstichprobe von Individuen auf Basis des Zentralregisters	Brief- und Online-Befragung	58,40%	1456
Österreich	Geschichtete Zufallsstichprobe	CAPI	37,87%	1019
Russland	Geschichtete Zufallsstichprobe von Haushalten	face-to-face	58,82%	1603
Tschechien	Geschichtete Zufallsstichprobe von Haushalten	face-to-face	39,33%	1205
USA	Geschichtete Zufallsstichprobe von Wohnadressen	CAPI	19,34%	1581

[1] Unit-non-response bezogen auf auswählbare („eligible“) Fälle für Österreich, Russland, Tschechien, USA und Norwegen, d.h. nicht auswählbare Fälle (non eligible) sind in die Tabellenwerte nicht inkludiert.

Quelle: ISSP 2009 ZA-No.5400 Study Description

Tabelle 9: Übersicht über ISSP-Design 2009

Für die Datensätze aus dem Jahr 2009 aus Österreich, Russland, Tschechien und den USA sind jeweils nationale Gewichtungsfaktoren verfügbar. Für 1999 sind ausschließlich für Österreich und Russland Gewichtungen verfügbar. In Anbetracht der hohen non-response Rate generell aber speziell für 1999 im Datensatz der USA, wo nicht-auswählbare Fälle noch nicht einmal berücksichtigt sind und dem Fehlen eines Gewichtungsfaktors sollten Auswertungsergebnisse für diesen Teil der Befragten generell nicht überbewertet werden.

Ein weiteres Problem von Querschnittsuntersuchungen in Bezug auf die Forschungsfrage soll an dieser Stelle angesprochen werden: Soziale Merkmale wie sie in diesen Umfragen erhoben wurden, blenden die Absichten, Pläne und Erwartungen der Befragten in Bezug auf ihren zukünftigen Status aus. Menschen, welche vorübergehend denselben Status innehaben, sich aber in ihren erwarteten Lebensplänen grundlegend unterscheiden, werden sich entsprechend wahrscheinlich auch in ihren Dispositionen unterscheiden.

Im Vergleich zwischen den Ländern wird zum einen überprüft ob sich nationale Unterschiede zwischen den Ländern zeigen, d.h. ob Personen die gerechte Spanne an Einkommensunterschieden je nach nationalem Kontext unterschiedlich bewerten. Andererseits wird durch die Zusammenführung von Stichproben aus verschiedenen Staaten auch die These überprüft, ob sich Klassen- und Schichtspezifische Bewertungen transnational bilden. Bewerten Personen die über ein geringeres Haushaltseinkommen, einen geringeren Bildungsabschluss, etc. verfügen als Personen die eine höhere Position im Klassenschema einnehmen, die gerechte Einkommensspanne auch länderübergreifend niedriger? Der Vorteil der länderspezifischen Betrachtungsweise liegt darin, dass nationale Rahmenbedingungen selbst Gegenstand der Untersuchung werden und nicht als gegeben betrachtet werden müssen. Der Nachteil ist, dass durch die unterschiedlichen zugrundeliegenden

Grundgesamtheiten Verzerrungen auftreten, wenn die Populationsgrößen nicht korrigiert, d.h. gewichtet werden. Dieses Problem trifft für die ISSP Datensätze in besonderem Maße zu, da sie über keine Gewichtungen verfügen, welche eine internationale Vergleichbarkeit statistisch „sauber“ ermöglichen würden. Kleineren Ländern kommt aus diesem Grund ein größeres Gewicht in der Auswertung zu, da die jeweiligen Befragten aus den Stichproben der USA und Russland einen größeren Teil der jeweiligen Grundgesamtheit repräsentieren. Dieses Problem gilt es bei der Analyse im Hinterkopf zu behalten, ebenso wie die unterschiedlichen Auswahlverfahren und damit einhergehenden möglichen „blinden“ Flecken, also der systematische Ausschluss bestimmter Bevölkerungssteile, welche nach Ländern variieren können.

Was im Rahmen der theoretischen Ausführungen für die Position eines Individuums in der Sozialstruktur und die damit einhergehenden klassenspezifischen Dispositionen gilt, kann auch im internationalen Vergleich zu unterschiedlichen Einstellungen in den jeweiligen Bevölkerungen führen. Je nachdem wie stark sich Personen an den Verhältnissen der eigenen Gesellschaft orientieren, d.h. sich mit der nationalen Bevölkerungsgruppe identifizieren.

3.4 Operationalisierung der abhängigen Variablen

In der Forschungsliteratur finden sich unterschiedliche Operationalisierungen, die im Prinzip ähnliche (allerdings nicht dieselben) Phänomene untersuchen.

Jasso entwickelt einen Justice Index, der das Gesamtausmaß der Ungerechtigkeit über die einzelnen Berufe zusammenfasst. Der Nachteil dieses Konzepts liegt meiner Meinung nach weniger in der methodischen Brauchbarkeit sondern in der theoretischen Herleitung des Konzepts, welches meines Erachtens nach empirisch nicht ausreichend gesichert ist, um es als quantitativen Indikator für Gerechtigkeitseinstellungen verwenden zu können. Beispielsweise wird die Möglichkeit einer indifferenten Haltung dadurch negiert, indem man Befragte gewissermaßen unterstellt, die Differenz aus den Angaben zu den tatsächlich wahrgenommenen und den gerechten Einkommen entspricht in jedem Fall einer emotionalen Reaktion (etwa Frustration oder Scham). Die Differenz zwischen gerechten und wahrgenommenen Einkommen mag zwar Auskunft über die Gerechtigkeitsvorstellungen beinhalten, allerdings wird mit Blick auf die Theorieentwicklung bei Jasso selbst auch deutlich, dass eine einmalige Angabe zur Differenz dieser zwei Beträge nicht ausreicht, um Aussagen über das Gerechtigkeitsempfinden einer Person zu ermöglichen. Hierzu wäre eine Vielzahl von Bewertungen seitens der Befragten nötig, wie sie etwa nur im Rahmen von Vignettenstudien erhoben werden können. Demnach kann diese Arbeit nicht den Anspruch erheben, die Gerechtigkeitseinstellungen der Befragten wiederzugeben. Dennoch lässt sich anhand der Justice Indices gut darstellen, welche Berufe als besonders über- bzw. unterbezahlt angesehen werden. Ich werte dies allerdings eher als Meinungen der Befragten, denn als emotionale Gerechtigkeitsreaktionen auf Ungleichheit.

Auf Grundlage des Justice Index von Jasso schlagen Verwiebe und Wegener (2000) vor, das Ausmaß an Einkommensungerechtigkeit zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen durch die Subtraktion der Justice Index Werte einer niedrigen Berufsstatusgruppe von einer hohen Berufsstatusgruppe zu erfassen. (vgl. Verwiebe & Wegener, 2000, S.136)

Der Vorteil dieses Maßes liegt darin, die Gerechtigkeitslücke (justice gap), also den Unterschied in den Gerechtigkeitsbewertungen der Befragten zwischen gesellschaftlichen Statuspositionen (hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen) zu messen. Der justice gap ist demnach umso größer, je ungerechter die beiden Statuspositionen bezahlt werden, wobei in diesem Zusammenhang zwischen

„positiver“ und „negativer“ Ungerechtigkeit differenziert werden sollte. Positive Ungerechtigkeit heißt in diesem Zusammenhang Überbezahlung, während negative Ungerechtigkeit Unterbezahlung bedeutet. Demnach wird der justice gap mit positiven Vorzeichen besonders hoch wenn beispielsweise ein Vorstandsvorsitzender in hohem Maße als überbezahlt und ein Arbeiter in hohem Maße als unterbezahlt angesehen wird. Der justice gap mit negativem Vorzeichen wird besonders hoch wenn der Arbeiter in hohem Maße als überbezahlt und der Vorstandsvorsitzende in hohem Maße als unterbezahlt angesehen wird. Einen negativen Wert bezeichnen die Autoren als „excess justice“ (Verwiebe & Wegener, 2000, S.136), aufgrund der Tatsache, dass beide Einkommen in hohem Maße überbezahlt sind.⁴⁰

Castillo (2011, 2012) schlägt ebenfalls einen „justice gap“ zur Berechnung der gerechten Einkommensspanne zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen vor, indem man die Angaben der Befragten zu den gerechten Einkommen einer hohen Berufsstatusgruppe durch die Angaben der Befragten zu den gerechten Einkommen einer niedrigen Berufsstatusgruppe teilt, und den Quotienten logarithmiert. Auf diese Weise erhält man ein Maß für die Differenz zwischen den gerechten Einkommen beider Berufsstatuspositionen. Das Problem ist nun, dass es empirisch immer einige Personen gibt, welche ein höheres absolutes Einkommen für einen Arbeiter als für einen Vorstandsvorsitzenden für gerecht erachten. In diesem Fall wird der „justice gap“ nach Castillo negative Werte annehmen. Die Frage ist aber, ob hier tatsächlich ein und dieselbe Wertvorstellung gemessen wird. Ein „justice gap“ von Null gemessen durch diesen Indikator bedeutet nämlich so viel wie Gleichheit in den Einkommen, d.h. Arbeiter sollten gerechterweise genauso viel verdienen wie Vorstandsvorsitzende. Demnach könnte man diese Einkommensdiskrepanz so interpretieren, dass geringere Werte eine Tendenz hin zur Gleichverteilung repräsentieren. Die Interpretation negativer Werte ist allerdings weniger eindeutig, da sie ein Anwachsen der Gerechtigkeitsdiskrepanz zwischen hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen andeuten, d.h. sich wieder von gleich hohen Einkommen für die untersuchten Berufsstatusgruppen entfernen. Demnach ist es fraglich, ob man infolge eines niedrigen „justice gaps“ von einer geringen Diskrepanz bei den gerechten Einkommen sprechen lässt.

Dies gilt es bei Verfahren, welche auf Mittelwertvergleichen beruhen, zu berücksichtigen. Problematisch könnten Interpretationen werden, wenn sich Mittelwerte der Einkommensdiskrepanz in der Nähe von Null befinden, und sich hohe positive und hohe negative Werte entsprechend aufsummieren.

Empirisch ließ sich beobachten, dass tatsächlich nur ein geringer Teil der Befragten (etwa 2%) in den ISSP Umfragen die „radikale“ Meinung einer Umkehr der Einkommensverhältnisse vertreten, dennoch stellt sich die Frage wie mit diesem Anteil methodisch zu verfahren ist, und wie sich der „justice gap“ nun eigentlich theoretisch fassen lässt bzw. ob die jeweiligen formalen Ausarbeitungen zufriedenstellend sind.

Da dieses Problem einer „Umkehrung“ der Einkommensverhältnisse generell immer auftritt also unabhängig davon, wie man die Berufseinkommen in Beziehung zueinander setzt (multiplikativ, additiv, ...), stellt sich die Frage, ob nicht Indikatoren, welche die absoluten Abweichungen unabhängig von ihrem Vorzeichen aufsummieren und gewissermaßen eine Gleichheitspräferenz einer Ungleichheitspräferenz gegenüberstellen, besser geeignet wären. In dem Sinne würden

⁴⁰ Was nicht der Fall sein muss, wenn wie oben angeführt der Vorstandsvorsitzende in hohem Maße als zu gering bezahlt angesehen wird und der Arbeiter als hoch überbezahlt, wird der Absolutbetrag des justice gaps sogar noch höher ausfallen als im Falle beidseitiger Überbezahlung. Dieses theoretische Problem, das dadurch entsteht dass Personen unter Umständen Vorstandsvorsitzende als unter- und Arbeiter als überbezahlt ansehen, haftet in seiner Form auch den Gerechtigkeitsindikatoren an die sich bei anderen Autoren finden lassen.

niedrigere Werte dann tatsächlich eine Präferenz für Gleichheit repräsentieren, während Abweichungen von null eine Toleranz an Ungleichheit (mit zunehmender Höhe des Wertes in zunehmendem Maße) signalisieren. Ein Beispiel hierfür wären die klassischen Ungleichheitsmaße wie der Gini-Koeffizient und andere.

Einen solchen Zugang wählen beispielsweise Osberg und Smeeding (2006). Dabei gehen sie von der Annahme aus, dass bestimmte „Einstellungen“ wie sie in den Angaben zu den subjektiv gerechten Einkommen beobachtet werden können, in einem bestimmten Verhältnis zu den wahrgenommenen aktuellen Einkommen stehen. Manche Befragte könnten beispielsweise der Meinung sein, es sollte ein Mindestlevel an Einkommen geben, oder Einkommen sollten nach oben hin begrenzt sein, oder beides oder keines von beiden. (vgl. Osberg & Smeeding; 2006, S.456f)

Auf Grundlage des Antwortverhaltens lässt sich bestimmen, wie stark die Präferenz für eine Angleichung der Einkommen innerhalb einer Population ausgeprägt ist.

Beispiel: Im Rahmen eines linearen Modells monotoner Präferenzordnungen bedeutet dies, dass wenn das subjektiv gerechte Einkommen im unteren Einkommensbereich (etwa der Arbeiter) über dem wahrgenommenen Einkommen liegt, ein subjektiv gerechtes Einkommen im oberen Einkommensbereich (etwa der CEOs) unter dem wahrgenommenen Wert liegt. Anders ausgedrückt: Sind Personen der Meinung, dass beispielsweise Arbeiter zu wenig verdienen, vertreten sie demnach auch die (rationale) Meinung, dass Vorstandsvorsitzende zu viel verdienen, weil sie eben dieser Hypothese nach eine Präferenz für Einkommensgleichheit hegen.

Dies erscheint im Hinblick auf die realen Verhältnisse zwar schlüssig, es sollte aber bedacht werden, dass sich die Einkommenspräferenzen auch in nur eine Richtung verschieben könnten, d.h. etwa wenn aus subjektiver Sicht beispielsweise in allen Berufen zu wenig (oder zuviel) verdient wird.

Das Ausmaß der Präferenz für eine Einkommensnivellierung lässt sich im Ausmaß der Ungleichverteilungen von wahrgenommenen und subjektiv gerechten Berufseinkommen erkennen. Dieser Unterschied lässt sich in Maßzahlen wie etwa dem Gini-Koeffizienten, dem Theil-Index und ähnlichen Indikatoren beziffern. (vgl.S.457)

So berechneten Osberg und Smeeding für den ISSP Datensatz 1999 folgende Gini-Koeffizienten für die Angaben zu den subjektiven Einkommen, d.h. jeweils einmal für die Items zu dem wahrgenommenen und einmal zu den Items für die gerechten Einkommen, wobei nur die hier untersuchten Länder herausgegriffen werden sollen:

**Durchschnittlicher Gini-Index aller wahrgenommenen Berufseinkommen und
aller gerechten Berufseinkommen im ISSP Datensatz 1999**

	Gini-Index der wahrgenommenen Einkommen	Gini-Index der gerechten Einkommen
Norwegen	0.3	0.21
Österreich	0.41	0.32
Tschechien	0.53	0.39
Russland	0.66	0.39
USA	0.43	0.35

Quelle: Tabelle 3 in Osberg & Smeeding, 2006, S.461

Im Vergleich der zwei Indexwerte fällt auf, dass die Angaben zu den wahrgenommenen Einkommen im Durchschnitt ungleicher verteilt sind als die Angaben zu den gerechten Einkommen. Dies kann so gedeutet werden, dass die Unterschiede zwischen den wahrgenommenen Einkommen aus Sicht der Befragten im Durchschnitt stärker ausfallen als die Unterschiede zwischen den gerechten Einkommen, d.h. die subjektiv gerechten Einkommen sind gleichmäßiger verteilt als die wahrgenommenen. Zudem zeigen sich leichte länderspezifische Unterschiede, beispielsweise ist das Verhältnis zwischen den beiden Indexwerten in Russland etwas größer als in den übrigen Ländern.

Auf diese Weise wäre es möglich, Ungleichheitsmaße auf Basis der Angaben zu den subjektiv gerechten Einkommen in den Berufsgruppen für alle Befragten zu erstellen. Hierbei wird allerdings weder zwischen Unter- und Überbezahlung innerhalb einer Berufsgruppe noch zwischen den Einkommensverhältnissen der Berufsgruppen untereinander differenziert.

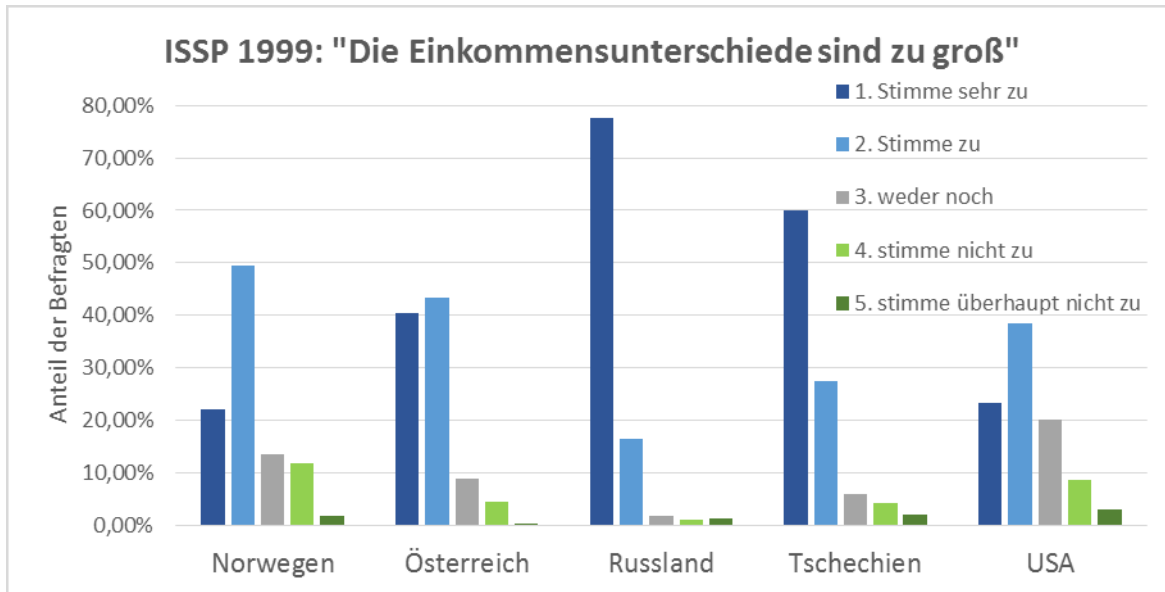
Die Frage, die sich bei diesem Verfahren stellt, ist, ob ein Wunsch nach einer „Umkehrung“ der Einkommensverhältnisse (welche demgemäß auch eine Präferenz für Ungleichheit darstellt) theoretisch mit einer Präferenz für die (gegenwärtige) Ungleichheitssituation gleichgesetzt werden kann, wie dies methodisch durch die Bildung der Gini-Koeffizienten angenommen wird. Mit anderen Worten: Lässt sich die Ungleichheit einer subjektiv gerechten Einkommensverteilung, welche obere Statuspositionen (Vorstandsvorsitzende, etc.) bevorzugt, mit der Ungleichheit einer subjektiv gerechten Einkommensverteilung, welche untere Statuspositionen (Arbeiter, etc.) bevorzugt, gleichsetzen?

Eine weitere Möglichkeit der Operationalisierung wäre das subjektiv gerechte Einkommen bestimmter Berufsstatusgruppen im Verhältnis zum durchschnittlichen Arbeitereinkommen zu setzen. (Gijsberts, 2002) Hierdurch erhält man Indexwerte als Zahlenwerte des durchschnittlichen Arbeitereinkommens. Da das arithmetische Mittel der Arbeitereinkommen den Befragten nicht bekannt sein dürfte, entfernt sich diese Art der Operationalisierung allerdings von dem hier vertretenen Ansatz einer Untersuchung der subjektiv gerechten Einkommensverhältnisse.

Ich werde im Zuge der deskriptiven Auswertung auf die von Jasso vorgeschlagenen Ungerechtigkeitsmaße zurückgreifen, ohne ihren empirischen Anspruch der Erfassung von „Gerechtigkeitseinheiten“ zu übernehmen. Für die multivariate Auswertung werde ich auf Castillos Konzept des justice gap (in der Folge: Einkommensdiskrepanz) zurückgreifen, der mir relativ leicht interpretierbar erscheint, obwohl ich für die angesprochenen theoretischen Fragen mit keiner eigenen Lösung aufwarten kann. Stattdessen möchte ich darauf hinweisen, dass ich negative Einkommensdiskrepanzwerte als eine bewusste oder unbewusste Disposition einer Angleichung der Einkommensunterschiede interpretiere. Ich deute demnach Personen, welche der Meinung sind, statusniedere Einkommensgruppen sollten mehr verdienen als statushohe Einkommensgruppen als eine Art „überzogener“ Reaktion auf die bestehenden Einkommensverhältnisse, ohne an dieser Stelle mit spezifischen empirischen Nachweisen für diese Behauptung aufwarten zu können.

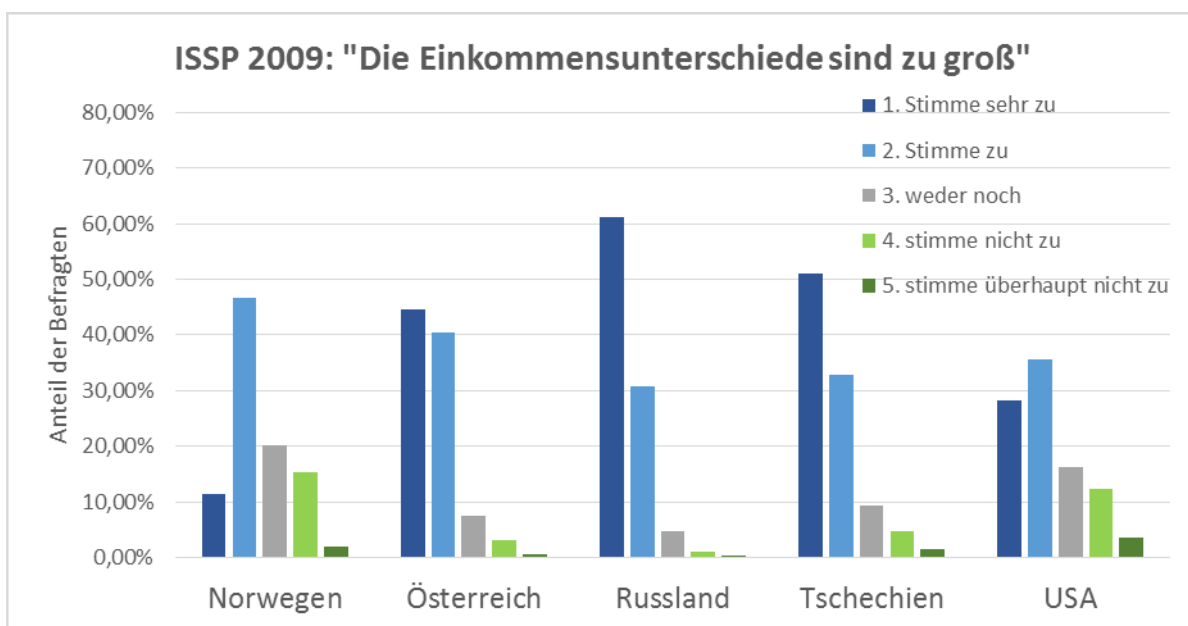
4 Deskriptive Auswertung

Eine erste Annäherung an die Frage, ob Berufseinkommen gerecht oder ungerecht verteilt sind, lässt sich über eine Häufigkeitsauszählung der Antworten zu der Frage, ob die Einkommensdifferenzen in einem Land zu groß sind, erreichen. Als Antwortmöglichkeit dient in den ISSP Fragemodulen eine 5-stufige Likertskala mit den Ausprägungen „stimme sehr zu“ bis „stimme überhaupt nicht zu“. Der überwiegende Teil der Befragten aller Länder stimmt der Aussage zu, die Einkommensunterschiede in den Befragungsländern seien zu groß.



Quelle: ISSP 1999, eigene Auswertung

Abb. 1: Einkommensunterschiede, ISSP 1999



Quelle: ISSP 2009, eigene Auswertung

Abb. 2: Einkommensunterschiede, ISSP 2009

Lediglich in Norwegen und den USA stimmen mehr als 10% dieser Aussage nicht zu, und ein etwa noch einmal so großer Anteil stimmt weder zu noch stimmt dieser Anteil der Befragten nicht zu. Auch im Zeitvergleich erscheint dieses Verhältnis stabil, die anteilmäßig größten Veränderungen lassen sich zwischen den Antwortmöglichkeiten „stimme sehr zu“ und „stimme zu“ beobachten. Diese sehr allgemein gehaltene Frage lässt allerdings relativ wenige Schlüsse darüber zu, welche Einkommensunterschiede konkret als „zu groß“ betrachtet werden. Sind es die Unterschiede zwischen Berufseinkommen und Vermögenseinkommen, die Unterschiede zwischen ähnlichen Berufsstatusgruppen, oder die Unterschiede zwischen hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen, die Unterschiede zwischen Empfängern von Transferzahlungen und Berufstätigen, etc.?

Den Fokus dieser Arbeit bilden Berufseinkommen, weshalb diesbezügliche Einstellungen in den Bevölkerungen in der Folge ausführlicher untersucht werden. Als erstes Indiz auf Unterschiede zwischen den Einstellungen in den jeweiligen Bevölkerungen lässt sich auf Basis obiger Häufigkeitsauszählung festhalten, dass besonders viele russische Befragte dem Item sowohl 1999 als auch 2009 sehr zustimmen, während es relativ größere Anteile an Befragten in Norwegen und den USA gibt, die dieser Aussage nicht zustimmen. Der Anteil der Befragten die als fehlend klassifiziert wurden variiert zwischen den Ländern, beträgt aber in etwa 2% bis maximal 7% aller Befragten.

Im nächsten Schritt soll auf zwei spezifisch auf die Berufseinkommen bezogene Fragen näher eingegangen werden:

Inwiefern wird die Rangordnung der Einkommenshierarchie als gerecht wahrgenommen?

Inwiefern gilt die Einkommenshöhe in einzelnen Berufen aus Sicht der Befragten als gerecht?

Im ersten Schritt soll untersucht werden, ob die gesellschaftliche Einkommensverteilung generell als legitim erachtet wird, und im Anschluss daran, wie groß die Abstände zwischen den Einkommenspositionen aus Sicht der Befragten tatsächlich sind und wie hoch sie deren Meinung nach sein sollte. Das Einkommen selbst interpretiere ich als Indikator für den Status eines Berufes in der jeweiligen Gesellschaft, besser bezahlte Berufe stellen demnach eine privilegierte Statusposition innerhalb eines Gesellschaftssystems dar. Auf diese Weise lässt sich eine Berufsstatushierarchie bilden, innerhalb derer besser bezahlte Berufe eine obere, schlechter bezahlte Berufe eine untere Statusposition einnehmen. Wichtig ist zu erwähnen, dass das Einkommen nicht den gesamten Statuswert eines Berufes abbildet, hierzu zählen noch weitere mit einem Beruf verbundene Privilegien auf Organisations- und Gesellschaftsebene, die hier nicht berücksichtigt werden können.

4.1 Ist die Rangordnung der Einkommen nach Berufsstatusgruppen gerecht?

Um diese Frage zu beantworten, werden die Angaben der Befragten zur Einkommenshöhe bestimmter Berufsgruppen herangezogen. Da die Datensätze der Jahre 1999 und 2009 jeweils unterschiedlich viele Fragen und Antworten zu den Berufsgruppen enthalten, werden die fünf Berufsgruppen ausgewertet, welche in beiden Datensätzen Angaben der Befragten enthalten: ungelernter ArbeiterInnen („unskilled worker“), VerkäuferInnen in einem Kaufhaus („shop assistant“), praktischer Arzt und praktische Ärztin („doctor in general practice“), KabinettsministerIn („cabinet minister“) und Vorstandsvorsitzende eines großen nationalen Unternehmens („chairman of a large national corporation“). Österreichischen UmfrageteilnehmerInnen wurde 2009 hierzu folgende Frage gestellt (siehe: ISSP 2009 ZA5400 Questionnaires – Austria, S.8f):

„Bei dieser Frage geht es um das Einkommen in verschiedenen Berufen. Wie viel ca. glauben Sie, verdient man in diesen Berufen durchschnittlich pro Monat BRUTTO, also vor Abzug der Steuern und Sozialversicherungsbeiträge? Die meisten Leute wissen dies nicht genau, aber bitte schätzen Sie!“

Ein praktischer Arzt: _____ Euro

Ein Vorstandsvorsitzender/Generaldirektor eines großen nationalen Unternehmens: _____ Euro

Ein Verkäufer in einem Kaufhaus: _____ Euro

Ein ungelernter Fabrikarbeiter: _____ Euro

Ein Minister in der Bundesregierung: _____ Euro

Die Befragten konnten numerische Angaben zu den Einkommen der oben aufgelisteten Berufe machen, es stand ihnen frei einen beliebigen Betrag anzugeben. Direkt im Anschluss an diese Frage wurde eine zweite gestellt:

„Und wie viel SOLLTEN Menschen in diesen Berufen Ihrer Meinung nach durchschnittlich pro Monat BRUTTO (vor Abzug der Steuern und Sozialversicherungsbeiträge) verdienen, unabhängig davon, was sie jetzt tatsächlich erhalten?“

Wie in der vorhergehenden Frage hatten die UmfrageteilnehmerInnen die Möglichkeit, Beträge für dieselben fünf Berufe anzugeben. Der in Österreich verwendete Fragebogen enthält zudem den Hinweis, dass die Antwortmöglichkeiten maximal sechs stellig sein konnten, d.h. theoretisch wäre demnach 999.999€ brutto pro Monat die höchst mögliche Angabe. Die Fragestellung war in allen Ländern im Prinzip dieselbe, mit der Ausnahme, dass in den USA und in Norwegen nach brutto Jahresverdiensten anstelle von brutto Monatsverdiensten gefragt wurde.

Die Einkommensvariablen, welche sich auf das monatliche Bruttoeinkommen beziehen, werden in der Folge in US Dollar dargestellt. Um einen Ländervergleich zu ermöglichen werden für Norwegen, Österreich, Tschechien und Russland Kaufkraftparitäten PPP („power purchasing parity“) errechnet⁴¹. In Norwegen und den USA, in denen Einkommensdaten auf Jahresbasis erhoben wurden, wird eine Annäherung an monatliche Einkommen durch eine Division der entsprechenden Variablen durch 12 versucht. Die durch Befragte in die Schätzungen eventuell einbezogenen Jahreszuschläge verteilen sich in diesen beiden Ländern somit auf die monatlichen Einkommenswerte.

Unrealistisch hohe und niedrige Angaben der Befragten wurden aus der Untersuchung ausgeschlossen. Dabei wurde wie folgt verfahren: Für die Frage nach den von den Befragten wahrgenommenen Einkommen wurden in einem ersten Schritt Beträge unter 100\$ US\$ (PPP) und Werte von über 100.000 US\$ (PPP) für untere Einkommensgruppen (ArbeiterInnen, VerkäuferInnen) bzw. über 1.000.000 US\$ (PPP) pro Monat für mittlere (Ärzte und Ärztinnen) und über 10.000.000 US\$ (PPP) für hohe Einkommensgruppen (MinisterInnen, CEOs) ausgeschlossen. In Russland wurden Werte kleiner als 1US\$ (PPP) pro Monat, in Tschechien Werte kleiner 10US\$ (PPP) pro Monat ausgeschlossen.

In einem nächsten Schritt wurden Fälle, welche stark von den übrigen abwichen, ebenfalls ausgeschlossen. Beispielsweise traten im norwegischen Datensatz 2009 bei Angaben des wahrgenommenen monatlichen Bruttoeinkommens von Ärzten einige wenige Werte über 100.000US\$ (PPP) auf. Diese und ähnliche Fälle wurden ausgeschlossen, wenn sie sehr stark von den übrigen Fällen abweichen. Beim Auftreten solcher „Ausreißer“ wurde auf Grundlage weiterer Verteilungsmaße wie Median und Standardabweichung entschieden, ob ein Ausschluss gerechtfertigt erscheint. Dies traf auf die meisten Fälle mit Angaben über 100.000US\$ monatlich bei den Berufsgruppen Arbeiter, Verkäufer, Ärzte und Minister zu. Des Weiteren gilt es unter Berücksichtigung realer Einkommensverteilungen meines Erachtens als vertretbar, Angaben über 100.000US\$ bzw. 1.000.000US\$ pro Monat in den unteren vier Berufsgruppen auszuschließen, weil

⁴¹ Die Umrechnungsmaße wurden der statistischen OECD Online-Datenbank entnommen, welche die Kaufkraftparitäten auf Grundlage des privaten Konsums angeben. Es wurden den Tabellen jene Jahreswerte zur Umrechnung entnommen, in denen die jeweilige ISSP-Umfrage in den Ländern durchgeführt wurde: Norwegen 1999 und 2010; Österreich 2000 und 2010; Russland 1999 und 2009; Tschechien 1999 und 2008; (siehe <http://stats.oecd.org/>, 11.02.2014)

sie in der Regel reale Einkommen um ein vielfaches übertreffen. Der US-Präsident beispielsweise bezieht ein offizielles Jahresgehalt von 400.000US\$ pro Jahr⁴².

Schwieriger zu begründen ist der Ausschluss hoher Werte in Bezug auf die Frage nach den subjektiv gerechten Einkommen, dennoch wurden Angaben über 1.000.000US\$ bei Ärzten ausgeschlossen, zumal es sich hierbei um Einzelfälle handelt, die einen großen Effekt auf die gemittelte Einkommenshöhe ausüben. Weder die Rangordnung der Einkommen nach Berufsgruppen noch Art der ungerechten Entlohnung (Über- bzw. Unterbezahlung) änderten sich hierdurch.

Anhand der Befragungsdaten lässt sich zeigen, dass die Rangordnung der Einkommen in den untersuchten Ländern generell nicht in Frage gestellt wird. Demnach bilden ungelernte Arbeiter und einfache Verkäufer die untersten Einkommensgruppen, gefolgt von Ärzten, Ministern und CEOs. Abweichungen dieser Reihenfolge sind in Norwegen und den USA beobachtbar. In diesen Ländern gelten aus Sicht der Befragten praktizierende Allgemeinmediziner als im Durchschnitt besser bezahlt als Kabinettsminister. Dies durchbricht die strikte Linearität, ändert aber nicht die legitime Reihenfolge der Berufsstatusgruppen: So werden die Einkommen der Minister zwar als im Mittel niedriger als die der Ärzte wahrgenommenen, doch ist dies aus Sicht der Befragten durchaus gerecht, wie in der Folge gezeigt wird.

Norwegen

Die Rangordnung der Einkommensgruppen bleibt in Norwegen sowohl für 1999 als auch 2009 unverändert. Wie für andere Länder auch, ist der „Verlauf“ der gerechten Einkommen mit denen der wahrgenommenen Einkommen ident. Das heißt: liegen Ärzte durchschnittlich etwa an der zweithöchsten Position der wahrgenommenen Einkommen wie dies für Norwegen jeweils 1999 und 2009 beobachtet werden kann, so liegen sie auch bei den subjektiv gerechten Einkommen an zweiter Position. Diese idente Rangfolge zwischen gerechten und wahrgenommenen Einkommen wird mit einer Ausnahme (USA, s.u.) von keiner Bevölkerung zu keinem Erhebungszeitpunkt unterbrochen, was auf einen großen Konsens der Stellung einzelner Berufsstatusgruppen in den Bevölkerungen schließen lässt.

Während die Berufsgruppen der Arbeiter und Verkäufer, welche das untere Einkommensspektrum repräsentieren, durchschnittlich leicht unterbezahlt sind, gelten die Einkommen der mittleren bis oberen Einkommensgruppen in Norwegen als überbezahlt. Dies gilt insbesondere für Ärzte und Ärztinnen als auch für CEOs. Aus Sicht der Befragten verdiente 1999 die professionelle Berufsgruppe der Ärzteschaft mehr als Minister und liegt in etwa gleichauf mit Vorstandsvorsitzenden. Auch 2009 verdienen sie aus Sicht der Befragten noch etwas mehr als Minister, nur Vorstandsvorsitzende sind nun als höchste Einkommensgruppe durchschnittlich deutlich überbezahlt. Zu beachten ist, dass bei gemittelten Einkommen generell und bei den CEOs im Besonderen wenige Fälle mit relativ hohen Einkommen einen größeren Effekt auf die Kennzahlen haben, weshalb hier lediglich die Tendenz gedeutet werden soll. Demnach scheinen aus Sicht der Befragten CEOs 2009 deutlich vor den anderen Berufsgruppen das obere Ende des Einkommensspektrum zu bilden, während aber ähnlich wie 1999 Arbeiter und Verkäufer das untere Einkommensspektrum repräsentieren und im Sinne einer gerechten Einkommensverteilung den Angaben der Befragten folgend auch repräsentieren sollten, während die Ärzteschaft durchschnittlich mit den Ministern in etwa gleichauf liegt bzw. etwas mehr verdienen sollte. Am

⁴² http://articles.economictimes.indiatimes.com/2010-04-07/news/28389033_1_salary-second-term-legislation (07.04.2010); <http://usgovinfo.about.com/od/governmentjobs/a/Annual-Salaries-Of-Top-Us-Government-Officials.htm> (13.02.2014)

oberen Ende folgen mit im Jahr 2009 deutlicherem Abstand zu den übrigen Gruppen die Vorstandsvorsitzenden, die zwar als massiv überbezahlt angesehen werden, deren subjektiv gerechtes Einkommen aber dennoch höher als das der anderen Berufsgruppen ausfällt.

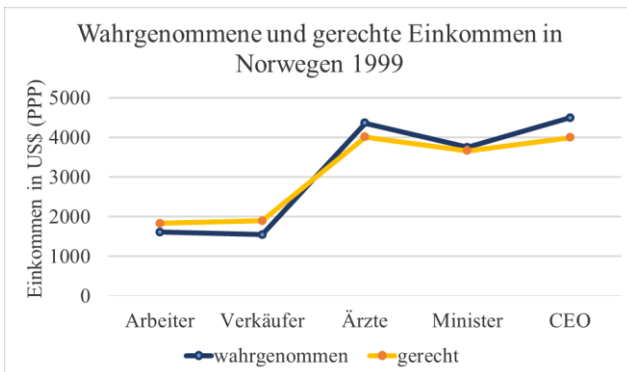


Abb. 3: Subjektive Einkommen NOR 1999

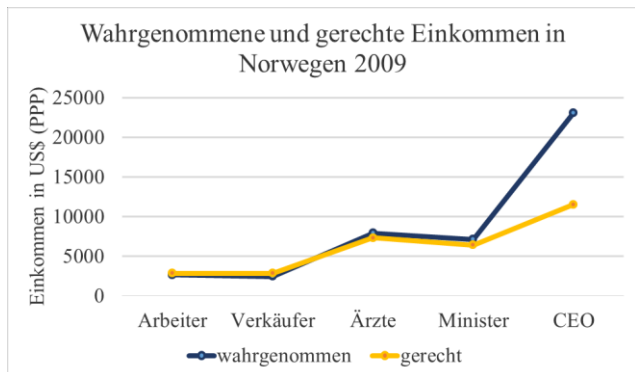


Abb. 4: Subjektive Einkommen NOR 2009

Österreich

Die Berufsgruppenhierarchie in Österreich fällt vergleichsweise linear aus: Arbeiter und Verkäufer bilden die unteren Einkommensgruppen, sowohl was das wahrgenommene als auch das gerechte Einkommen betrifft, darauf folgen mit deutlichem Abstand die Ärzteschaft, und nach einem weiteren Sprung auf der Einkommensleiter Minister und CEOs. Ärzte, Minister und Vorstandsvorsitzende gelten jeweils als durchschnittlich relativ stark überbezahlt in absoluten US\$ (PPP) Wertmaßstäben, Verkäufer und Arbeiter demgegenüber als unterbezahlt. Diese Tendenz bleibt auch 2009 unverändert, einzig die Kluft zwischen aktuellem und subjektiv gerechtem CEOs Einkommen nahm beträchtlich zu.

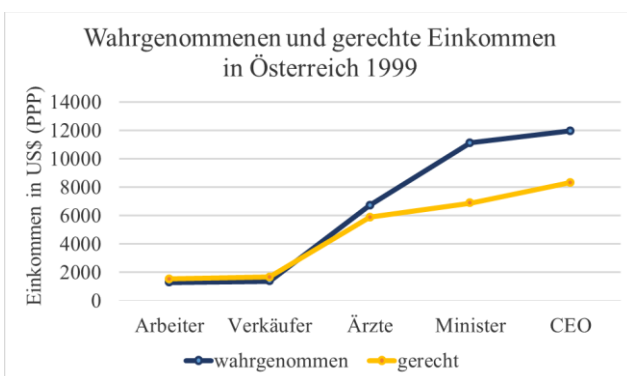


Abb. 5: Subjektive Einkommen AT 1999



Abb. 6: Subjektive Einkommen AT 2009

Russland

Im Unterschied zu westlichen Ländern weist die einkommensbezogene Berufsgruppenhierarchie für 1999 einen etwas anderen Verlauf auf. So bilden Arbeiter, Verkäufer und Ärzte die unterste Einkommensgruppe, während am oberen Ende Minister und CEOs stehen. Aus Sicht der Befragten sind die durchschnittlichen Ärzteeinkommen 1999 sogar niedriger als die der Verkäufer. Am Ende der ersten Dekade des Transformationsprozesses sind Ärzte als Repräsentanten einer professionellen Berufsgruppe aus Sicht der Befragten somit noch relativ stark unterbezahlt. Die

Rangordnung der gerechten Berufseinkommen sowohl 1999 als auch 2009 entspricht im Großen jener der westlichen Länder, wenngleich die Steigung von den niederen Gruppen zu den höheren beträchtlich ausfällt: ein durchschnittlich gerechtes Ärztteinkommen beträgt 1999 etwa 550 US\$ (2009: 1700 US\$), ein durchschnittlich gerechtes Ministereinkommen als nächst höhere Einkommensgruppe 1999 bereits etwa 2200 US\$ (2009: 7500 US\$). Am oberen Ende sind aus Sicht der Befragten sowohl 1999 als auch 2009 Minister und CEOs stark überbezahlt.

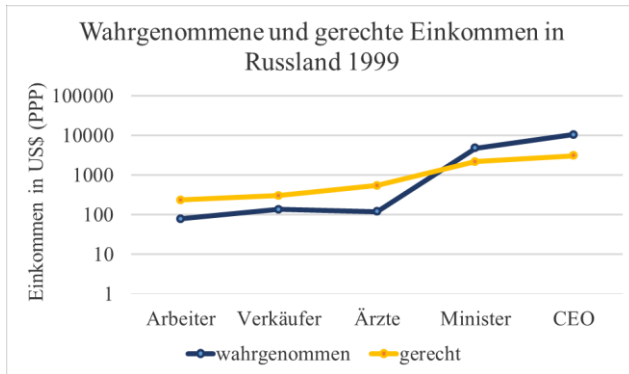


Abb. 7: Subjektive Einkommen RU 1999

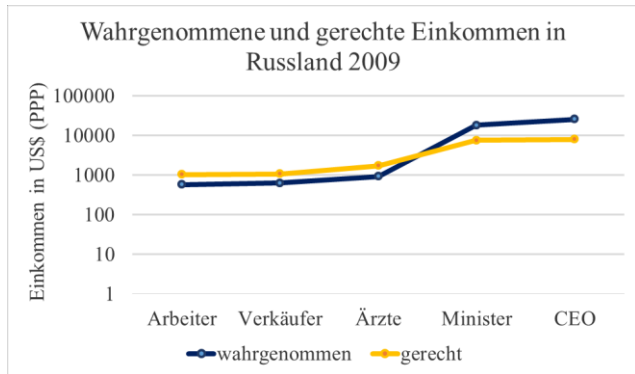


Abb. 8: Subjektive Einkommen RU 2009

Tschechien

Zwar sind in Tschechien 1999 neben den Gruppen der Arbeiter und Verkäufer auch die Ärzte durchschnittlich unterbezahlt, doch in vergleichsweise geringerem Maße als in Russland. Im Datensatz aus 2009 schließen sie zu den oberen Einkommensgruppen auf und gelten als durchschnittlich leicht überbezahlt. Die wahrgenommene als auch die gerechte Berufsgruppenhierarchie ähnelt der Österreichs, wo ebenfalls Arbeiter und Verkäufer das untere Einkommensspektrum bilden, die Ärzteschaft eine mittlere Position einnimmt und Minister und CEOs das obere Einkommensspektrum abdecken.

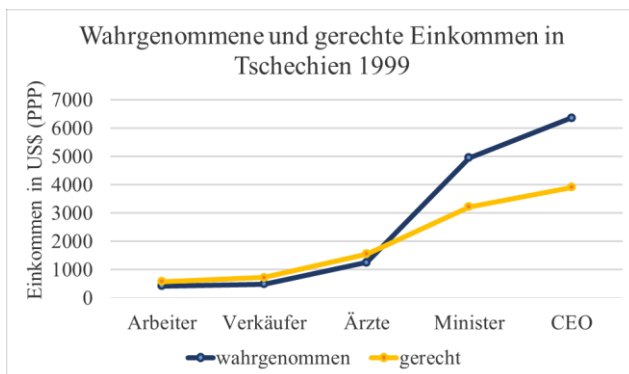


Abb. 9: Subjektive Einkommen CZ 1999

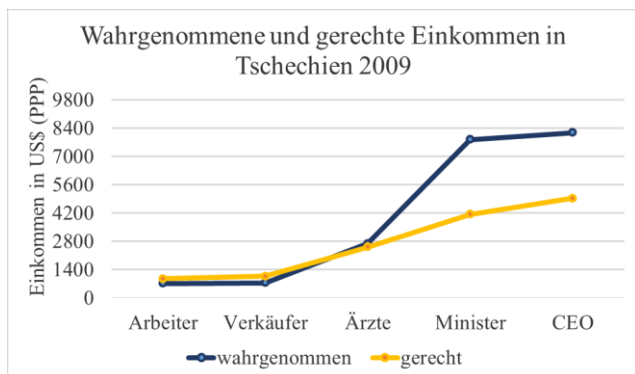


Abb. 10: Subjektive Einkommen CZ 2009

USA

Die Struktur der Berufsgruppenhierarchie in den USA gleicht hinsichtlich der relativ hohen Wertung der Ärzteschaft jener Norwegens. Sowohl für die Jahre 1999 als auch 2009 liegen die durchschnittlich als gerecht angegebenen Einkommen der Ärzteschaft über jenen der Minister. Demnach bilden Ärzte und Minister eine mittlere Einkommensgruppe, während die CEOs

(insbesondere 2009) abgeschlagen als die höchste Gruppe rangiert. Die ISSP 2009 Daten für die USA legen zudem nahe, dass die Bevölkerung eine Änderung der Rangordnung in Bezug auf das Berufseinkommen für gerecht erachtet. So werden Minister im Durchschnitt gegenüber Ordinationsärzten als höher bezahlt angesehen. Aus subjektiver Sicht der Befragten wäre es allerdings gerecht, wenn Ärzte mehr als Minister verdienen würden, die Berufsgruppen müssten also ihre Rangposition tauschen, damit die wahrgenommene der subjektiv gerechten Rangfolge entspräche. Ob dies eine in allen Bevölkerungsschichten gleichermaßen vertretene Ansicht ist, oder eine Folge des statistischen Auswertungsverfahrens, lässt sich an dieser Stelle nicht eindeutig klären. Allerdings ist festzuhalten, dass auch der Median der subjektiv gerechten Ministereinkommen (8333 US\$) unter den subjektiv gerechten Ärzteeinkommen (12500 US\$) liegt, während beide Berufsgruppen beim Median der wahrgenommenen Einkommen denselben Wert aufweisen (12500 US\$). Wie in allen übrigen Ländern auch ähnelt die Struktur der gerechten Einkommenshierarchie dennoch stark jener der wahrgenommenen, was eine relativ starke Korrelation zwischen den jeweiligen Wahrnehmungs- und Gerechtigkeitsitems vermuten lässt. Der Unterschied zwischen den mittleren CEO-Einkommen in den Datensätzen 1999 und 2009 lässt sich nicht zuletzt darauf zurückführen, dass einige Befragte 2009 in allen untersuchten Ländern relativ hohe (aber keineswegs unrealistische) Angaben zu den Bruttogehältern von Vorstandsvorsitzenden machten, was den Mittelwert deutlich anhob.

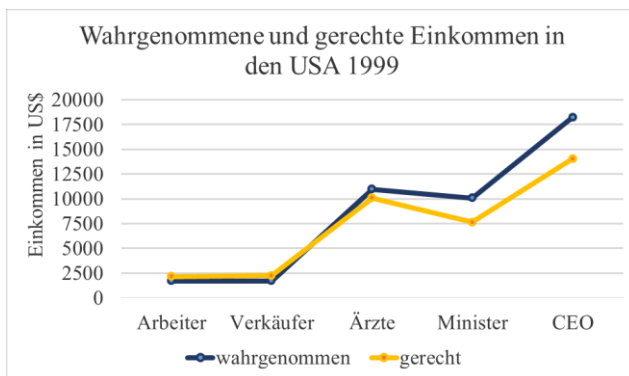


Abb. 11: Subjektive Einkommen USA 1999

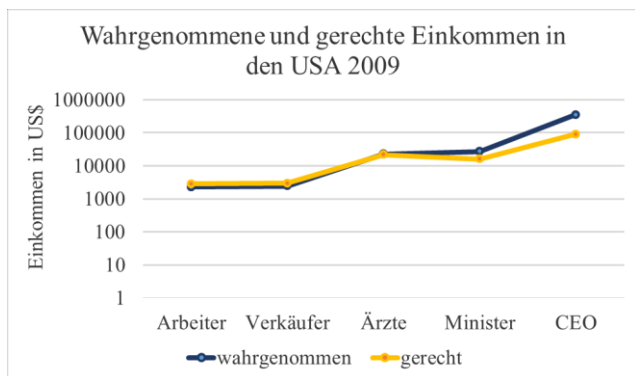


Abb. 12: Subjektive Einkommen USA 2009

Dem arithmetischen Mittel wurde gegenüber dem Median der Vorzug gegeben, weil diese Änderungen in der Höhe der wahrgenommenen und gerechten Einkommen von Vorstandsvorsitzenden nicht unberücksichtigt bleiben sollen, wenngleich sie die Tendenz innerhalb der Antworten überzeichnen: So lässt sich für die Jahre 2008-10⁴³ ein merklicher Anstieg der wahrgenommenen CEO-Einkommen in den Angaben der Befragten beobachten, wenngleich nicht unter allen Befragten in dem Ausmaß wie es auf Grundlage obiger Darstellungen vermutet werden könnte.

Nach der deskriptiven Auswertung müsste die subjektiv gerechte Einkommenshierarchie folgendermaßen beschrieben werden:

Für Österreich, Russland und Tschechien: ArbeiterInnen <= VerkäuferInnen < Ärzteschaft < MinisterInnen < CEOs

Für Norwegen und die USA: ArbeiterInnen <= VerkäuferInnen < MinisterInnen < Ärzteschaft < Ceos

⁴³ Die Umfragen fanden in den jeweiligen Ländern zu unterschiedlichen Zeitpunkten zwischen den Jahren 2008 bis 2010 statt.

4.2 Wie groß ist das Ausmaß der Einkommensungerechtigkeit?

Nach Jasso lässt sich Einkommensungerechtigkeit als die Differenz der gerechten Einkommen von den wahrgenommenen Einkommen beschreiben. Der hierfür entwickelte Justice Index weist aufsummiert über alle Berufsgruppen für die einzelnen Länder folgende Werte auf:

Aggregierte Einkommensungerechtigkeit 1999			Aggregierte Einkommensungerechtigkeit 2009	
	JI2 (Mittelwert)	N	JI2 (Mittelwert)	N
Norwegen	0.2178	520	0.2857	1282
Österreich	0.3005	784	0.4567	869
Russland	1.0767	743	0.7359	1260
Tschechien	0.4196	1491	0.4493	1091
USA	0.3567	670	0.5729	1211

Quelle: ISSP Datensätze 1999 und 2009, eigene Berechnungen

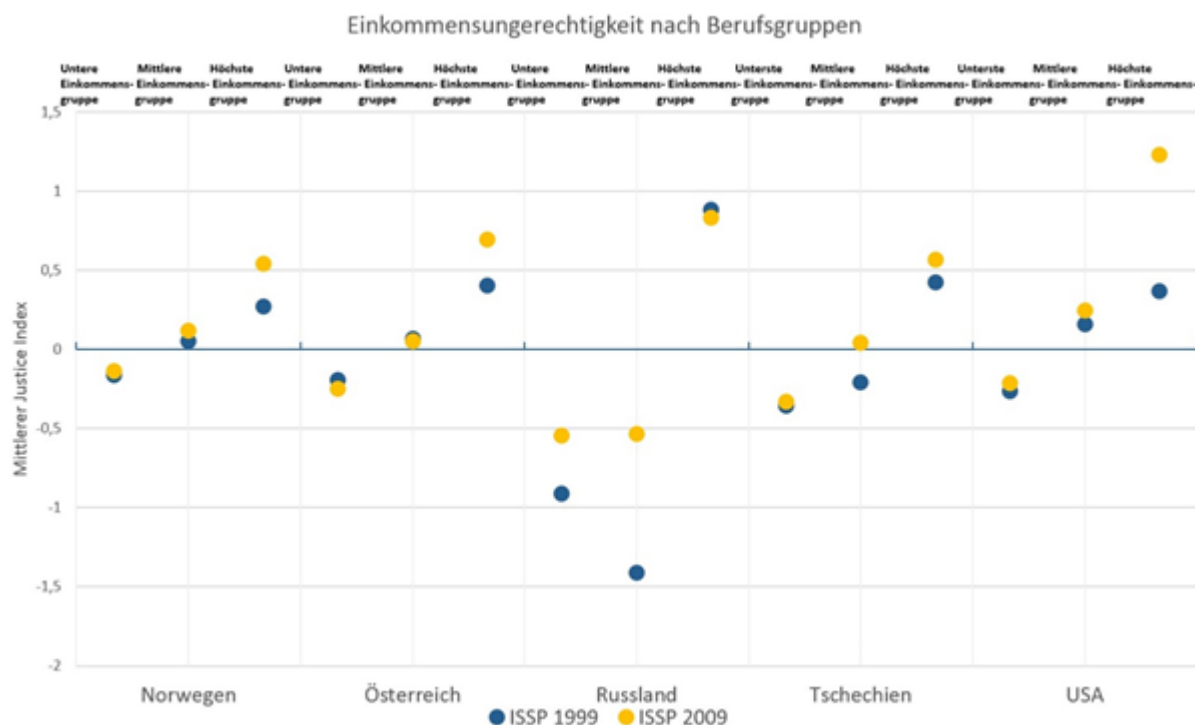
Tabelle 10: JI2 nach Ländern

Die Grundlage dieses Vergleichs bilden weiterhin die von den Befragten in US\$ (PPP) transformierten Einkommenswerte zu den Berufsgruppen in den einzelnen Ländern. Aus dem Verhältnis der wahrgenommenen zu den gerechten Einkommen innerhalb einer Berufsgruppe (z.B. Arbeiter, Verkäufer, etc.) wird der Logarithmus zur Basis e gebildet, was dem Justice Index nach Jasso entspricht. Die in der Tabelle dargestellten Werte errechnen sich aus dem Mittelwert der aufsummierten absoluten Justice Index Werte geteilt durch die Anzahl der Berufsgruppen. Sie ermöglichen einen Vergleich der Abweichungen der gerechten von den wahrgenommenen Werten über Länder hinweg und stellen somit eine Möglichkeit des Vergleichs des Gesamtausmaßes an Einkommensungleichheit dar. Norwegen weist für 1999 demnach die geringste aggregierte subjektive Einkommensungerechtigkeit auf, gefolgt von Österreich, den USA, Tschechien und mit deutlichem Abstand Russland. Im Vergleich zu den Daten aus dem ISSP 2009 Datensatz fällt auf, dass die aggregierte Einkommensungerechtigkeit ausschließlich in Russland abgenommen hat, während sie in allen anderen Ländern relativ deutlich zunahm. Russland weist 2009 dargestellt über den mittleren Justice Index 2 (Jasso, 1999) allerdings auch eindeutig die höchste Einkommensungerechtigkeit aller untersuchten Länder auf, gefolgt von den USA, Österreich, Tschechien und Norwegen. Den größten relativen Zuwachs an Einkommensungerechtigkeit lässt sich in den USA von 0,357 auf 0,573 (+61%) beobachten, noch vor Österreich von 0.301 auf 0.457 (+52%) und Norwegen von 0.219 auf 0.286 (+31%), während in Tschechien die Ungerechtigkeit nur leicht (+7%) zunahm und in Russland wie erwähnt von 1.077 auf 0.736 (-32%) abnahm. Zu beachten sind die relativ geringen Fallzahlen für Norwegen, Russland und den USA für 1999, wo im Zuge der Berechnung der Indexwerte etwa die Hälfte der Fälle im Datensatz als fehlend ausgeschlossen wurde.

Inwiefern sich die Maßzahlen als ein Indikator für empirisch auftretende „Gerechtigkeitseinheiten“ verwenden lassen, kann an dieser Stelle nicht beantwortet werden. Zu unklar sind die Effekte von

nicht berücksichtigten Einflussfaktoren (z.B. individuelle Sensibilität für Gerechtigkeitsthemen, soziale Erwünschtheit, etc.) und auch die theoretische Grundlage dieses Index kann kritisch betrachtet werden. Der Index dient hier eher als ein deskriptives Mittel zum Zwecke der Veranschaulichung der absoluten Unterschiede zwischen wahrgenommenen und gerechten Einkommen, unter der Beibehaltung der Annahme, dass Unterbezahlung stärker gewichtet wird als Überbezahlung, d.h. die aus Sicht der Befragten zu geringen Einkommen der ArbeiterInnen und VerkäuferInnen haben einen relativ stärkeren Effekt auf die Indexzahl als die Überbewertung der MinisterInnen oder CEOs. Dies wird bereits teilweise dadurch wieder ausgeglichen, dass die Unterschiede zwischen wahrgenommenen und gerechten CEO Einkommen beispielsweise ein Vielfaches der Unterschiede zwischen wahrgenommenen und gerechten Arbeitereinkommen ausmachen.

Auf Grundlage des Justice Index 1 (Jasso, 1999) lässt sich genauer untersuchen, welche Berufsgruppen in welchem Ausmaß als überbezahlt oder unterbezahlt angesehen werden. Hierzu fasse ich die zwei untersten Berufsgruppen zu einer Gruppe zusammen. Für Österreich, Tschechien und Russland fasse ich Minister und Vorstandsvorsitzende zu einer oberen Einkommensgruppe zusammen, da sich sowohl die wahrgenommenen als auch die gerechten Einkommen deutlich von der Gruppe der Ärzte unterscheiden, welche eine mittlere Einkommensgruppe bilden. Für Norwegen und die USA fasse ich Ärzte und Minister in eine mittlere und CEOs in eine hohe Einkommensgruppe zusammen, da sich in diesen beiden Ländern wahrgenommene und gerechte Einkommen der Vorstandsvorsitzenden deutlich von der Berufsgruppe der Ärzte aber auch der Minister unterscheiden und das subjektiv gerechte Einkommen der Minister in diesen beiden Ländern in etwa dem der Ärzte gleicht.



Quelle: ISSP 1999 und 2009, eigene Berechnungen

Abb. 13: Einkommensungerechtigkeit nach Berufsgruppen

Die Grafik lässt sich folgendermaßen interpretieren:

Die Y-Achse gibt die Justice Index 1 Werte an, 0 bedeutet demnach eine gerechte Entlohnung, negative Werte deuten Unterbezahlung und positive Überbezahlung an. Für jede Einkommensgruppe (untere, mittlere, höchste) sind die Werte jeweils für die einzelnen Länder als auch die Jahre (1999, 2009) aufgetragen. Für Norwegen etwa zeigt sich, dass sich die Einkommensungerechtigkeit der untersten Einkommensgruppe (Arbeiter und Verkäufer; erste Datenpunkte auf der X-Achse von links) im Jahr 2009 leicht nach oben verschob, was auf eine Abnahme an ungerechter Unterbezahlung hindeutet. Der Wert der mittleren und höchsten Einkommensgruppe (zweite und dritte Datenpunkt auf der X-Achse von links) verschob sich in den positiven Indexbereich, was eine Zunahme an ungerechter Überbezahlung bedeutet. Vor allem die höchste Einkommensgruppe (CEOs) unterscheidet sich 2009 deutlich von dem Index-Wert aus dem Jahr 1999. Generell lässt sich diese Beobachtung mit der Ausnahme Russlands auch auf die anderen Länder übertragen: Die höchste Zunahme an Einkommensungerechtigkeit von 1999 auf 2009 lässt sich auf Basis der Umfragedaten in diesen Ländern in der höchsten Einkommensgruppe (CEOs bzw. Minister und CEOs) beobachten: In den USA vervierfachte sich der positive Justice Index Wert aus dem Jahr 1999 beinahe, er stieg von 0,367 auf 1,2304. Die US-Bevölkerung sah die Einkommen der Berufsgruppe der CEOs somit als wesentlich überbezahlter an als noch 1999. In Russland nahm die Einkommensungerechtigkeit der CEOs leicht ab, stark verringerte sich dort die Ungerechtigkeit der unteren und mittleren Einkommensgruppen, deren Justice Index Maßzahlen aber immer noch unter denen der übrigen Länder liegen, was bedeutet, dass sowohl die untere als auch die mittlere Einkommensgruppe als vergleichsweise stark unterbezahlt gilt. Generell werden die Einkommen der mittleren Einkommensgruppe in Norwegen, Österreich, Tschechien und den USA als am gerechtesten angesehen, das heißt im Durchschnitt decken sich die wahrgenommenen Einkommen mit den gerechten Einkommen dieser Berufsgruppe bzw. Berufsgruppen. In Tschechien änderte sich auch die Art der ungerechten Entlohnung: 1999 galt die Berufsgruppe der Ärzte und Ärztinnen (mittlere Einkommensgruppe in Grafik) noch als unterbezahlt; 2009 waren Ärzte und Ärztinnen aus Sicht der Befragten im Durchschnitt leicht überbezahlt.

Entgegen dem Trend in den übrigen Ländern werden in Österreich die Einkommen der untersten Berufsstatusgruppe 2009 im Vergleich zu 1999 von den Befragten in höherem Maße als unterbezahlt gewertet. Die Einkommen der mittleren Berufsstatusgruppe werden in Österreich 2009 gerechter als 1999 gewertet, während Befragte in den übrigen Ländern diese 2009 in höherem Maße als 1999 als überbezahlt ansehen.

Mit Blick auf die Grafik zeigt sich eine ähnliche Struktur der Einkommensungerechtigkeit in den Ländern Norwegen, Österreich und den USA für 1999 und in den Ländern Norwegen, Tschechien und Österreich für 2009. Die Struktur der Einkommensungerechtigkeit in Russland erweist sich zu beiden Erhebungszeitpunkten als stark von den übrigen Ländern abweichend, mit einer großen Divergenz zwischen den unteren bzw. mittleren Einkommen (Arbeiter, Verkäufer, Ärzte) und der höchsten Einkommensgruppe (Minister und CEOs). Tschechien unterscheidet sich 1999 von den westlichen Ländern durch die unterbezahlte mittlere Einkommensgruppe (Ärzte), was sich aber 2009 bereits leicht umkehrte und den Einstellungen in Norwegen und Österreich ähnelt. Die USA unterscheiden sich 2009 von den übrigen Ländern durch die bereits angesprochenen stark überbezahlten CEOs, wobei zu beachten ist, dass es sich hierbei um Mittelwerte handelt, welche generell anfällig für Extremwerte sind. Auf die Frage welcher Art die Verteilung von Gerechtigkeitseinstellungen in der Bevölkerung ist, wird im anschließenden Kapitel einzugehen sein.

Nun sind die Justice-Index Werte einigermaßen abstrakt, sie dienen hier in erster Linie als Vergleichsmaßstab zwischen Ländern und gründen sich auf diversen psychologischen Grundannahmen zum Gerechtigkeitsempfinden. An ihnen lässt sich demnach das Ausmaß an

Einkommensungerechtigkeit im Ländervergleich erkennen, wie es unter Umständen von den Bevölkerungen empfunden wird. Was bedeutet dies nun konkret für die subjektiven Einkommen in den einzelnen Berufsstatusgruppen, wenn beispielsweise die unterste Einkommensgruppe einen Indexwert von -0,5 aufweist, die höchste von 0,7?

Zur Veranschaulichung werden in folgender Tabelle die einfachen Verhältniszahlen zwischen gerechten und wahrgenommenen subjektiven Einkommen im Bevölkerungsdurchschnitt aufgelistet.

Gemittelte Verhältniszahlen von aktuellem zu gerechtem subjektiven Berufseinkommen						
	<u>ISSP 1999</u>			<u>ISSP 2009</u>		
	niedrigste Berufsstatus- gruppen	mittlere Berufsstatus- gruppen	hohe Berufsstatus- gruppen	niedrigste Berufsstatus- gruppen	mittlere Berufsstatus- gruppen	hohe Berufsstatus- gruppen
Norwegen	0.86	1.08	1.45	0.9	1.22	2.25
Österreich	0.83	1.15	1.65	0.8	1.14	2.67
Russland	0.5	0.32	5.06	0.64	0.69	4.57
Tschechien	0.75	0.86	1.82	0.74	1.13	2.05
USA	0.82	1.29	1.85	0.88	2.26	14.92

Quelle: ISSP 1999 und 2009, eigene Berechnungen

Tabelle 11: Verhältnis von wahrgenommenen zu gerechten Einkommen nach Ländern

Demnach ist das Verhältnis von subjektiv wahrgenommenen zu subjektiv gerechten Einkommen der niedrigsten Berufsstatusgruppe in Norwegen 0.86 (in Tabelle 11 erste Zeile, Spalte eins), oder anders ausgedrückt: das durchschnittliche subjektiv wahrgenommene Einkommen der niedrigsten Berufsstatusgruppe (bestehend aus Arbeitern und Verkäufern) beträgt nur 86% des durchschnittlichen subjektiv gerechten Einkommens dieser Berufsgruppe.

In Relationen ausgedrückt weichen die subjektiv gerechten nicht übermäßig stark von den wahrgenommenen Einkommen ab, wenngleich dies unter Umständen wie oben ersichtlich (vgl. Abbildungen 3-12) relativ hohe Änderungen in den absoluten Beträgen bedeuten kann. Diesbezüglich zeigen sich zwei Ausnahmen: Im Datensatz für 1999 und 2009 sind russische Befragte der Meinung, das aktuelle Einkommen der CEOs liegt im Durchschnitt mit einem Faktor von 5 über dem der subjektiv gerechten Einkommen, während das Einkommen der mittleren Berufsstatusgruppe nur etwa ein Drittel (1999) bzw. zwei Drittel (2009) des subjektiv gerechten Einkommens ausmacht. Und Befragte in den USA für den Datensatz aus dem Jahr 2009 geben an, dass das aktuelle Einkommen der CEOs durchschnittlich (!) dem 15fachen des für diese Berufsgruppe subjektiv gerechten Einkommens beträgt. Deutlich lässt sich für die übrigen Länder im Datensatz aus 2009 auch eine Zunahme des Verhältnisses zwischen wahrgenommenen und subjektiv gerechten Einkommen in der höchsten Berufsstatusgruppe beobachten. Es drängt sich die Vermutung auf, dass betreffend der Bewertung der höchsten Einkommensgruppe im Jahr 2009 die Ereignisse in Folge der ökonomischen Entwicklung seit 2008 vor allem in den USA eine bedeutende Rolle spielen.

Im Vergleich der absoluten Einkommenswerte mit den Maßzahlen des Gerechtigkeitsindex kann gefolgert werden, dass sich die Gerechtigkeitseinstellungen in den Bevölkerungen vermutlich nicht an einem transnationalen Einkommensstandard orientieren. Ersichtlich wird dies beispielsweise anhand der Einkommen der Berufsgruppe der Ärzte in Tschechien: Mit einem durchschnittlichen subjektiv wahrgenommenen Einkommen von 1260 US\$ pro Monat im Jahr 1999 galten Ärzte im

Durchschnitt als unterbezahlt. Im Jahr 2009 hingegen galten sie mit einem durchschnittlichen subjektiv wahrgenommenen Einkommen von ca. 2690 US\$ pro Monat bereits als leicht überbezahlt. In Norwegen lag der Mittelwert des subjektiv gerechten Einkommens aus Sicht der Befragten für das Jahr 2009 hingegen bei durchschnittlich etwa 4000 US\$ monatlich, im geografisch an Tschechien angrenzenden Österreich gar bei 5900 US\$ pro Monat. Dies legt die Vermutung nahe, dass Einstellungen zur gerechten Einkommenshöhe relativ stark vom nationalen Kontext, wie allgemeinem Lebensstandard, Steuerpolitik, nationalem Arbeitsmarkt, etc. beeinflusst werden und die absolute Einkommenshöhe aus diesem Grund nicht als Indikator für die subjektive Gerechtigkeit des Einkommens gelten kann. Beispielsweise bleibt unklar, inwieweit die Befragten die jeweiligen Steuersätze für die unterschiedlichen Einkommen in den Ländern bei ihrer Schätzung der Bruttoverdienste berücksichtigen.

4.3 Zusammenfassung

Die deskriptive Analyse zeigt mehr oder weniger eindeutige Länderunterschiede. Weniger stark ausgeprägt sind die Unterschiede im Verlauf der gerechten Einkommenshierarchie. ArbeiterInnen und VerkäuferInnen finden sich auf den untersten Ebenen der gerechten Einkommen, CEOs auf der obersten Ebene wieder. In Norwegen und den USA sollten Ärzte und Ärztinnen aus Sicht der Befragten mehr verdienen als MinisterInnen, in den übrigen Ländern verhält es sich anders herum. Relativ starke Unterschiede zeigen sich allerdings bei der Frage, wie viel die Einkommen in den Berufsgruppen betragen sollten, wobei sich 20 Jahre nach dem Umbruch noch relativ eindeutige Unterschiede zwischen Ost und West beobachten lassen. Letztlich dürften diese Differenzen auf die jeweilige Gehaltsentwicklung und die wirtschaftliche Dynamik allgemein zurückzuführen sein. Auch ist das Ausmaß der deskriptiv beschriebenen Einkommensungerechtigkeit in den Ländern verschieden groß. Relativ ungerecht entlohnt wird man in den untersuchten Berufsgruppen in Russland, am gerechtesten ist die Entlohnung in Norwegen. Erhöht hat sich im Zeitverlauf auch die subjektive Überbezahlung bei den CEOs, vor allem in den USA. Generell hat die Einkommensungerechtigkeit außerdem mit Ausnahme Russlands in allen Ländern im Vergleich von 2009 zu 1999 zugenommen.

Letztlich bestätigt die deskriptive Auswertung die theoretischen Annahmen vergleichsweise gut. Auch lässt sich feststellen, dass Tschechien wie bereits vermutet vor allem für 2009 ein Muster der Einkommensungerechtigkeit aufweist, welches den westeuropäischen Staaten ähnelt. Demgegenüber dürften die mittleren Berufsstatuspositionen in Russland aus Sicht der Befragten noch relativ stark unterbezahlt sein.

Im Hinblick auf das methodische Vorgehen scheint es angemessen, die länderübergreifende Analyse auch weiterhin auf relativen Maßzahlen, wie etwa den Justice Index oder Verhältniszahlen zwischen den Berufsstatusgruppen und ähnlichen relationalen Maßzahlen zu stützen. So zeigt sich wie in Tabelle 11 ersichtlich ein relativ stabiles Muster der unteren Berufsstatusgruppen auch über Ländergrenzen hinweg, deren subjektiv wahrgenommenes Berufseinkommen in den westlichen Ländern jeweils etwa 80-90% des subjektiv gerechten Einkommens ausmachen, in den osteuropäischen Ländern etwa 50-75% des subjektiv gerechten Einkommens. Die Angaben der tschechischen Befragten nähern sich 2009 mit einem durchschnittlich als gerecht angegebenen Einkommen, welches 74% des subjektiv wahrgenommenen Einkommens ausmacht bereits deutlich westeuropäischen Ländern an. Anders als die absoluten Einkommen deuten die Verhältniszahlen somit auf ein in mehreren Ländern ähnliches Ungleichheitsempfinden hin, wie es sich auch in den Verteilungen der Justice Index Werte in Abbildung 13 zeigt.

Wie im theoretischen Teil erörtert, stellt sich aber die Frage, ob neben den Angaben zu den gerechten Einkommen von den Befragten nicht auch schon die angegebenen wahrgenommenen Einkommen von der jeweiligen Statusposition beeinflusst werden bzw. in welche Richtung der Zusammenhang verläuft. Beeinflusst die vermeintlich „unvoreingenommene“ Wahrnehmung der Einkommen die moralische Gerechtigkeitswertung oder ist es vielmehr die verinnerlichte Werthaltung selbst, welche die Wahrnehmung der Einkommen beeinflusst?

Zur Analyse der Gerechtigkeit der Einkommensverteilung nach sozialstrukturellen Merkmalen der Befragten verwende ich in der Folge die Verhältniszahl zwischen der höchsten und der niedrigsten Berufsgruppe, wie in Abschnitt 3.4 erläutert.

5 Multivariate Auswertung

In diesem Abschnitt soll die statistische Überprüfung der aufgestellten Hypothesen erfolgen. Zuerst werde ich hierzu die Datensätze eines jeden Landes einzeln aus, um feststellen zu können, ob sozialstrukturelle Merkmale unabhängig vom nationalen Kontext Einfluss auf Einstellungsbildung haben. Zum Zwecke der Sparsamkeit fasse ich die jeweiligen Datensätze aus den Jahren 1999 und 2009 für jedes Land zusammen. Aus theoretischer Sicht nehme ich somit an, dass der Einfluss der Sozialstruktur innerhalb dieses Zeitraums bzw. zu den Messzeitpunkten konstant blieb. Die Überprüfung auf Unterschiede in den Einkommensdiskrepanzeinstellungen zwischen den Erhebungszeitpunkten erfolgt durch die Einführung einer Jahres-Dummyvariablen.

Als Methode zur Hypothesenprüfung wähle ich die multiple Regressionsanalyse, welche mithilfe der Software stata in der Version 11.2 durchgeführt wird. Die eigentliche Überprüfung der Kausalzusammenhänge ist allerdings nicht möglich, da es sich bei den verwendeten Datensätzen um Querschnittserhebungen handelt. Ich gehe jedoch davon aus, dass die Richtung des Einflusses von sozialstrukturellen Merkmalen hin zu den Einstellungen der Befragten führt, dass sich also aufgrund der Lebensumstände der Befragten bestimmte Meinungen und Dispositionen zur gerechten Einkommenshöhe bilden.

Als abhängige Variable verwende ich hierzu die Einkommensdiskrepanz („justice gap“ siehe Castillo, 2012, 2011), d.h. das logarithmierte Verhältnis der subjektiv gerechten Einkommen von Vorstandsvorsitzenden zum subjektiv gerechten Einkommen von Hilfsarbeitern. Beide Berufe markieren damit zwei Extrempunkte der Einkommensverhältnisse von unselbstständig Beschäftigten und das Ausmaß der Einkommensspanne zwischen beiden Berufsgruppen nenne ich frei übersetzt die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz. Werte um 0 bedeuten demnach eine Präferenz für gleich hohe Einkommen in beiden Berufen, positive Werte eine Höherbezahlung der Vorstandsvorsitzenden und negative Werte eine Höherbezahlung von Hilfsarbeitern. Je größer die Werte im positiven Bereich, desto höher fällt die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz aus.

$$\text{Gerechte Einkommensdiskrepanz: } E_D = \ln(E_{\text{Vorstandsvorsitzende}} / E_{\text{ungelernte Arbeiter}})$$

Zur korrekten Anwendung des Regressionsmodells sind einige Vorannahmen zu berücksichtigen. So nehme ich prinzipiell einen linearen Zusammenhang zwischen den unabhängigen und der abhängigen Variablen an, d.h. je höher der gesellschaftliche Status der Befragten, desto höher die subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanzen. Zudem gehe ich davon aus, dass der Einfluss der unabhängigen Variablen auf die abhängige über das Spektrum ihrer Ausprägungen konstant bleibt. Eine weitere Annahme lautet, dass keine streng lineare Abhängigkeit zwischen den unabhängigen Variablen besteht, sodass Aussagen über die Einflussstärke der untersuchten Variablen möglich sind (keine Multikollinearität).

Des Weiteren wird angenommen, dass der Erwartungswert der übrigen möglichen Einflussfaktoren null ist, d.h. sich die Schätzfehler aufgrund von nicht kontrollierten Faktoren ausgleichen. Eine Verletzung dieser Annahme würde zu verzerrten Regressionskoeffizienten führen (Kohler & Kreuter, 2008, S.210).

Drittens sollten nicht berücksichtigte Einflussgrößen normalverteilt sein, um eine Verallgemeinerung der Regressionsergebnisse auf die jeweilige Grundgesamtheit zu ermöglichen. (Normalverteilung der Residuen)

Besondere Beachtung soll demnach die Überprüfung auf Autokorrelation der Residuen und die Normalverteilung der Residuen finden, da beide Annahmen aufeinander bezogen sind. So kann mit wachsender Zahl der Beobachtung nach dem Grenzwertsatz der Statistik angenommen werden, dass die Abweichungen des Messwerts vom tatsächlichen Wert annähernd einer Normalverteilung folgen. Dies gilt allerdings nur für den Fall, dass diese Abweichungen zufällig und unabhängig voneinander sind. (vgl. Backhaus et al., 2011, S.86)

Bei der Auswertung sind in erster Linie die Richtung und Signifikanz der Regressionskoeffizienten von Interesse, deren relative Einflussstärke kann nur bedingt ermittelt werden (siehe 4.5.).

5.1 Modellspezifizierung

Folgende Variablen werden ins Modell aufgenommen:

Abhängige Variable:

Die Einkommensdiskrepanz wird gemessen als natürlicher Logarithmus des Verhältnisses vom subjektiv gerechten Durchschnittseinkommen für Vorstandsvorsitzende dividiert durch das subjektiv gerechte Durchschnittseinkommen für ungelernte Arbeiter. Vor Bildung der Variablen wurden die Angaben zu den Einkommen in US\$ (PPP) umgerechnet, was allerdings keinen Einfluss auf die Einkommensdiskrepanzwerte innerhalb eines Landes haben sollte.

Unabhängigen Variablen:

Da der Datensatz keine genauen Einkommenswerte sondern nur Einkommensbereiche enthält, wurden die Einkommensbereiche mit Hinblick auf den anschließenden Ländervergleich über alle Länder hinweg einheitlich gestaltet. Das Haushaltseinkommen wird als kategoriale Variable in Quintilswerten von 0-4 aufgenommen (mit 0 dem untersten Quintil und 4 dem höchsten Quintil) aber als ordinale Variable behandelt.

Ein ähnlicher Informationsverlust tritt bei der Operationalisierung der Variablen für den Bildungsstand auf, der in drei Dummyvariablen zusammengefasst wird, eine jeweils für Pflichtschule, Sekundärstufe und Universität als höchsten Bildungsabschluss.

Zur Kontrolle werden außerdem Variablen zur Anzahl der im Haushalt lebenden Personen eingeführt (ordinales Messniveau mit 0 für Singlehaushalt), sowie ob Kinder im Haushalt leben (Dummyvariable) und ob Befragte in einem ländlichen oder städtischen Gebiet wohnhaft sind (Dummyvariable).

Zum Zwecke der Berücksichtigung der subjektiven Sicht der Befragten zu ihrer eigenen Stellung in der Gesellschaft werden die Antworten zur Selbsteinordnung aufgenommen, welche mithilfe einer 10-stufigen Likertskala gemessen wurden, wobei 0 „unten“ und 9 „oben“ bedeutet.

Geschlecht wird als eine nominale Variable, mit der Ausprägung 1 für weiblich und 0 für männlich aufgenommen.

Es werden drei neue Altersvariablen gebildet: von 16 bis 29, von 30 bis 55 und über 55 Jahren. Die Kategorien werden als Dummies ins Modell aufgenommen, als Referenz dient die mittlere Altersgruppe der 30 bis 55 Jährigen.

Ich bilde Dummyvariablen für den Beschäftigungssektor und unterscheide zwischen öffentlich, privat und selbstständig, wobei in privaten Unternehmen unselbstständig Beschäftigte die Referenzkategorie bilden.

Zusätzlich werden Dummyvariablen für den Erwerbsstatus gebildet: Arbeitslose, Pensionierte und eine Restkategorie sowie eine Kategorie für Missings werden auf Unterschiede zur Referenzkategorie der Erwerbstätigen getestet.

Zur Erfassung von Veränderungen im beruflichen Status zwischen Generationen bietet sich das internationale sozioökonomische Maß des beruflichen Status (International Socio-Economic Index of Occupational Status - ISEI) an. Ganzeboom und Treiman (1996) erarbeiteten auf Basis der internationalen Standardklassifikation der Berufe (International Standard Classification of Occupations) aus dem Jahr 1988 ein Maß zur Klassifikation des beruflichen Status. Ausgehend von Ganzeboom et al (1992) und ihren Analysen der International Stratification and Mobility File welche Daten von männlichen Berufstätigen aus 16 Ländern umfasst, werden die Statuswerte der Berufe auf Basis gewichteter Daten von Einkommen und Bildung der in diesen Berufen Tätigen errechnet. (Ganzeboom & Treima, 1996, S.204)

Auf diese Weise lassen sich Skalen-Werte von 16 (z.B.: Hilfsarbeiter) bis 90 (Richter) errechnen, welche als Maß für die Höhe des beruflichen Status gelten. Dies hat den Vorteil, dass anders als bei der subjektiven Selbsteinschätzung objektive Daten zur Verfügung stehen, anhand derer Statusänderungen gemessen werden. Die Skala an sich ist dabei keineswegs objektiv in dem Sinn, dass der Berufsstatus allgemein anerkannt wäre, die Interpretation des Berufsstatus erfolgt durch den Forscher bzw. bereits über die verwendeten Maßeinheiten (in diesem Fall ISCO88). Nicht berücksichtigt werden andere Determinanten, welche den Berufsstatus beeinflussen können, etwa Zufriedenheit im Beruf, individuelle nicht kognitive Eigenschaften, soziales Kapital, und ähnliches. Des Weiteren basiert die Klassifikation auf Daten von ausschließlich männlichen Berufstätigen. (Bukodi et al, 2011, S.627f)

Außerdem ist meiner Meinung nach fraglich, warum etwa Richter den höchsten sozioökonomischen Status (unter Berücksichtigung von Einkommen und Bildung) genießen, höher etwa als Botschafterin oder Vorstandsvorsitzende eines größeren Unternehmens. Der Vorteil der Skala ergibt sich aber aus seiner Anwendbarkeit: Mittels des von Ganzeboom und Treiman erarbeiteten Schlüssels lassen sich die ISCO88 Berufsklassifikationen leicht in ein ISEI-Schema überführen, und auf diese Weise lässt sich der Berufsstatus der Befragten mit dem Status des Vaters der Befragten vergleichen.⁴⁴ Aus der Differenz beider Skalenwerte errechnet sich anschließend der berufliche Aufstieg (>0), die Beibehaltung des Status ($=0$) und der berufliche Abstieg (<0) im Vergleich zur Vatergeneration. Da die Datensätze nur begrenzt Informationen über die berufliche Qualifikation und Tätigkeit der Eltern enthalten, erscheint mir der ISEI im Hinblick auf die Fragestellung als auch die methodische Umsetzbarkeit als angemessenes Messinstrument des beruflichen Status. Zu beachten ist aber der damit in Kauf genommene Gender-Bias: Die Skalen wurden ausschliesslich auf Basis der Daten männlicher Berufstätiger erstellt (siehe Ganzeboom & Treiman, 1996, S.204) und setzen damit die Transformation von Bildung über die Berufsposition in Einkommen für Männer und Frauen gleich. Da die so gebildete Variable in der Regression viele fehlende Werte verursacht, werden die fehlenden Werte durch den Mittelwert ersetzt. In den Fällen, in denen diese Variable signifikante Effekte aufweist (USA und Norwegen) zeigten sich keine Änderungen im Signifikanzniveau zwischen einem Modell mit der nicht rekodierten Variablen und zwischen einem Modell mit imputierten fehlenden Werten.

Zur Ergänzung der Informationen über die berufliche intergenerationale Mobilität werden zudem die Antworten der Befragten selbst berücksichtigt. Diese werden mittels einer 5-stufigen Likertskala gemessen. Gefragt wird nach der Selbsteinordnung des beruflichen Status im Vergleich zum Vater, wobei 0 „viel niedriger“ und 4 „viel höher“ bedeutet.

⁴⁴ Theoretisch lassen sich die Skalenwerte ohne weiteres auch mit dem Status der Mutter vergleichen, praktisch hat man mit reduzierten Fallzahlen von etwa 50% zu kämpfen.

Religion geht als Dummyvariable ins Modell ein, wobei die jeweiligen anteilmäßig größten Religionsgemeinschaften (katholisch, protestantisch und orthodox) im jeweiligen Land berücksichtigt werden. Da das Bekenntnis allein relativ wenig aussagekräftig ist, erhalten nur jene Befragten den Wert 1, welche öfter als einmal im Monat die jeweilige Religionsgemeinschaft besuchen, ihre Religion also regelmäßig in einer Gruppe „Gleichgesinnter“ ausüben. Die Referenzkategorie sind alle Personen anderer oder keiner Glaubensrichtungen bzw. Personen, welche die Religion weniger häufig ausüben.

Die Gewerkschaftsmitgliedschaft wird über eine Dummy-Variable ins Modell aufgenommen, wobei GewerkschaftsmitgliederInnen den Wert 1, Nicht-MitgliederInnen den Wert 0 erhalten.

Befragte aus dem Jahr 2009 erhalten durch eine weitere Variable die Ausprägung 1 gegenüber 0 für alle Befragten aus dem Jahr 1999.

Für die Regression wird zudem eine weitere Kontrollvariable eingeführt: Um zu eruieren ob die Bewertung der gerechten Einkommenshöhe und damit auch die Einkommensdiskrepanz von der Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen abhängt, wird ein entsprechendes Item zur Kontrolle mitaufgenommen. Möglicherweise variieren die Angaben zur Einkommenshöhe von Vorstandsvorsitzenden und Arbeitern mit der eigenen Einkommenszufriedenheit bzw. sind Ausdruck der eigenen Zufriedenheit oder Unzufriedenheit. Aus diesem Grund führe ich eine Dummy-Variable für diejenigen Befragten ein, welche der Meinung sind, sie verdienen weniger als gerecht wäre.

Die einzelnen Variablen werden als Blöcke in die jeweiligen Regressionen aufgenommen. Bei der Gruppierung von Variablen zu einem Block orientiere ich mich an den Annahmen über die Bedeutung von Klasse, Schicht, Mobilität und Zugehörigkeit zu bestimmten Organisationen auf die subjektive Einkommensdiskrepanz. Generell bilden die ersten Modelle alle Variablen, die die Auswirkungen der Klassenzugehörigkeit auf die subjektive Einkommensdiskrepanz testen sollen, gefolgt von den Schichtvariablen, den Mobilitätsvariablen und der Organisationszugehörigkeit. Eine Reihe von Variablen wurde zudem zur Kontrolle in die Modelle mitaufgenommen ohne dass sie eigens ausgegeben werden, darunter: die Anzahl der Personen im Haushalt, ob Kinder im Haushalt leben, ob das eigene Einkommen als ungerecht und zu gering empfunden wird, und ob die Befragten in ländlichen Gebieten wohnhaft sind.

Die Aufnahme aller Variablen führt zu folgendem Modell:

$$E_{Di} = a + b_1 \text{Haushaltseinkommen} + b_2 \text{Schulbildung} + b_3 \text{subjektiver Status} + b_4 \text{Geschlecht} + b_5 \text{Alter} + b_6 \text{Erwerbsstatus} + b_7 \text{Erwerbssektor} + b_8 \text{Mobilität (gemessen als ISEI)} + b_9 \text{Mobilität (Selbsteinschätzung der Befragten)} + b_{10} \text{Religion} + b_{11} \text{Gewerkschaft} + b_{12} \text{Jahr} + (b_{13} \text{Land} +) b_{K1} \text{Haushaltsmitglieder} + b_{K2} \text{Kinder} + b_{K3} \text{Einkommensunzufriedenheit} + b_{K4} \text{Wohngegend} + e$$

Gesucht ist in der Folge eine Lösung, welche die nichtberücksichtigten Einflussfaktoren möglichst gering hält. Dies wird durch die Minimierung der Abweichungen (Residuen) innerhalb des additiven Modells gewährleistet. Als Schätzgröße der zu errechnenden Abweichungen dient dabei der Mittelwert von abhängigen und unabhängigen Variablen. Zur Berechnung verwende ich das Statistikprogramm stata in der Version 11.2 und führe eine OLS-Regression („ordinary least squares regression“) durch. Dabei wird obige Gleichung gelöst, indem für das jeweilige b die Abweichungen vom Mittelwert im Produkt aus unabhängiger und abhängiger Variablen durch die Division der quadrierten Abweichungen der unabhängigen Variablen errechnet werden. Ausgedrückt wird hierdurch der Anteil der Varianz (gemessen als Abweichungen vom Mittelwert) einer unabhängigen Variablen X an der Varianz einer abhängigen Variablen Y . Die b Koeffizienten

aller Variablen im Modell erklären im optimalen Modell die Varianz einer unabhängigen Variablen vollständig. Aus unterschiedlichen Gründen kann dies in sozialwissenschaftlichen Untersuchungen auf Basis von Umfragedaten kaum verwirklicht werden. An sich geben die Vorzeichen der Koeffizienten der jeweiligen unabhängigen Variablen Aufschluss über deren Einfluss (positiv, negativ) auf die abhängige Variable. Für die einzelnen Hypothesentests ist diese somit von vorrangiger Bedeutung. Auch gibt der Koeffizient (unter Einschränkungen) Aufschluss über die Bedeutung der jeweiligen unabhängigen Variablen für die Ausprägung der abhängigen Variablen. Um die Plausibilität der Hypothesen im Hinblick auf die empirischen Daten einschätzen zu können, werden für das Gesamtmodell und für einzelne Variablen interferenzstatistische Maßzahlen berechnet. Als Testkriterium für die Güte des Schätzwerts des Gesamtmodells (R^2) gilt der F-Wert der jeweiligen Verteilung, als Kriterium für die Güte der Schätzwerte einzelner Variablen (b-Koeffizienten) der jeweilige t-Wert.

Die Vorgehensweise ist dabei folgende: Zuerst wird ein Modell mit den Statusvariablen Einkommen, Bildung, der subjektiven Selbsteinordnung zu einer Gesellschaftsschicht sowie den Kontrollvariablen für die Anzahl der Personen im Haushalt, ob Kinder im Haushalt wohnen, ob Befragte sich als unterbezahlt sehen und ob Befragte in ländlichem Gebiet wohnhaft sind, errechnet. Im zweiten Modell werden die Variablen Geschlecht, Alter, Berufsstatus, Erwerbssektor als Schichtmerkmale aufgenommen.

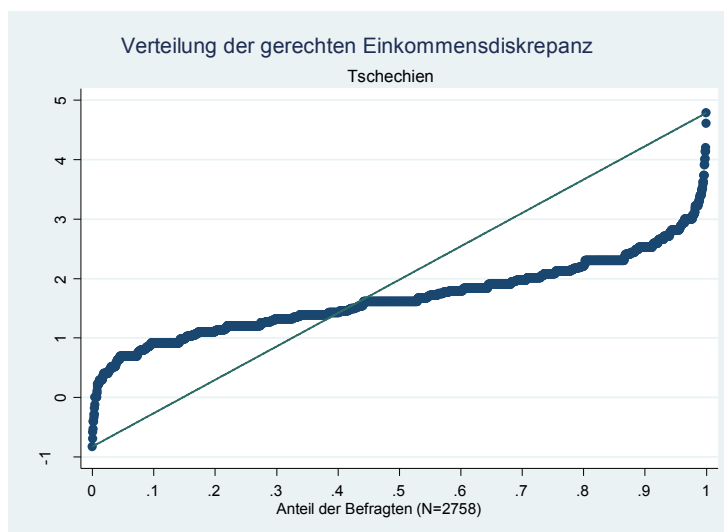
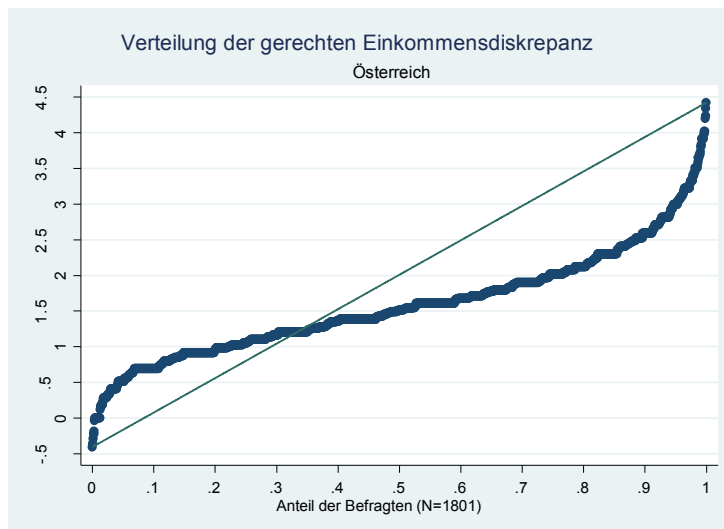
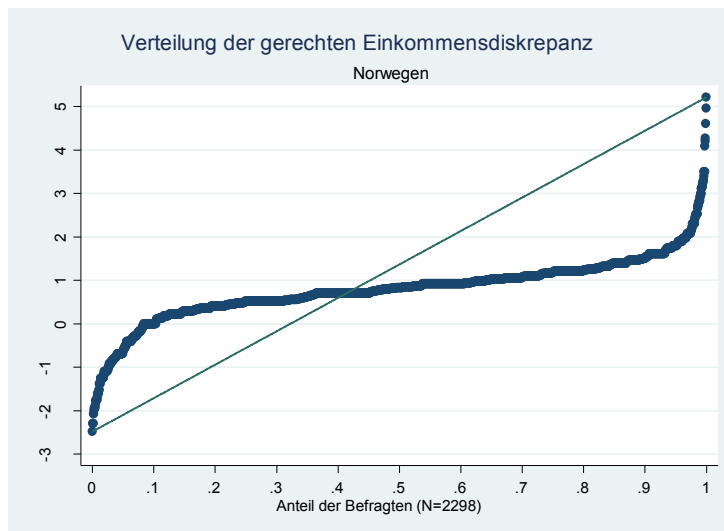
Im dritten Modell werden die Mobilitätsvariablen, im vierten die Variablen zur Religionsausübung und Gewerkschaftsmitgliedschaft aufgenommen.

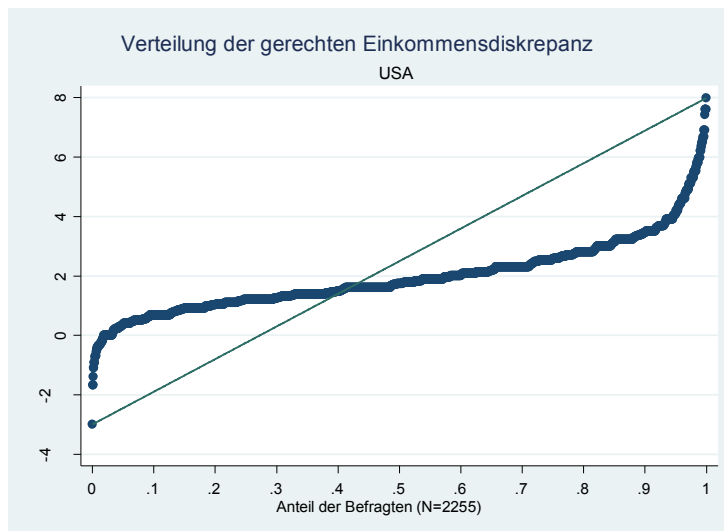
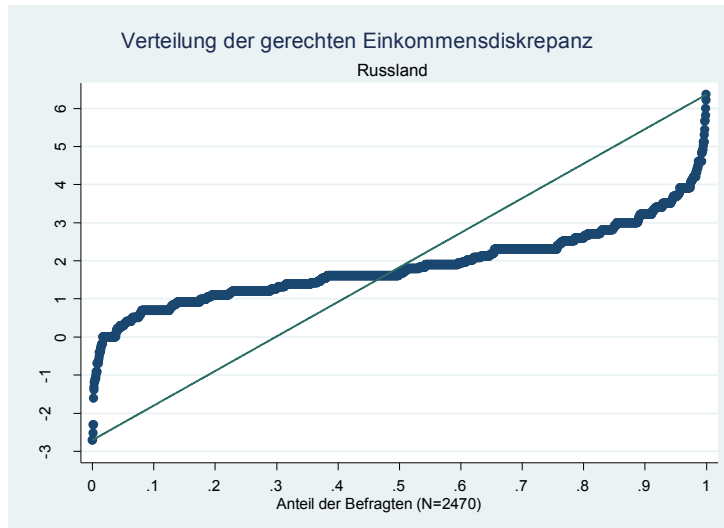
Zuletzt schließlich werden die Jahresvariable und etwaige Interaktionsterme eingeführt. Da auf eine Vielzahl von Interaktionen getestet wird, werden nur signifikante Effekte ausgegeben. Vor allem wurde auf Interaktionen zwischen Klassenvariablen untereinander (Einkommen und Bildung) sowie zwischen Klassenvariablen und der Zufriedenheit mit dem eigenen Einkommen getestet.

Vor der Regressionsanalyse werden nachfolgend die Verteilungen der abhängigen Variablen in den untersuchten Datensätzen für die Daten aus beiden Jahren dargestellt. Auf der Y-Achse werden die Werte der abhängigen Variablen aufgetragen: je größer diese Werte im positiven Bereich sind, desto größer ist das Verhältnis des subjektiv gerechten Einkommens von Vorstandsvorsitzenden zu ungelernten Arbeitern. Werte von null zeigen an, dass beide Einkommen aus Sicht der Befragten gleich hoch sein sollten. Je größer die Werte im negativen Bereich, desto höher sollten die subjektiv gerechten Einkommen von ungelernten Arbeitern gegenüber Vorstandsvorsitzenden sein. Auf der X-Achse ist der Anteil der Befragten aufgetragen. Wären alle Werte normal verteilt, würden sie auf der diagonalen Linie liegen.

Auffallend ist, dass in allen Ländern nur ein sehr geringer Anteil der Befragten gleich hohe Einkommen für ArbeiterInnen und Vorstandsvorsitzende für gerecht erachten, und ein ebenfalls sehr geringer Anteil der Befragten ist der Ansicht, ungelernte ArbeiterInnen sollten mehr als Vorstandsvorsitzende verdienen. Einzig in Norwegen fällt der nicht positive Anteil der Einkommensdiskrepanz etwas höher aus und liegt bei etwa bei 10% aller Befragten.

Außerdem lässt sich festhalten, dass das Ausmaß der gerechten Einkommensdiskrepanz sowie deren Verteilung nach Ländern variiert. In Norwegen lässt sich ein relativ flacher Verlauf beobachten, während es in den übrigen Ländern größere Unterschiede in den Vorstellungen von gerechten Einkommen geben dürfte.





Obwohl nicht eigentliches Thema dieser Arbeit, so lässt sich zudem festhalten, dass die subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanzen relativ egalitär verglichen mit den tatsächlichen Einkommensverhältnissen sind. So bedeutet ein Diskrepanzwert von 5, dass Vorstandsvorsitzende rund das 150fache eines ungelernten Arbeiters verdienen sollten. Nur ein sehr geringer Anteil der Befragten lässt sich diesem Einkommensdiskrepanzwert zuordnen. Der Mittelwert in den jeweiligen Ländern liegt zwischen 0,7 und 2,2. Ein Einkommensdiskrepanzwert von 2 beispielsweise wäre ein Verhältnis von ca. 1:7, d.h. das gerechte Einkommen von Vorstandsvorsitzenden sollte demnach siebenmal so viel wie das ungelernter Arbeiter betragen. Die tatsächlichen durchschnittlichen Einkommen von Vorstandsvorsitzenden börsennotierter nationaler Unternehmen betragen nach Angaben der American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations für Österreich das 36fache, für Norwegen das 58fache, für Tschechien das 110fache und für die USA das 354fache eines Arbeitergehalts in den jeweiligen Ländern.⁴⁵

Lagemaße der Variablen Einkommensdiskrepanz (gewichtet)				
ISSP 1999				
	Mittelwert	Standardabweichung	max	min
Norwegen	0.68	0.6	3.4	-2.3
Österreich	1.49	0.64	3.8	-0.36
Russland	1.97	1.01	6.36	-2.71
Tschechien	1.79	0.67	4.79	-0.83
USA	1.64	0.86	3.91	-1.39
ISSP 2009				
	Mittelwert	Standardabweichung	max	min
Norwegen	0.86	0.81	5.22	-2.48
Österreich	1.67	0.81	4.42	-0.41
Russland	1.7	1.02	5	-2.71
Tschechien	1.49	0.64	4.02	-0.69
USA	2.16	1.38	8	-3

Quelle: ISSP 1999 und 2009, eigene Berechnungen

Tabelle 12: Lagemaße der abhängigen Variablen

5.2 Ländermodelle

5.2.1 USA

Die Klassenindikatoren bleiben für die USA in allen Modellen relativ einflussreich und statistisch signifikant. Die subjektive Stellung innerhalb der Gesellschaft dürfte keinen Einfluss auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz ausüben, denn der t-Test fällt negativ aus, dass diesbezügliche Item wird aus der weiteren Analyse ausgeschlossen. Für das Haushaltseinkommen gilt, dass die Erhöhung um einen Quintilswert die abhängige Variable im Mittel um 0,1786 erhöht.

⁴⁵<http://www.aflcio.org/Corporate-Watch/CEO-Pay-and-You/CEO-to-Worker-Pay-Gap-in-the-United-States/Pay-Gaps-in-the-World>, am 07.04.2014.

Resgressionsmodell USA

	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4	Modell 5	Modell 6	Modell 7
unabhängige Variablen	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se
Haushaltseinkommen (Quintile)	0.17860*** (0.02329)	0.15893*** (0.02331)	0.14507*** (0.02254)	0.14822*** (0.02265)	0.16136*** (0.02227)	0.20602*** (0.02979)	0.20476*** (0.02976)
Sekundärstufe	0.16177* (0.09347)	0.29725*** (0.09011)	0.28734*** (0.08970)	0.29636*** (0.08973)	0.26145*** (0.08811)	0.27647*** (0.08805)	0.27614*** (0.08807)
Universität	0.44291*** (0.10690)	0.58922*** (0.10287)	0.56947*** (0.10257)	0.58001*** (0.10292)	0.53586*** (0.10109)	0.54113*** (0.10086)	0.54596*** (0.10094)
Subjektive Statusposition	-0.00964 (0.01808)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Frauen		-0.31884*** (0.05388)	-0.32653*** (0.05290)	-0.32250*** (0.05304)	-0.30398*** (0.05208)	-0.30186*** (0.05196)	-0.30510*** (0.05192)
16-29 Jährige		-0.05271 (0.07036)	-0.04217 (0.07022)	-0.05671 (0.07045)	-0.03218 (0.06917)	-0.02895 (0.06898)	-0.02894 (0.06890)
über 55 Jährige		0.44846*** (0.07827)	0.49715*** (0.06693)	0.51125*** (0.06740)	0.44821*** (0.06650)	0.45077*** (0.06634)	0.44622*** (0.06628)
Selbstständige		0.17055* (0.09631)	0.14305 (0.09583)	0.13632 (0.09590)	0.08178 (0.09429)	-0.01684 (0.09914)	-0.00750 (0.09912)
öffentlich Bedienstete		-0.04681 (0.07496)	-0.06821 (0.07485)	-0.04688 (0.07572)	-0.12267 (0.07478)	-0.11770 (0.07455)	-0.11698 (0.07450)
Arbeitslos		0.06099 (0.13014)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Pensioniert		0.15682 (0.10218)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Sonstige		0.01781 (0.07542)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Intergenerationale Mobilität: ISEI			0.00313** (0.00146)	0.00314** (0.00146)	0.00348** (0.00143)	0.00321** (0.00143)	0.00349** (0.00143)
regelmäßige Gottesdienstbesucher: protestantisch				-0.10054* (0.06050)	-0.10170* (0.05935)	-0.09992* (0.05917)	-0.09710 (0.05911)
Gewerkschaftsmitglieder				-0.16319* (0.09397)	-0.16910* (0.09219)	-0.16488* (0.09191)	-0.16121* (0.09183)
Jahr 2009					0.47716*** (0.05382)	0.46628*** (0.05375)	0.46858*** (0.05372)
Interaktionsterme							
HH*Unterbezahlt						-0.09471** (0.03926)	-0.02182 (0.05832)
Selbstständig*Anzahl der Angestellten						0.03007*** (0.01051)	0.02885*** (0.01051)
HH*Unterbezahlt*Inter_Mob_ISEI>0							-0.15480** (0.06663)
HH*Unterbezahlt*Inter_Mob_ISEI<0							-0.02078 (0.07396)
Konstante	1.61143*** (0.10272)	1.46292*** (0.12192)	1.53573*** (0.11819)	1.55144*** (0.11827)	1.35251*** (0.11818)	1.23201*** (0.13000)	1.22505*** (0.12989)
p	0.00000***	0.00000***	0.00000***	0.00000***	0.00000***	0.00000***	0.00000***
R ²	0.08394	0.13341	0.13793	0.14037	0.17305	0.17906	0.18185
N	1931	2007	2007	2007	2007	2007	2007

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

n.a. = nicht aufgenommen

Tabelle 13: Regressionsmodell USA

Um eine Vorstellung von der im Modell errechneten Einflussstärke zu bekommen: die subjektiv gerechte Einkommensspanne zwischen einem ungelerten Arbeiter und einem Vorstandsvorsitzenden im untersten Einkommensquintil beträgt im ersten Modell durchschnittlich ca. das 5fache ($=e^{1,61143}$), d.h. ein Vorstandsvorsitzender sollte unter Berücksichtigung des Effekts des untersten Einkommensquintils in etwa das 5fache eines ungelerten Arbeiters erhalten. Unter Einwirkung des obersten Einkommensquintils würde ein Vorstandsvorsitzender gerechterweise durchschnittlich in etwa das 10 fache ($=e^{(1,61143+0,1786*4)}$) des Gehalts eines ungelerten Arbeiters

verdienen. Zu beachten ist freilich, dass es sich hierbei um Schätzungen auf Basis der Stichprobendaten handelt und klarerweise nicht um die tatsächlichen Effektstärken des Haushaltseinkommensquintils in der Bevölkerung. Der Koeffizient für das Haushaltseinkommen verringert sich unter Hinzunahme der weiteren unabhängigen Variablen, bleibt aber relativ gesehen einflussreich und statistisch signifikant⁴⁶. Dasselbe gilt für die höchste abgeschlossene Schulbildung. Beide Klassenindikatoren haben für das Modell der USA einen relativ bedeutsamen Einfluss, wenngleich ihr Beitrag zur Varianzerklärung der abhängigen Variablen relativ gering bleibt (ca. 8%), stellt er den höchsten Wert aller hier getesteten ersten Modelle dar. Im Vergleich zu anderen Ländern kann für die USA gefolgert werden, dass sowohl das Haushaltseinkommen gemessen in Quintilswerten als auch die höchste abgeschlossene Schulbildung einen relativ starken Einfluss auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz ausüben, wodurch Hypothese 1 bestätigt wird. Demnach hat verallgemeinert auf die Grundgesamtheit sowohl die Einkommensposition als auch der Bildungsstand einen relativ starken Einfluss auf die Meinung der US-AmerikanerInnen zur subjektiv gerechten Einkommensspanne zwischen unteren Einkommenspositionen und oberen Einkommenspositionen.

In Bezug auf die Variablen, welche den Einfluss von Schichtmerkmalen auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz messen sollen, muss genauer differenziert werden. So sind weder der Erwerbsstatus noch der Erwerbssektor statistisch signifikante Einflussfaktoren und alle diesbezüglichen Hypothesen müssen für die USA verworfen werden. Teilweise waren diese Ergebnisse erwartbar, da in den Vereinigten Staaten weniger starke Gräben zwischen den Erwerbssektoren als auch zwischen Erwerbstätigen und Erwerbslosen angenommen werden können als beispielsweise in Mitteleuropa, dessen Arbeitsmärkte als vergleichsweise stärker reguliert und weniger offen gelten. Eine damit einhergehende „Insidermentalität“ lässt sich in den USA hier nicht beobachten. Die Effekte von Alter und Geschlecht sind allerdings bedeutsam, wenngleich sich der Koeffizient der Variablen für jüngere Befragte bis 29 Jahren nicht signifikant von Befragten mittleren Alters unterscheidet. Ältere Befragte hingegen scheinen eine größere Einkommensdiskrepanz als gerecht anzusehen als Personen mittleren Alters. Frauen dürften durchschnittlich eine geringere Einkommensdiskrepanz als Männer für gerecht erachten. Hypothesen 2 und 3b sind somit bestätigt, die übrigen Hypothesen bezüglich der Schichteffekte (Hypothese 3a, 4, 5 und 6) müssen verworfen werden.

Die Variablen zur Erfassung der intergenerationalen Mobilität bestätigen Hypothese 6 nur bezogen auf die Veränderung des ISEI-Wertes zum Vater. Die subjektive Veränderung scheint keinen

⁴⁶ Signifikanztests dienen im Prinzip als Informationskriterium für eine Einschätzung der Verallgemeinerbarkeit der Testergebnisse, welche in diesem Modell eine lineare Beziehung zwischen der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz und dem Haushaltseinkommen vermuten lassen. Das Signifikanzniveau der einzelnen unabhängigen Variablen gibt an, wie wahrscheinlich es ist, dass eine zufällig gezogene Stichprobe aus derselben Grundgesamtheit zu demselben Ergebnis $b \neq 0$ kommt. Für die Einkommensvariable liegt der von Stata ermittelte p-Wert auf Basis des t-Werts unter 0,01, das heißt, die Wahrscheinlichkeit, dass dasselbe Regressionsmodell $a + b_1 + \dots$ auf Basis einer zufällig gezogenen Stichprobe aus derselben Grundgesamtheit einen Einkommenskoeffizienten $b = 0$ aufweist, ist kleiner als 1%. Der F-Test für das Gesamtmodell legt nahe, dass der Einfluss aller unabhängigen Variablen auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz vermutlich nicht als zufällig angenommen werden kann, da 95% aller Stichproben aus derselben Grundgesamtheit ebenfalls einen entsprechenden Einfluss gemessen am Bestimmtheitsmaß (R^2) der unabhängigen Variablen feststellen würden. Ob die Ergebnisse für die amerikanische Bevölkerung als repräsentativ angesehen werden können, hängt damit wesentlich auch von der Güte der Stichprobe ab. Im Hinblick auf die jeweiligen non-response Raten und Fallzahlen in den Stichproben sowie den vereinfachten Modellannahmen bewerte ich die Ergebnisse eher als Hinweis für einen möglichen Zusammenhang, der in weiteren Untersuchungen zu überprüfen und gegebenenfalls zu spezifizieren wäre.

Einfluss auszuüben, wobei hervorgehoben werden muss, dass eine Dummyvariable für fehlende Werte signifikant ausfällt. Personen welche, diese Frage nicht beantworteten, weisen eine geringere subjektive Einkommensdiskrepanz auf als Befragte welche eine Antwort gaben. Unter Umständen führte die direkte Frage in den USA bei Personen, welche subjektiv einen Abstieg erlebten zur Antwortverweigerung, was das negative Vorzeichen des Koeffizienten im Sinne von Hypothese 6 erklären würde. Da dies aber reine Spekulation ist, gilt das Augenmerk vor allem der Veränderung des ISEI-Status gegenüber dem Vater. Fehlende Fälle dieser Variablen wurden durch den Mittelwert ersetzt, wobei kein statistisch bedeutender Effekt auf das Signifikanzniveau der Variablen beobachtet wurde. Die Substitution fehlender Werte durch den Mittelwert führt somit nicht zu einer „künstlichen“ statistischen Signifikanz aufgrund einer höheren Fallzahl. Die positive Korrelation deutet darauf hin, dass je höher der Berufsstatusgewinn gegenüber dem Vater ist, desto höher die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz. Aufwärtsmobilität scheint in den USA somit den Effekt zu haben, dass die Einkommensspanne zwischen geringeren und hohen Berufseinkommen weniger kritisch betrachtet wird. Da sich dieser Effekt in den anderen Ländern weniger stark bis gar nicht beobachten lässt, dürfte berufliche Mobilität und die Akzeptanz von Einkommensungleichheit in den USA stärker zusammenhängen als in europäischen Ländern.

Sowohl GewerkschaftsmitgliederInnen als auch Befragte, welche regelmäßigen den protestantischen Gottesdienst besuchen, weisen statistisch schwach signifikante und negative Koeffizienten auf. Plausibel erscheint es, dass GewerkschaftsmitgliederInnen eine Verringerung der Einkommensspanne gegenüber NichtmitgliederInnen präferieren, wodurch die diesbezügliche Hypothese bestätigt wird. Protestanten bzw. Protestantinnen, welche öfter als einmal pro Monat den Gottesdienst besuchen, weisen eine geringere subjektive Einkommensdiskrepanz auf als die übrigen Befragten. Demnach sehen sie die Einkommensverhältnisse kritischer als weniger Religiöse dieser Glaubensrichtung bzw. Befragte eines anderen oder gar keines Glaubensbekenntnisses, was die diesbezügliche Hypothese widerlegt. Dies könnte darauf hinweisen, dass besonders aktive religiöse Protestanten die Einkommensverhältnisse im Land kritischer betrachten als die übrigen Personen. Das Signifikanzniveau ist in beiden Fällen allerdings weniger eindeutig, und das 95% Konfidenzintervall schließt sowohl, was die regelmäßigen protestantischen Gottesdienstbesucher als auch was die GewerkschaftsmitgliederInnen betrifft, den Wert null nicht aus. Insgesamt halte ich die Ergebnisse diesbezüglich für weniger eindeutig und daher weniger geeignet die Hypothesen eindeutig zu verwerfen bzw. zu bestätigen.

Im letzten Modell schließlich werden mögliche Interaktionen zwischen den Variablen untersucht. Um einen möglichen Einfluss relativer Deprivation zu messen, bilde ich einen Interaktionsterm zwischen Personen, welche ihr Einkommen als ungerechterweise unterbezahlt ansehen und dem Haushaltseinkommen. Die Idee dahinter ist, dass der Effekt von „sich-unterbezahlt-fühlen“ für höhere und niedrigere Einkommensquintile unterschiedlich stark ausfällt. Diese Vermutung bestätigt sich: Bei Unterbezahlung ist der Effekt des Einkommens für höhere Einkommensquintile auf die abhängige Variable geringer als für niedrigere Einkommensquintile. Unterbezahlung hat demnach einen mildernden Effekt auf die positive Korrelation zwischen Einkommen und der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz. In einem nächsten Schritt bildete ich einen Interaktionsterm zwischen dem Einkommen, Unterbezahlung und AufsteigerInnen bzw. AbsteigerInnen gemessen an der ISEI-Veränderung gegenüber dem Vater. Die Annahme wiederum ist, dass der beobachtete Effekt sensibel gegenüber gesellschaftlicher Mobilität, sprich beruflichen Ab- bzw. Aufstiegs ist. Der erwartete Effekt zeigt sich wie in Modell 7⁴⁷ dargestellt nur bei

⁴⁷ Durch Hinzunahme der Interaktionsterme in Modell 6 und 7 besteht die Möglichkeit von Kollinearität zwischen additiven und multiplikativen Termen der Regressionsgleichung. Der mittlere „variation inflation factor“ beträgt für Modell 6: 1.56. Für Modell 7: 1.75. Dies lässt nicht auf starke Kollinearität schließen.

beruflichen AufsteigerInnen, da der Interaktionsterm für AbsteigerInnen nicht signifikant ist. Die Interpretation lautet: Empfundene Einkommensungerechtigkeit bei gleichzeitigem beruflichem Aufstieg gegenüber der Elterngeneration führt dazu, dass höheres Haushaltseinkommen zu einer geringeren subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz führt als unter Nicht-Wirkung dieser Faktoren gemeinsam. Erklärt werden könnte dies so, dass sich kein positiver „Aufstiegseffekt“ bei den Befragten zeigt, d.h. sie sich trotz hohem Einkommen und beruflichem intergenerationalem Aufstieg unterbezahlt fühlen, führt zu einer kritischeren Haltung gegenüber der Einkommensspanne zwischen niedrigen und hohen Berufsstatuspositionen. Dies erklärt auch, warum sich der Effekt nur bei den AufsteigerInnen, nicht aber bei den AbsteigerInnen zeigt, da sich diesbezüglich die Erwartungshaltung der Befragten eher deckt und die Legitimität der gesellschaftlichen Einkommensverhältnisse weniger in Frage stellt.

Insgesamt deuten die Ergebnisse der USA auf dreierlei hin: Erstens einen relativ starken Effekt der hier verwendeten Klassenindikatoren von Einkommen und Bildung. Die soziale Position prägt demnach relativ stark die Einstellungen zu gerechten Einkommensunterschieden in der Bevölkerung, wobei eine höhere Position mit einer Präferenz für größere Einkommensunterschiede einhergeht. Dies lässt darauf schließen, dass Wechselwirkung zwischen Sozialstruktur und subjektiven, teilweise vermutlich auch kulturell geprägten Einstellungen bestehen, was die scheinbar paradoxen Ergebnisse erklärt: Wieso zeigen sich vor allem in den vermeintlich egalitär-ausgerichteten gesellschaftlichen Strukturen in den USA und dem hohen Stellenwert von Chancengleichheit und der Betonung der individuellen Leistung für den Erfolg starke Klasseneffekte auf die gerechte Einkommensdiskrepanz in der Bevölkerung? Vermutlich ist es eben genau die starke kulturell geprägte Ausrichtung auf die individuelle Leistung, welche zu diesem Effekt führt, denn wenn einmal ein hoher gesellschaftlicher Status erreicht wurde, so ist es nur gerecht, wenn dieser gegenüber anderen demonstriert, in gewisser Weise betont wird. Eine Ausweitung der Einkommensdistanz kann dazu dienen, den Mythos von Erfolg und individueller Anstrengung, welcher für den gesellschaftlichen Aufstieg vermeintlich notwendig ist, aufrechtzuerhalten. Der Effekt einer hohen Einkommensposition kann wiederum nur dann zur Betonung der Einkommensdistanz führen, wenn das Einkommen gerecht erscheint. Unterbezahlung, vor allem in Verbindung mit intergenerationalem Aufstieg, führt dazu, dass mit steigendem Einkommen die Einkommensverhältnisse zunehmend kritisch betrachtet werden. Ein möglicher Grund hierfür mag sein, dass der erwartete Effekt eines gesellschaftlichen Aufstiegs, welcher wiederum zur Legitimation der Einkommensverhältnisse führen würde, durch die als ungerecht empfundene Entlohnung nicht erlebbar wird. Diesbezüglich muss an dieser Stelle spekuliert werden und es darf nicht übersehen werden, dass die diesbezüglichen Interaktionsterme zur Mobilität und Einkommensunzufriedenheit sehr wenig zusätzliche Varianz erklären. Weitere Untersuchungen diesbezüglich wären wünschenswert.

5.2.2 Österreich

Die Modelle für Österreich zeigen im Scatterplot der Residuen über die vorhergesagten Werte ein leicht diagonales Muster, weshalb für die Modelle robuste Standardfehler verwendet werden, da die Annahme unkorrelierter Fehler möglicherweise verletzt ist. Dies bedeutet, dass vermutlich nicht berücksichtigte Faktoren die geschätzten Werte beeinflussen, das Modell also unvollständig ist. Modell eins erklärt unter Aufnahme der Klassenvariablen und der Kontrollvariablen etwa 6% der Varianz der abhängigen Variablen. Mit Blick auf die Koeffizienten fällt auf, dass der Einfluss von Einkommen und Bildung weniger stark ausfällt als noch im Modell für die USA. Die subjektive Selbsteinschätzung der gesellschaftlichen Position aus Sicht der Befragten ist statistisch nicht

signifikant. Die übrigen Klasseneffekte behalten in den nachfolgenden Modellen ihre Signifikanz, ein erster Hinweis darauf, dass sowohl das Einkommen als auch der Bildungsstand in Österreich die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz mitbestimmt. Die Effekte sind unter Umständen allerdings schwächer als in den USA.

Eindeutige, durchgehend signifikante Effekte lassen sich für das Alter, Arbeitslosigkeit und pensionierte Befragte beobachten. Sowohl Frauen als auch Selbstständige verlieren in den folgenden Modellen ihre Signifikanz innerhalb der gewählten Vertrauensintervalle. Befragte bis 29 Jahre weisen wie vermutet eine geringere Einkommensdiskrepanz auf als Befragte mittleren Alters, welche in der Regel einen relativ gesicherten Berufsstatus innehaben und damit gesellschaftlich besser positioniert sind. Die Gruppe der Personen ab 56 Jahre hat gegenüber der mittleren Altersgruppe der 30 bis 55 Jährigen den Effekt, dass diese die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz erhöht. Mit Blick auf das negative Vorzeichen in der Gruppe der jüngeren Befragten deutet dies auf eine lineare Beziehung zwischen Alter und der abhängigen Variablen hin. Arbeitslosigkeit führt zu einer Verringerung der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz, der Erhalt einer Alterspension zu einer Vergrößerung selbiger.

Dies kann als Indiz auf durch den Erwerbsstatus festgelegte gesellschaftliche Positionen gedeutet werden. Arbeitslosigkeit führt demnach zu einer kritischeren Sicht auf die Einkommensverhältnisse zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen. Auch in diesem Fall gehe ich davon aus, dass nicht eine Art Eigennutzenorientierung zu diesem Antwortverhalten führte, sondern dass das Maß für subjektive Einkommensgerechtigkeit auf gesellschaftliche Statusgruppen und -positionen zurückgeht. Für arbeitslose Personen muss dies so gedeutet werden, dass diese durch ihre Erwerbslosigkeit die gesellschaftlichen Verteilungsprozesse in Frage stellen. Ähnlich den USA, in denen die Aufwärtsmobilität in Verbindung mit empfundener Einkommensungerechtigkeit zur Infragestellung der gesellschaftlichen Einkommensverhältnisse führen dürfte, ist dieser Effekt in Österreich unter Umständen vor allem bei bestimmten Schichtmerkmalen zu vermuten. Hierzu zählt der Erwerbsstatus als auch das Alter, während der Erwerbssektor der Befragten relativ bedeutungslos zu sein scheint. Da weder die subjektive Statusveränderung noch die Veränderung des ISEI-Wertes statistisch signifikante Effekte aufweisen, gehe ich zum nächsten Modell über. Für die regelmäßige Religionsausübung als auch die Gewerkschaftsmitgliedschaft lassen sich keine signifikanten Effekte beobachten. Weder die kirchlichen noch die gewerkschaftlichen Institutionen scheinen auf ihre MitgliederInnen einen in den Hypothesen vermuteten Effekt auszuüben. Unter Hinzunahme des Jahresdummies zeigte sich dann allerdings ein schwach signifikanter Unterschied zwischen regelmäßiger katholischer Religionsausübung und dem Rest. Das Jahr 2009 wirkte gegenüber 1999 positiv auf die Einkommensdiskrepanz, was die Ergebnisse der deskriptiven Auswertung stützt und auf einen zeitlichen Effekt hinweist, der unabhängig von den hier untersuchten Sozialmerkmalen auf die abhängige Variable wirkt. Dies bedeutet, dass es weitere exogene Faktoren gibt, die nicht im Modell berücksichtigt wurden, der Tendenz nach nahm die Toleranz gegenüber Einkommensunterschieden zu.

Resgressionsmodell Österreich

	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4	Modell 5	Modell 6
unabhängige Variablen	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se
Haushaltseinkommen (Quintile)	0.04136** (0.01870)	0.04202** (0.01873)	0.05077** (0.01996)	0.04145** (0.01872)	0.06718*** (0.01899)	0.04778** (0.02362)
Sekundärstufe	0.14609** (0.05799)	0.16184*** (0.05932)	0.21229*** (0.06191)	0.16568*** (0.05894)	0.14218** (0.05955)	0.14614** (0.06013)
Universität	0.22711*** (0.07259)	0.20410*** (0.07258)	0.20426*** (0.07665)	0.20868*** (0.07259)	0.15010** (0.07279)	0.15483** (0.07289)
Subjektive Statusposition	0.01384 (0.01456)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Frauen		-0.06683* (0.04009)	-0.06902 (0.04212)	-0.06494 (0.04024)	-0.06232 (0.03986)	-0.06091 (0.03977)
16-29 Jährige		-0.15880*** (0.05489)	-0.16531*** (0.05827)	-0.15435*** (0.05596)	-0.12899** (0.05583)	-0.13133** (0.05601)
über 55 Jährige		0.13776* (0.07100)	0.14690** (0.07453)	0.13290* (0.07076)	0.15179** (0.07038)	0.15037** (0.07014)
öffentlich Bedienstete		0.06927 (0.06158)	0.07723 (0.06510)	0.05865 (0.06082)	0.03015 (0.06118)	0.03256 (0.06098)
Selbstständige		0.23227** (0.10668)	0.19409* (0.11223)	0.23589** (0.10680)	0.13948 (0.11038)	0.14239 (0.10954)
Arbeitslos		-0.19716** (0.09390)	-0.17756* (0.09838)	-0.18881** (0.09412)	-0.18178* (0.09528)	-0.17662* (0.09553)
Pensioniert		0.18578** (0.07627)	0.16893** (0.08079)	0.18690** (0.07607)	0.18923** (0.07499)	0.19490*** (0.07470)
Sonstige		-0.02100 (0.06951)	-0.08764 (0.07490)	-0.01829 (0.07015)	0.02925 (0.06965)	0.02824 (0.06955)
Erwerbsstatus Missings		-0.21173 (0.14183)	-0.16933 (0.14960)	-0.21098 (0.14141)	0.00404 (0.14925)	-0.00053 (0.14798)
Intergenerationale Mobilität: ISEI			-0.00188 (0.00219)	n.a.	n.a.	n.a.
Intergenerationale Mobilität: Selbsteinschätzung			0.02825 (0.02229)	n.a.	n.a.	n.a.
regelmäßige Gottesdienstbesucher: katholisch				0.03617 (0.05104)	0.09952* (0.05161)	0.09222* (0.05180)
Gewerkschaftsmitglieder				0.03613 (0.05215)	0.07747 (0.05157)	0.07610 (0.05170)
Jahr 2009					0.24358*** (0.04583)	0.24270*** (0.04583)
Interaktionsterme						
HH*Unterbezahlt						0.04737* (0.02877)
Konstante	1.67782*** (0.06275)	1.54624*** (0.07400)	1.52940*** (0.07906)	1.53684*** (0.07436)	1.36908*** (0.08056)	1.41571*** (0.08894)
p	0.00000***	0.00000***	0.00000***	0.00000***	0.00000***	0.00000***
R ²	0.06296	0.12533	0.14527	0.12598	0.14603	0.14794
N	1463	1471	1285	1471	1471	1471

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

n.a. = nicht aufgenommen

Tabelle 14: Regressionsmodell Österreich

Die bereits im Modell der USA verwendeten Interaktionsterme zwischen dem Einkommen und Unterbezahlung zeigen für Österreich einen positiven Koeffizienten, der gerade noch schwach signifikant ausfällt.⁴⁸ Da der Koeffizient im Gegensatz zu den USA positiv ausfällt, soll das

⁴⁸ Der errechnete VIF für Modell 6 beträgt 1.76, wodurch die Annahme unkorrelierter Faktoren vermutlich nicht verletzt wird.

Ergebnis dennoch kurz interpretiert werden. In Österreich führt empfundene Ungerechtigkeit in Bezug auf das eigene Einkommen mit gleichzeitiger Erhöhung des Einkommensquintils zur Vergrößerung der subjektiven Einkommensdiskrepanz. Dies muss wiederum mit Bezug auf die gesellschaftlichen Strukturen gedeutet werden: Möglicherweise führt in Österreich empfundene Einkommensungerechtigkeit in den höheren Einkommensquintilen nicht zu einer kritischen Haltung gegenüber den Einkommensverhältnissen wie in den USA, sondern zu einem Wunsch nach Distinktion. Unter Umständen spielt hier der Wunsch nach einer Erhöhung des eigenen Einkommens über die Ausweitung der gesellschaftlichen Einkommensdifferenz eine Rolle, da höhere EinkommensbezieherInnen hiervon profitieren würden. Demnach führt die Empfindung von Unterbezahlung bei hohem Einkommen nicht zu einer kritischen Haltung gegenüber dem Verhältnis hoher und niedriger Berufsstatuspositionen. In den USA war diesbezüglich eine Interaktion mit der beruflichen Aufwärtsmobilität zu beobachten, in Österreich spielt Mobilität allerdings keine Rolle. Befragte, welche sich unterbezahlt fühlen, geben eine größere subjektive Einkommensdiskrepanz als gerecht an, wenn sie sich in oberen Einkommensquintilen befinden, als unterbezahlte Befragte aus unteren Einkommensquintilen. Daraus könnte man folgern, dass die Unzufriedenheit mit dem Einkommen von Personen in unteren Einkommensquintilen zu einer Verringerung der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz führt, welche mit steigendem Einkommen geringer wird, weil womöglich ein Wunsch nach Distinktion hoher Einkommensgruppen von unteren Einkommensgruppen diesen Effekt abmildert. Die hier verwendeten Items sind allerdings bestenfalls Indikatoren, welche diese Vermutung stützen, weitere Untersuchungen diesbezüglich wären durchzuführen. Die Richtung des Einflusses deutet aber darauf hin, dass die gesellschaftliche Ordnung generell akzeptiert wird, die eigene Unterbezahlung aus Sicht der Befragten somit eher lokale denn gesellschaftliche Ursachen haben dürfte.

Ein anderer für Österreich gegenüber den anderen Ländern relativ starker Effekt lässt sich für das Alter und den Erwerbsstatus beobachten. Anders als erwartet weisen Erwerbstätige nicht die größten subjektiv gerechten Einkommensunterschiede zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen auf. Besonders aversiv gegenüber einer Verringerung der Einkommensunterschiede zeigen sich pensionierte Befragte. Dieser Effekt zeigt sich selbst unter Kontrolle der Altersvariablen, weshalb davon auszugehen ist, dass die soziale Position der Bevölkerungsgruppe „PensionistInnen“ die Ausbildung einer größeren subjektiv gerechten Einkommensspanne begünstigt. Besonders kritisch demgegenüber sehen vor allem jüngere Menschen und Arbeitslose die Einkommensunterschiede zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen, da sie sich womöglich, bezogen auf ihre Statusposition, in einer benachteiligten Position befinden. Um den Einfluss dieser Schichtmerkmale, welche sich im Lebenslauf ändern, genauer untersuchen zu können, wären Messungen der Befragten über mehrere Zeitpunkte notwendig, wie sie etwa im Rahmen von Längsschnittstudien durchgeführt werden.

Auf Basis der hier verwendeten Daten lässt sich festhalten, dass sich Einstellungsunterschiede bezogen auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz für Österreich anhand von Klassen- als auch Schichtmerkmalen beobachten lassen, während der Einfluss von kirchlichen als auch gewerkschaftlichen Organisationen vermutlich nicht entscheidend für die Ausprägung von Einstellungen unter den OrganisationsmitgliederInnen sein dürfte. Zu beachten ist jedoch das positive (schwach signifikante) Vorzeichen des Koeffizienten zur regelmäßigen katholischen Religionsausübung, was bedeutet, dass die katholische Kirche in Österreich vermutlich nicht eine Verringerung der (beruflichen) Statusdifferenz anstrebt, was auch im Hinblick auf deren politische Repräsentanz naheliegend erscheint. Auch berufliche Mobilität im Vergleich zur Elterngeneration hat keinen statistisch signifikanten Einfluss, sodass diesbezüglich nicht auf Unterschiede in den Einstellungen zwischen Ab- und Aufsteigern gefolgert werden kann. Jüngere Personen, Arbeitslose,

Menschen mit niedrigerem Bildungsstand, geringerem Einkommen und Nichtpensionierte weisen unter Umständen eine geringere subjektive Einkommensdiskrepanz auf, was auf eine kritischere Haltung gegenüber bestehenden Einkommensunterschieden führt, da die subjektiv gerechten Einkommensspannen in der Regel um ein Vielfaches geringer ausfallen als die tatsächlichen Einkommensspannen.

In Österreich beeinflussen eine Reihe von sozialstrukturellen Merkmalen die Ausprägung der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz, wenngleich vermutlich weniger stark als in den USA, und auch die Erklärungskraft der unabhängigen Variablen scheint etwas geringer zu sein. Dennoch beeinflusst die Stellung innerhalb der Gesellschaft die Meinung über die Einkommensdifferenz zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspersonen, im Unterschied zu den USA haben vor allem auch die Stellung am Arbeitsmarkt und jüngere Befragte Einfluss, während in den USA die berufliche Mobilität und das Geschlecht eine größere Bedeutung haben.

5.2.3 Norwegen

Das erste Modell für Norwegen fällt nicht signifikant aus. Dies lässt darauf schließen, dass anders als in den übrigen Ländern die hier untersuchten vertikalen Ungleichheitsindikatoren für die Einstellungen zur gerechten Einkommensspanne zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen keinen Einfluss ausüben.

Streng genommen müssten die Variablen nun von der weiteren Untersuchung ausgeschlossen und die Hypothesen verworfen werden. Dies führt in der Folge zu keinen statistisch signifikanten Regressionsmodellen mehr, d.h. die theoretisch formulierten Hypothesen scheinen für Norwegen generell keine Erklärungskraft zu besitzen.

Behält man die Variablen im Modell 1 auch in den weiteren Modellen, so zeigen sich statistisch signifikante Modelle, die Erklärungskraft gemessen am R^2 ist aber als sehr gering zu beurteilen. Die einzig signifikanten Variablen in Modell 2 sind demnach Universitätsabschluss, jüngere Personen und die Restkategorie bei den Erwerbstätigen. Während das Vorzeichen bei den Befragten mit Universitätsabschluss den Hypothesen entspricht, widerlegt das Ergebnis bei den jüngeren Befragten die theoretischen Erwartungen, diese scheinen nämlich eine höhere subjektive Einkommensdiskrepanz als gerecht zu erachten als Befragte mittleren Alters und ältere Befragte. Generell weisen die Vorzeichen auf einen negativ linearen Effekt des Alters auf die abhängige Variable hin, wenngleich die Unterschiede zwischen Personen mittleren Alters und älteren Befragten nicht signifikant ausfallen. Ich interpretiere die Bedeutung der Restkategorie gegenüber den Ausprägungen arbeitslos und pensioniert als einen Effekt der norwegischen Gesellschaftsstruktur, wo die Trennlinien zwischen Statusgruppen weniger nach klassischen sozialstrukturellen Merkmalen verlaufen dürften. Möglicherweise ist Erwerbsarbeit kein entscheidendes Unterscheidungskriterium, oder aber sie führt eher noch zu einer geringeren subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz als bei Nicht-Erwerbstätigen. Unter Umständen spielen diesbezüglich die sozialdemokratisch orientierte Politik und die generell geringen Einkommensunterschiede gegenüber anderen Ländern eine Rolle. Möglicherweise wird im Rahmen der Erwerbstätigkeit weniger stark die Konkurrenz über Einkommensunterschiede, sondern die kollektive Situation aller Erwerbstätigen am Arbeitsmarkt besonders betont, sodass sich innerhalb der arbeitenden Bevölkerung eine gewisse Solidarität ausbildet.

Resgressionsmodell Norwegen

	<u>Modell 1</u>	<u>Modell 2</u>	<u>Modell 3</u>	<u>Modell 4</u>	<u>Modell 5</u>	<u>Modell 6</u>
unabhängige Variablen	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se
Haushaltseinkommen (Quintile)	0.00286 (0.01438)	0.02234 (0.01518)	0.01723 (0.01580)	0.01862 (0.01517)	0.02861* (0.01509)	0.01346 (0.02005)
Sekundärstufe	0.05242 (0.04379)	0.03943 (0.04362)	0.00681 (0.04463)	0.03755 (0.04348)	0.01532 (0.04315)	0.01239 (0.04322)
Universität	0.11559** (0.04823)	0.11435** (0.04904)	0.09742** (0.04949)	0.11560** (0.04856)	0.07049 (0.04850)	0.07066 (0.04850)
Subjektive Statusposition	0.00359 (0.01059)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Frauen		0.00493 (0.03331)	-0.00041 (0.03364)	0.00949 (0.03264)	0.00909 (0.03229)	0.00714 (0.03233)
16-29 Jährige		0.09921** (0.04903)	0.09982* (0.05094)	0.10580** (0.04955)	0.12790*** (0.04913)	0.12749*** (0.04913)
über 55 Jährige		-0.05081 (0.05039)	-0.04101 (0.05203)	-0.05236 (0.05037)	-0.09528* (0.05024)	-0.09428* (0.05024)
öffentlich Bedienstete		0.00577 (0.03678)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Selbstständige		0.04864 (0.05372)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Arbeitslos		0.14127 (0.16442)	0.17091 (0.16991)	0.13827 (0.16453)	0.13597 (0.16280)	0.13184 (0.16282)
Pensioniert		-0.01247 (0.06414)	-0.03656 (0.06535)	-0.02274 (0.06443)	0.01990 (0.06406)	0.01251 (0.06437)
Sonstige		0.14502*** (0.05003)	0.15721*** (0.05204)	0.13953*** (0.05074)	0.15260*** (0.05024)	0.15147*** (0.05025)
Erwerbsstatus Missings		0.04365 (0.14175)	0.03229 (0.14739)	0.03740 (0.14147)	0.06710 (0.14005)	0.07018 (0.14006)
Intergenerationale Mobilität: ISEI			0.00205** (0.00094)	0.00176** (0.00086)	0.00155* (0.00085)	0.00151* (0.00085)
Intergenerationale Mobilität: Selbsteinschätzung			-0.00828 (0.01773)	n.a.	n.a.	n.a.
regelmäßige Gottesdienstbesucher: protestantisch				0.03391 (0.08694)	0.05397 (0.08607)	0.05234 (0.08608)
Gewerkschaftsmitglieder				-0.04511 (0.03384)	-0.04074 (0.03349)	-0.04144 (0.03349)
Jahr 2009					0.22945*** (0.03368)	0.23103*** (0.03370)
Interaktionsterme						
HH*Unterbezahlt						0.02904 (0.02530)
Konstante	0.71377*** (0.05967)	0.67558*** (0.06926)	0.70313*** (0.07029)	0.69653*** (0.07029)	0.57905*** (0.07166)	0.61526*** (0.07829)
p	0.25544	0.00413***	0.00162***	0.00120***	0.00000***	0.00000***
R ²	0.00480	0.01623	0.01901	0.01871	0.03971	0.04031
N	2114	2141	1979	2141	2141	2141

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

n.a. = nicht aufgenommen

Tabelle 15: Regressionsmodell Norwegen

Interessanterweise weist für Norwegen auch die berufliche Mobilität gemessen als ISEI-Unterschied zur Elterngeneration eine statistische Bedeutung auf. Die zusätzliche Erklärungskraft ist allerdings sehr gering und das 95% Konfidenzintervall schließt den Wert 0 nicht aus, weshalb das Ergebnis nicht eindeutig ist. Der Effekt behält aber auch in den nachfolgenden Modellen seine statistische Signifikanz bei, sodass vorsichtig gefolgert werden kann, dass der berufliche Aufstieg ähnlich wie in den USA zu einer Vergrößerung der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz

führt. Analog zu den USA ist allerdings nicht klar, ob dadurch tatsächlich individuelle Aufstiegserfahrungen im Vergleich zu anderen gemessen werden, oder eher ein allgemeiner gesellschaftlicher Effekt einer Verbesserung der beruflichen Position gegenüber der Elterngeneration.

Gewerkschaftsmitgliedschaft und regelmäßige Religionsausübung haben keinen signifikanten Effekt, letztlich erhöht nur noch die Jahresdummyvariable das R^2 auf ca. 3%. Im letzten Modell ist schließlich auch die Einkommensvariable signifikant, ein Effekt der aber nur im Verbund mit anderen Variablen auftritt.

Die Interaktionseffekte mit Unterbezahlung erweisen sich als nicht signifikant, relative Deprivation und Einkommensunzufriedenheit dürfte also in Norwegen eher keine Rolle spielen. Den größten Einfluss scheinen Veränderungen im Zeitverlauf auszuüben, die nicht über die sozialstrukturellen Merkmale erfasst wurden.

Ähnlich wie für Österreich und die USA scheint das Alter einen Einfluss darauf auszuüben, wie hoch die Einkommensspanne zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen sein sollte, anders als in diesen und den übrigen Ländern sind in Norwegen ältere Personen allerdings eher ungleichheitsaversiv eingestellt und jüngere Befragte scheinen im Durchschnitt größere Einkommensunterschiede als gerecht zu erachten als mittlere oder ältere Befragte. Auch an dieser Stelle soll darauf hingewiesen werden, dass sich der Effekt nur im Verbund mit den Bildungs- und Einkommensvariablen zeigt, das heißt: ein Modell alleine mit den Altersvariablen fällt ebenfalls nicht signifikant aus. Dies erschwert die Interpretation, denn zum einen kann gefolgert werden, dass sozialstrukturelle Faktoren für Norwegen keinen bzw. kaum einen Einfluss auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz ausüben. Andererseits zeigen sich bestimmte Effekte wie der von Alter oder dem Einkommen nur im Modell mit anderen Variablen, was darauf hindeutet, dass partiell doch bestimmte sozialstrukturell bedingte Unterschiede in den Einstellungen bestehen. Generell deute ich die Ergebnisse für Norwegen allerdings als Beleg dafür, dass weder Klassen- noch Schichtmerkmale noch Mitgliedschaft in ausgewählten Organisationen einen entscheidenden Einfluss auf die Einstellungsbildung haben. Die Unterschiede innerhalb der Bevölkerung sind, wie die deskriptive Auswertung und die Darstellung der Verteilung der abhängigen Variablen zeigen, ohnehin geringer als in den übrigen Ländern und die Bevölkerung scheint insgesamt egalitärer eingestellt zu sein. Folglich spielen Unterschiede im Einkommen, Bildungsstand, Erwerbssektor und im Erwerbsstatus keine entscheidende Rolle. Das Alter und die intergenerationale Mobilität modifiziert im Modell zwar die Ausprägung der abhängigen Variablen, ob diese Unterschiede sich auch in der norwegischen Grundgesamtheit zeigen, sei an dieser Stelle bezweifelt, zumal nicht unerwähnt bleiben soll, dass die Methode der Datenerhebung sich von den anderen Ländern unterscheidet und eine relativ hohe „non-response-rate“ aufweist.

5.2.4 Tschechien

Tschechien ist neben Russland ein Land, welches aus historischer Sicht nicht in den Rahmen der klassischen Wohlfahrtsstaatstypologie eingegliedert werden kann. Sowohl die geographische Lage als auch die institutionelle Struktur rücken es aber eher in die Nähe der kontinentalen Wohlfahrtsstaaten. Zu beachten ist auf Länderebene auch die relativ geringe Ungleichheit, ein Charakteristikum, welches es sowohl mit Norwegen als auch mit Österreich teilt.

Regressionsmodell Tschechien

	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4	Modell 5	Modell 6
unabhängige Variablen	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se
Haushaltseinkommen (Quintile)	0.06032*** (0.01576)	0.06088*** (0.01718)	0.06442*** (0.01810)	0.06312*** (0.01699)	0.07043*** (0.01656)	0.08171*** (0.02010)
Sekundärstufe	0.04012 (0.03366)	0.05320 (0.03384)	0.03230 (0.03519)	0.05319 (0.03353)	0.04501 (0.03297)	0.04425 (0.03296)
Universität	0.16245*** (0.05008)	0.15333*** (0.05061)	0.12143** (0.05330)	0.15268*** (0.04994)	0.15907*** (0.04918)	0.15555*** (0.04932)
Subjektive Statusposition	0.03217*** (0.00831)	0.02830*** (0.00834)	0.03097*** (0.00881)	0.02695*** (0.00828)	0.00376 (0.00888)	0.00415 (0.00892)
Frauen		-0.05412* (0.03058)	-0.05047 (0.03235)	-0.05068* (0.03060)	-0.04771 (0.03019)	-0.04601 (0.03029)
16-29 Jährige		-0.06191 (0.04726)	-0.07622 (0.05029)	-0.04880 (0.04714)	-0.04945 (0.04627)	-0.04970 (0.04621)
über 55 Jährige		0.08074 (0.05430)	0.07572 (0.05670)	0.08158 (0.05347)	0.07530 (0.05221)	0.07752 (0.05232)
öffentlich Bedienstete		-0.00569 (0.04139)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Selbstständige		0.05086 (0.05717)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Arbeitslos		-0.20024*** (0.07699)	-0.17701** (0.07875)	-0.18649** (0.07693)	-0.16288** (0.07478)	-0.16489** (0.07471)
Pensioniert		0.05798 (0.05867)	0.07990 (0.06116)	0.07223 (0.05768)	0.07387 (0.05617)	0.07415 (0.05612)
Sonstige		-0.05595 (0.05248)	-0.07843 (0.05899)	-0.04532 (0.05179)	-0.01138 (0.05140)	-0.01366 (0.05146)
Intergenerationale Mobilität: ISEI			0.00043 (0.00104)	n.a.	n.a.	n.a.
Intergenerationale Mobilität: Selbsteinschätzung			0.00453 (0.01688)	n.a.	n.a.	n.a.
regelmäßige Gottesdienstbesucher: katholisch				-0.05371 (0.04962)	-0.08786* (0.04939)	-0.08578* (0.04947)
Gewerkschaftsmitglieder				0.13963*** (0.04297)	0.10725** (0.04249)	0.10709** (0.04246)
Jahr 2009					-0.28041*** (0.03683)	-0.27917*** (0.03690)
Interaktionsterme						
HH*Unterbezahlt						-0.01983 (0.02137)
Konstante	1.69166*** (0.04651)	1.62522*** (0.05981)	1.62929*** (0.06048)	1.60218*** (0.05819)	1.65355*** (0.05807)	1.62675*** (0.06468)
p	0.00000***	0.00000***	0.00000***	0.00000***	0.00000***	0.00000***
R ²	0.03550	0.05353	0.05683	0.05880	0.08560	0.08600
N	2146	2146	1927	2146	2146	2146

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

n.a. = nicht aufgenommen

Tabelle 16: Regressionsmodell Tschechien

Die multivariate Analyse zeigt durchgängig signifikante Effekte der Klassenvariablen Haushaltseinkommen und Universitätsabschluss sowie des subjektiven Status. Anders als in den übrigen Ländern ist die Selbstpositionierung innerhalb der Gesellschaft durch die Befragten statistisch signifikant.

Für Tschechien wurde wie schon für Österreich ein Modell mit robusten Standardfehlern berechnet, da der „residual-versus-fitted-plot“ ein auffälliges Diagonalmuster zeigt, was auf eine Verletzung der

Annahmen zu den Regressionsmodellen hinweist.⁴⁹ Interessanterweise erhöhte sich die Selbsteinschätzung des Status der Befragten im Zeitverlauf nicht, wie eine Häufigkeitsauszählung zeigt. So lagen 1999 etwa 37% der Befragten unterhalb der Antwortkategorie zur subjektiven Selbstpositionierung auf die der Median entfällt, 2009 waren es etwa 67% der Befragten. 1999 sah sich somit ein größerer Teil der Befragten als oberen Gesellschaftspositionen zugehörig als 2009. In diesem Zusammenhang ist bedeutsam, dass der Koeffizient der Jahresvariablen anders als in den bisher untersuchten Ländern negativ ist, d.h. die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz 2009 geringer ausfällt als 1999. Die Zuordnung der Befragten zu einer gesellschaftlichen Position spiegelt somit womöglich eher ein Gefühl des gesellschaftlichen Abstiegs denn des Aufstiegs wieder. Unter Umständen lässt sich die Verringerung der subjektiv gerechten Einkommensdifferenz auf ein Gefühl des Statusverlusts zurückführen, d.h. die subjektiv geringere Einkommensdiskrepanz wurde nicht deswegen geringer, weil Tschechien ökonomisch wuchs, was die Gräben zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen einebnete, sondern weil Personen mit der Entwicklung unzufrieden sind, sich gesellschaftlich benachteiligt fühlen und aus diesem Grund eine geringere Einkommensspanne zwischen hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen als gerecht erachten als noch 1999. Dies würde im Gegensatz zur wirtschaftlichen Entwicklung gemessen an den aggregierten Indikatoren, wie ich sie im deskriptiven Teil der Auswertung anführte, stehen. Ist die wirtschaftliche Entwicklung aus subjektiver Sicht somit weit weniger positiv als sie sich beispielsweise gemessen am BIP/Kopf zeigt, und führt dies bei Befragten zu einem Wunsch nach Reduktion der Einkommensspanne?

Die Frage kann nicht eindeutig beantwortet werden, vermutlich ist eine subjektiv empfundene Benachteiligung allerdings nicht der Grund, denn die subjektive Selbstpositionierung verliert unter Hinzunahme der Jahresvariablen ihre statistische Signifikanz. Unter konstanter Kontrolle der Varianzerklärung durch das Erhebungsjahr hat die subjektive Selbstpositionierung keinen statistisch signifikanten Einfluss mehr. Somit werden die Effekte der subjektiven Selbstpositionierung auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz durch den Erhebungszeitpunkt erklärt. Da der Koeffizient zudem deutlich an Effektstärke verliert, wäre eine Erklärung hierfür, dass die subjektiv wahrgenommene Erhöhung des Status 1999 gegenüber 2009 ein zeitlich bedingtes Phänomen darstellt. Nicht der subjektiv wahrgenommene Status der Befragten war der entscheidende Effekt auf die abhängige Variable, sondern der zeitliche Effekt der durch die subjektive Selbsteinschätzung der gesellschaftlichen Position gewissermaßen verdeckt war. Eine wiederholte Regression mit zwei Dummyvariablen für eine gesellschaftliche Selbstpositionierung über dem Median und eine gesellschaftliche Selbstpositionierung unter Ausprägung des Items auf die der Median entfällt weisen auf einen kurvlinearen Zusammenhang hin: Sowohl niedrige als auch hohe Selbstpositionierung führen zu einer geringeren subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz als eine Selbstpositionierung in der Mitte der Gesellschaft. Dieses Ergebnis würde Hypothese 1 schwächen, wenn diese nicht außerdem durch signifikante Einkommens- und Bildungseffekte gestärkt werden würde. Folglich halte ich es für eher unwahrscheinlich, dass die subjektive Selbstpositionierung einen Einfluss auf die abhängige Variable ausübt, ein Ergebnis dass auch in den übrigen Ländern beobachtet werden kann.

⁴⁹Vermutlich ist die Abweichung der Fehlerterme durchschnittlich nicht mehr 0, bzw. die Fehlerterme sind untereinander korreliert.

In Bezug auf die Schichtmerkmale bleibt das weibliche Geschlecht in einigen Modellen schwach signifikant. Da das 95% Konfidenzintervall allerdings stets den Wert 0 enthält, ist es möglich, dass der Koeffizient bei Daten aus anderen Stichproben auch null wird, somit möglicherweise auch in der Grundgesamtheit kein Unterschied zwischen Männern und Frauen besteht. Vorsichtig kann gefolgert werden, dass Hypothese 2 schwach bestätigt wird, genaueren Aufschluss über eine Bedeutung des Geschlechts können aber vermutlich nur weitere Untersuchungen liefern. Der Koeffizient ist negativ, Frauen halten also wie in den USA eine geringere subjektive Einkommensdiskrepanz für gerecht als dies bei Männern zu beobachten ist. Anders als in den Modellen bisher hat Alter keinen signifikanten Effekt, wenngleich die Richtung der Koeffizienten den Hypothesen entsprechen würde. Der Erwerbsstatus zeigt nur in Bezug auf arbeitslose Befragte signifikante Effekte. Arbeitslosigkeit wirkt gegenüber Erwerbstätigkeit negativ auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz. Auch dies kann als ein sozialstruktureller Effekt gedeutet werden, indem Arbeitslosigkeit ein Phänomen darstellt, das zur Bildung einer kritischeren Haltung gegenüber Einkommensunterschieden führt. Der Bezug einer Pension hat allerdings anders als in Österreich keinen Einfluss, sodass Benachteiligung diesbezüglich eher auf Erwerbslosigkeit beschränkt bleibt.

Während eine regelmäßige katholische Religionsausübung in Modell 3 keine signifikanten Effekte hat, ist die Gewerkschaftsmitgliedschaft positiv mit der abhängigen Variablen korreliert. Dies widerlegt Hypothese 8 und ist einigermaßen überraschend. Das Ergebnis lässt aber darauf schließen, dass anders als vermutet und etwa auch in den USA beobachtet, Gewerkschaftsmitgliedschaft in Tschechien nicht zu einer Verringerung der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz führt, sondern zu einer Erhöhung selbiger. Der Effekt ist zwar eher als schwach einzuschätzen aber dennoch zumindest statistisch signifikant. Gewerkschaften scheinen eher eine Rolle der Exklusion von gesellschaftlich schwächer gestellten Einkommensgruppen gegenüber besser gestellten und Erwerbstätigen zu erfüllen. GewerkschaftsmitgliederInnen weisen die Gemeinsamkeit auf, dass sie eher größere Einkommensspannen als gerecht erachten als Nicht-MitgliederInnen. Es sei auch erwähnt, dass der Koeffizient auch im Modell für Österreich ein positives Vorzeichen aufweist, aber nicht statistisch signifikant ist.

Anders als in Österreich ist die regelmäßige Religionsausübung im letzten Modell, nach Kontrolle des Messzeitpunkts, schwach signifikant und negativ korreliert. Womöglich wurde dieses Ergebnis durch unterschiedliche Fallzahlen in den einzelnen Jahren verdeckt.⁵⁰ Die katholische Kirche vertritt in Tschechien womöglich eine kritischere Haltung gegenüber den Einkommensverhältnissen als in Österreich, zumindest sind gläubige Befragte dieses Landes eher für eine geringere Einkommensdifferenz als nicht-katholische Befragte.

Letztlich zeigen sich die bereits erwähnten zeitlichen Unterschiede, die auf exogenen Faktoren beruhen. In Bezug auf die intergenerationale Mobilität zeigen sich keine signifikanten Effekte, ebenso wenig beim Erwerbssektor und den Interaktionen mit Unterbezahlung.

In Tschechien lassen sich somit sowohl Klasseneffekte des Einkommens und des Universitätsabschluss als auch Schichteffekte vor allem von Arbeitslosigkeit und mehr oder weniger eindeutige Effekte der Organisationszugehörigkeit ausmachen. Für die Sozialstruktur und deren Einfluss auf die gerechte Einkommensdiskrepanz bedeutet dies, dass in erster Linie das Haushaltseinkommen, ein Universitätsabschluss und Gewerkschaftsmitgliedschaft individuelle

⁵⁰ Tschechische Befragte, welche 1999 häufiger als einmal pro Monat den katholischen Gottesdienst besuchten: 159 oder ca. 9% Tschechische Befragte welche 2009 häufiger als einmal pro Monat den katholischen Gottesdienst besuchten: 60 oder ca. 5%.

Merkmale sind, welche eine Erhöhung der subjektiv gerechten Einkommensspanne begünstigen. Eindeutige Effekte zeigen sich bei Arbeitslosigkeit, eher unsicher aber doch negativ sind die Effekte des weiblichen Geschlechts und der regelmäßigen katholischen Glaubensausübung. Bei Personen mit diesen Merkmalen könnte die kritische Haltung unter Umständen aus einer gesellschaftlichen Benachteiligung in der Statuspositionierung resultieren. Für Arbeitslose sind diese Effekte leicht nachvollziehbar, führen aber offenbar anders als in Norwegen und den USA in Österreich und Tschechien auch tatsächlich zu einer spezifischen Einstellungsänderung. Allgemein sind die Koeffizienten des tschechischen Modells weniger stark als die der Modelle für Österreich und die USA, was auch im Hinblick auf die Verteilung der abhängigen Variablen auf eher homogene Einstellungen in der Bevölkerung schließen lässt.

Smith und Matějů (2012) untersuchten die tschechischen ISSP-Datensätze von 1992, 1996, 2006 und 2009 im Hinblick auf ihre These, dass die Entwicklung der tschechischen Gesellschaft seit den 1990er Jahren eine stärkere Distinktion zwischen Gerechtigkeitsorientierungen bzw. -ideologien zu Folge hatte. Die Autoren fanden, dass vor allem benachteiligte Gesellschaftsschichten eher egalitäre Einstellungen vertreten, und dass sich die ideologische Kluft zwischen meritokratischen und egalitären Einstellungen im Zeitverlauf offenbar vergrößerte. (Smith und Matějů, 2012, S.434ff)

Möglicherweise ist dieses Ergebnis auch auf sozialstrukturelle Entwicklungen zurückzuführen, nämlich die zunehmende Übernahme einer „kontinentalen“ Wohlfahrtspolitik, die die Erwerbstätigen gegenüber den Nicht-Erwerbstätigen privilegieren. In diesem Zusammenhang sei auch auf das Ergebnis der norwegischen Auswertung hingewiesen, wo gerade nicht in der Erwerbstätigkeit stehende eine größere subjektiv gerechte Einkommensspanne aufweisen, also eine höhere Einkommensspanne zwischen den Berufsstatuspositionen für gerecht erachten, womöglich gerade weil sie sich nicht mit anderen Erwerbstätigen solidarisieren. Diese Vermutung kann zwar nicht bestätigt werden, scheint aber eine mögliche Erklärung für die sozialstrukturellen Unterschiede anzubieten, die in gesonderten Untersuchungen überprüft werden könnte.

5.2.5 Russland

Im Modell für Russland mit robusten Standardfehlern zeigen sich wie in Tschechien, Österreich und den USA durchgehend Effekte der Einkommens- und Bildungsvariablen. Somit führen Klassenunterschiede auch hier zu anderen Einstellungen in Bezug auf die gerechte Einkommensdiskrepanz, Hypothese 1 wird bestätigt. Auch das weibliche Geschlecht hat eindeutige und neben dem Haushaltseinkommen durchgehend hoch signifikante, von null unterschiedliche, aber negative Koeffizienten. Der absolute Effekt entspricht in etwa einer Erhöhung des Einkommens um zwei bis drei Quintile. Weitere Schichtmerkmale erweisen sich als statistisch nicht signifikant, mit Ausnahme der Selbstständigen, welche allerdings erst im letzten Modell schwach signifikant werden. Anders als vermutet, weist Selbstständigkeit einen negativen Koeffizienten auf, der auch relativ stark ausfällt. Erklären lässt sich dies so: Selbstständigkeit hat erst unter Berücksichtigung des Erhebungszeitpunktes eine statistische Bedeutung. Der Effekt wurde also möglicherweise durch unterschiedliche Fallzahlen in den Datensätzen so verdeckt, dass sich keine signifikanten Effekte zeigten.

Regressionsmodell Russland

	<u>Modell 1</u>	<u>Modell 2</u>	<u>Modell 3</u>	<u>Modell 4</u>	<u>Modell 5</u>	<u>Modell 6</u>
unabhängige Variablen	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se
Haushaltseinkommen (Quintile)	0.09012*** (0.02452)	0.07392*** (0.02548)	0.08536*** (0.02817)	0.06550*** (0.02495)	0.07830*** (0.02494)	0.10891*** (0.03809)
Sekundärstufe	0.13153** (0.06548)	0.12006* (0.06733)	0.04989 (0.08294)	0.10428 (0.06718)	0.16114** (0.06780)	0.16115** (0.06768)
Universität	0.09668 (0.08708)	0.10964 (0.08750)	0.08210 (0.10247)	0.10377 (0.08717)	0.18865** (0.08836)	0.18773** (0.08842)
Subjektive Statusposition	0.00915 (0.01171)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Frauen		-0.18764*** (0.05922)	-0.13463* (0.06908)	-0.18114*** (0.05940)	-0.17013*** (0.05953)	-0.16961*** (0.05952)
16-29 Jährige		0.03912 (0.08205)	0.05786 (0.09761)	0.07185 (0.08321)	0.05952 (0.08285)	0.05474 (0.08298)
über 55 Jährige		-0.07794 (0.09233)	-0.06992 (0.08751)	-0.09193 (0.07378)	-0.10889 (0.07387)	-0.10817 (0.07370)
öffentlich Bedienstete		0.08573 (0.08875)	0.02925 (0.07574)	-0.04392 (0.07789)	-0.08248 (0.07962)	-0.08311 (0.07951)
Selbstständige		-0.18518 (0.16110)	-0.17145 (0.16305)	-0.25415 (0.16135)	-0.32207** (0.15653)	-0.37238** (0.15420)
Arbeitslos		0.10491 (0.12709)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Pensioniert		0.03574 (0.11891)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Sonstige		0.13701 (0.11668)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Intergenerationale Mobilität: ISEI			0.00151 (0.00193)	n.a.	n.a.	n.a.
Intergenerationale Mobilität: Selbsteinschätzung			0.01260 (0.03237)	n.a.	n.a.	n.a.
regelmäßige Gottesdienstbesucher: orthodox				-0.18546 (0.14647)	-0.16003 (0.14639)	-0.16828 (0.14642)
Gewerkschaftsmitglieder				0.18080** (0.07801)	0.12900 (0.08059)	0.13006 (0.08031)
Jahr 2009					-0.28220*** (0.06596)	-0.28304*** (0.06638)
<u>Interaktionsterme</u>						
HH*Unterbezahlt						-0.04544 (0.04366)
Selbstständige*Anzahl der Angestellten						0.09244*** (0.02723)
Konstante	1.70064*** (0.09164)	1.81499*** (0.13822)	1.77823*** (0.14209)	1.89937*** (0.11928)	2.07580*** (0.12735)	2.01739*** (0.13572)
p	0.00000***	0.00000***	0.00002***	0.00000***	0.00000***	0.00000***
R ²	0.03550	0.04674	0.04169	0.05063	0.06453	0.06665
N	1918	1944	1464	1944	1944	1944

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

n.a. = nicht aufgenommen

Tabelle 17: Regressionsmodell Russland

Generell ist die Interpretation allerdings als vorläufig einzuschätzen, vor allem weil im Datensatz für Russland aus 2009 nur 21 Personen oder 1,3% aller Befragten angaben, Selbstständige zu sein. In Modell 6 ließ sich eine positive Interaktion zwischen Selbstständigen und der Anzahl der Beschäftigten feststellen. Dies bedeutet, dass, je mehr Angestellte eine selbständige Person hat,

desto stärker positiv ist der Effekt auf die abhängige Variable im Vergleich zu Selbstständigen mit weniger Angestellten.⁵¹

Weder führt Arbeitslosigkeit noch Alter zu entsprechenden Einstellungen in Bezug auf die subjektiv gerechte Einkommenshöhe, wenngleich sich für das Alter in Bezug auf das Vorzeichen der Koeffizienten Ähnlichkeiten mit Norwegen zeigen, nämlich eine negative Korrelation mit zunehmendem Alter. Die Effekte sind aber eindeutig nicht signifikant. Weder hat die intergenerationale Mobilität, noch die regelmäßige Religionsausübung signifikanten Einfluss, letzterer Koeffizient ist allerdings negativ und auch hier liegen sehr geringe Fallzahlen vor, so waren im Datensatz für 1999 nur 46 Personen „Orthodoxe“ nach den hier festgelegten Kriterien. Andere Untersuchungen könnten somit durchaus auch statistisch signifikante Ergebnisse liefern, was Hypothese 7 widerlegen würde, welche nämlich von einer positiven Korrelation ausgeht.

Relativ überraschend zeigt sich wie in Tschechien ein positiv signifikanter Zusammenhang mit der Gewerkschaftsmitgliedschaft und der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz, der in den Modellen 5 und 6 gerade nicht mehr schwach signifikant ist ($p=0.110$ und $p=0.106$). Eine mögliche Erklärung hierfür wäre die relativ schwache Rolle der Gewerkschaften als kollektive Akteure in diesen Ländern.

Vor allem in Russland versuchten Angestellte unterer Berufsstatusgruppen mit geringen Qualifikationen in den 1990er Jahren in erster Linie eine Entlassung zu vermeiden und waren deshalb geneigt Lohnkürzungen zuzustimmen, wenn dadurch die Belegschaft gehalten werden konnte. Demgegenüber befanden besser qualifizierte Anwärtler auf höhere Berufsstatuspositionen in einer relativ besseren Situation höhere Löhne verlangen zu können. Die Gewerkschaften als kollektive Akteure wiederum waren nach der Transformation abhängig von der Duldung durch das Management, zu schwach war ihr Organisationsgrad und zu groß das Misstrauen von Seiten der Angestellten. (Ashwin & Clarke, 2002, S.207f)

Ein weiteres Beispiel für die grundsätzliche Bereitschaft zur Zusammenarbeit zwischen Gewerkschaften und Management bilden die sogenannten „collective agreements“, in denen Arbeitsplätze und Löhne gewissermaßen unter beidseitigem Einverständnis festgelegt werden.

Dieser Prozess wird nicht von einer Mobilisierung der Arbeiterschaft begleitet, weshalb letztlich der Vorstand relativ ungezwungen die selbst definierten Richtlinien durchzusetzen vermag (S.220).

Dies könnte mitunter auch ein Grund sein, dass GewerkschaftsmitgliederInnen höheren Berufsstatusgruppen ein höheres Gehalt und eine größere Statusdistanz zu niedrigen Berufsgruppen zusprechen, wenn dadurch die eigene Statusposition erhalten bzw. verbessert werden kann.

Letztlich zeigen sich wie in Tschechien negative Korrelationen mit dem Erhebungszeitpunkt. Eine Verringerung der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz scheint somit eine spezifisch osteuropäische Entwicklung darzustellen. Zwar hat sich die tatsächliche Ungleichheit in diesen Ländern, wie in der Herleitung der Länderunterschiede gezeigt wurde, nicht verringert, doch hat die Einkommensungerechtigkeit wie im deskriptiven Teil gezeigt werden konnte, deutlich abgenommen. Demnach halte ich es für wahrscheinlicher, dass die geringere Einkommensdiskrepanz eine Folge der geringeren Einkommensungleichheit zwischen aktuellem und gerechtem Einkommen, sprich der Einkommensungerechtigkeit, darstellt, als dass es sich hierbei um ein Phänomen handelt, das ein zunehmendes Einkommensungerechtigkeitsempfinden in der Bevölkerung wiedergibt.

⁵¹ Der durchschnittliche VIF beträgt für Modell 6: 1.61.

5.2.6 Länderübergreifendes Gesamtmodell

Im folgenden Modell⁵² gilt zu beachten, dass die zugrunde liegenden theoretischen Annahmen streng genommen nicht erfüllt sind, da der Einfluss der Statusvariablen in Norwegen nicht signifikant war und somit nicht davon ausgegangen werden kann, dass Sozialstrukturen in allen Ländern einen erwartungsgemäßen Einfluss auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz ausüben. Es macht dennoch Sinn den norwegischen Datensatz als Kontrast zu den übrigen Ländern ins Modell mitaufzunehmen. Neben den unabhängigen Variablen, wie sie bereits in die länderspezifischen Modelle mitaufgenommen wurden, nehme ich zusätzlich vier Länderdummies ins Modell auf. Die Referenzkategorie im ersten Modell bildet Österreich, da es im Hinblick auf die dargestellten Unterschiede auf der Länderebene einen mittleren Rang einnimmt und historisch gesehen dem westlich-kapitalistischen Wirtschaftssystem zuzuordnen ist. Die Wahl der Länderreferenz hat einen großen Einfluss auf die Interpretation der nachfolgenden Modelle, sodass die Koeffizienten und Interaktionen der Ländervariablen im Hinblick auf die jeweilige Referenzkategorie gedeutet werden müssen. Die Interpretation der Ergebnisse wird allgemein dadurch erschwert, dass die ISSP-Datensätze keine Gewichtungen für Ländervergleiche enthalten und nicht auf unterschiedliche Stichprobengrößen relativ zu der jeweiligen Einwohnerzahl der Länder kontrolliert werden kann.

Ich berechne in der Folge ein Gesamtmodell mit denselben Variablen wie ich sie in den Ländermodellen verwende und den zusätzlichen Länderdummies. Unter Aufnahme der Ländervariablen erhöht sich das R^2 als Maßzahl der Varianzerklärung der Ausprägung der abhängigen Variablen durch alle unabhängigen Variablen auf etwa 21%. Dies lässt vermuten, dass ein großer Teil der Varianz im Antwortverhalten auf länderspezifische Charakteristika zurückzuführen ist. Aus diesem Grund berechne ich in der Folge Modelle mit Interaktionen zwischen den sozialstrukturellen Merkmalen und den Länderdummies. Da die Wahl der Referenzkategorie für die Interpretation dieser Modelle von entscheidender Bedeutung ist, werde ich drei Modelle mit unterschiedlichen Länderreferenzen wählen.

Modell 2 unterscheidet beispielsweise zwischen den österreichischen Daten und allen übrigen Datensätzen. Unter Hinzunahme der Länderinteraktionen verliert der Koeffizient des US-Länderdummies seine Signifikanz, was darauf schließen lässt, dass die Unterschiede in den Einstellungen zwischen österreichischen Befragten und US-amerikanischen Befragten durch die im Modell inkludierten sozialstrukturellen Indikatoren erklärt werden kann.

Besonderes Augenmerk soll nun auf die einzelnen Länderinteraktionen gerichtet werden. So kann festgehalten werden, dass sich US-amerikanische Befragte von den übrigen dadurch unterscheiden, dass das Einkommensquintil einen stärkeren Effekt auf die abhängige Variable ausübt. Besonders deutlich tritt dies in Modell 4 mit den USA als Referenz hervor: alle Koeffizienten der Interaktionen zwischen dem Haushaltseinkommen und den jeweiligen Ländern sind hochsignifikant und negativ. Mit steigendem Einkommen vergrößert sich demnach die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz bei US-Befragten stärker als bei Befragten aus anderen Ländern.

⁵² Aus Platzgründen werden nur signifikante Interaktionen angezeigt. Generell ist zu beachten, dass die Standardfehler der Modelle vermutlich nicht korrekt sind, da der VIF auf Kollinearität in Modell 3 (durchschnittlicher VIF=6.10), Modell 4 (durchschnittlicher VIF=7.42) und Modell 5 (durchschnittlicher VIF=5.93) hinweist, ein Ergebnis, dass auf die Hinzunahme der Interaktionsterme zurückzuführen ist.

Länderübergreifendes Regressionsmodell

	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4	Modell 5
	Referenz Österreich		Referenz Tschechien		Referenz USA
unabhängige Variablen	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se
Haushaltseinkommen (Quintile)	0.11121*** (0.01016)	0.08641*** (0.00986)	0.06983*** (0.01675)	0.07853*** (0.01407)	0.16651*** (0.02599)
Sekundärstufe	0.05563** (0.02507)	0.09655*** (0.02537)	0.15638*** (0.05731)	0.02377 (0.03307)	0.27356*** (0.09602)
Universität	0.03960 (0.03291)	0.20625*** (0.03174)	0.17241** (0.06959)	0.13575*** (0.05114)	0.56749*** (0.11048)
Frauen	-0.12804*** (0.02272)	-0.12908*** (0.02110)	-0.05828 (0.03955)	-0.04192 (0.03032)	-0.29941*** (0.05968)
16-29 Jährige	-0.05720* (0.03149)	-0.03749 (0.03015)	-0.13642** (0.05531)	-0.05340 (0.04668)	-0.04448 (0.07320)
über 55 Jährige	0.02790 (0.03847)	0.09237*** (0.03439)	0.17943*** (0.06859)	0.05270 (0.05230)	0.36854*** (0.08523)
öffentlich Bedienstete	-0.00136 (0.02863)	0.03833 (0.02601)	0.03809 (0.06140)	-0.01389 (0.04114)	-0.12500 (0.07630)
Selbstständige	-0.06606 (0.04267)	0.10165*** (0.03923)	0.14146* (0.08087)	0.03364 (0.05728)	0.11545 (0.10977)
Arbeitslos	0.15130** (0.05995)	0.02957 (0.06040)	-0.17990* (0.09565)	-0.15430** (0.07346)	-0.07184 (0.15995)
Pensioniert	0.19576*** (0.04360)	0.10583*** (0.03938)	0.19595*** (0.07450)	0.08130 (0.05738)	0.14407 (0.11658)
Sonstige	0.03384 (0.03697)	0.08279** (0.03505)	0.04427 (0.06735)	-0.00254 (0.05227)	0.00842 (0.08725)
Intergenerationale Mobilität: ISEI	0.00120* (0.00067)	0.00086 (0.00061)	0.00131 (0.00208)	0.00003 (0.00096)	-0.00334** (0.00159)
regelmäßige Gottesdienstbesucher: katholisch	0.18436*** (0.04446)	0.04548 (0.04386)	0.03644 (0.05569)	-0.05607 (0.06239)	-0.03193 (0.11056)
regelmäßige Gottesdienstbesucher: protestantisch	0.19205*** (0.05416)	-0.02844 (0.05553)	0.18828 (0.14858)	0.19650 (0.14893)	-0.08979 (0.06468)
regelmäßige Gottesdienstbesucher: orthodox	0.05280 (0.15131)	-0.20125 (0.14926)	0.35070 (0.49313)	0.34457 (0.49046)	0.34873 (0.49274)
Gewerkschaftsmitglieder	-0.27859*** (0.02705)	0.04589* (0.02591)	0.07768 (0.05185)	0.10800** (0.04327)	-0.16528 (0.10694)
Jahr 2009	0.09546*** (0.02285)	0.08847*** (0.02100)	0.23297*** (0.04323)	-0.23245*** (0.03171)	0.48002*** (0.05316)
USA		0.32471*** (0.04169)	0.09474 (0.11227)	-0.32348*** (0.10622)	-
Norwegen		-0.83434*** (0.03196)	-0.67513*** (0.07116)	-1.10415*** (0.06132)	-0.77380*** (0.11212)
Tschechien		0.12777*** (0.02701)	0.43123*** (0.06237)	-	0.33075*** (0.10704)
Russland		0.23143*** (0.03922)	0.66041*** (0.12021)	0.23060** (0.11390)	0.55893*** (0.14794)
Österreich			-	-0.44194*** (0.06443)	-0.11046 (0.11365)
Interaktionsterme					
US*HH			0.09680*** (0.03033)	0.08857*** (0.02871)	-
NOR*HH			-0.03046 (0.02195)	-0.03919** (0.01975)	-0.12748*** (0.02961)
CZ*HH			0.00863 (0.02074)	-	-0.08771*** (0.02870)
RU*HH			0.00331 (0.02902)	-0.00561 (0.02743)	-0.09348*** (0.03509)
AT*HH			-	-0.00870 (0.02076)	-0.09527*** (0.03039)

US*Sekundärstufe	0.12061 (0.11156)	0.24966** (0.10118)	-
NOR*Sekundärstufe	-0.14361** (0.07187)	-0.01138 (0.05462)	-0.26074** (0.10527)
CZ*Sekundärstufe	-0.13250** (0.06574)	-	-0.24954** (0.10130)
RU*Sekundärstufe	-0.00137 (0.08917)	0.13094* (0.07584)	-0.11882 (0.11777)
AT*Sekundärstufe	-	0.13836** (0.06560)	-0.10708 (0.11199)
US*Universität	0.39871*** (0.12980)	0.43164*** (0.12128)	-
NOR*Universität	-0.12932 (0.08320)	-0.09313 (0.06908)	-0.52478*** (0.11971)
CZ*Universität	-0.03633 (0.08578)	-	-0.43009*** (0.12133)
RU*Universität	0.02061 (0.11198)	0.05683 (0.10163)	-0.37539*** (0.14105)
AT*Universität	-	0.03875 (0.08585)	-0.38998*** (0.12999)
US*Frauen	-0.24078*** (0.07161)	-0.25533*** (0.06688)	-
NOR*Frauen	0.06959 (0.05206)	0.05346 (0.04543)	0.31117*** (0.06849)
CZ*Frauen	0.01677 (0.04979)	-	0.25623*** (0.06685)
RU*Frauen	-0.12338* (0.07232)	-0.13987** (0.06764)	0.11777 (0.08497)
AT*Frauen	-	-0.01846 (0.04996)	0.23572*** (0.07156)
NOR*bis 29 Jahre	0.23328*** (0.07076)	0.14967** (0.06402)	0.14099* (0.08506)
RU*bis 29 Jahre	0.17751* (0.09883)	0.09445 (0.09398)	0.08594 (0.10976)
US*ab 56 Jahre	0.18754* (0.10806)	0.31693*** (0.09892)	-
NOR*ab 56 Jahre	-0.32997*** (0.08277)	-0.20340*** (0.07026)	-0.51792*** (0.09710)
CZ*ab 56 Jahre	-0.12605 (0.08525)	-	-0.31619*** (0.09906)
RU*ab 56 Jahre	-0.16890 (0.11094)	-0.04215 (0.10179)	-0.35795*** (0.12193)
AT*ab 56 Jahre	-	0.12118 (0.08481)	-0.18812* (0.10803)
US*ffentlich	-0.16229* (0.09797)	-0.11010 (0.08666)	-
NOR*öffentlich	0.01401 (0.07225)	0.06611 (0.05620)	0.17656** (0.08526)
RU*Selbstständige	-0.44731** (0.18801)	-0.33942* (0.17931)	-0.42105** (0.20195)
NOR*Arbeitslos	0.30729* (0.18405)	0.28183 (0.17368)	0.19772 (0.22422)
NOR*Pensioniert	-0.18166* (0.10377)	-0.06685 (0.09213)	-0.13242 (0.13744)
RU*Pensioniert	-0.27953** (0.14043)	-0.16495 (0.13212)	-0.22748 (0.16666)
NOR*Sonstige	0.11624 (0.08220)	0.16280** (0.07056)	0.14983 (0.09909)

US*Mobilität_ISEI	-0.00462*	-0.00339*	-
	(0.00262)	(0.00186)	
CZ*Mobilität_ISEI	-0.00128	-	0.00333*
	(0.00229)		(0.00185)
AT*Mobilität_ISEI	-	0.00130	0.00492*
		(0.00229)	(0.00265)
US*protestantisch	-0.28762*	-0.30681*	-
	(0.16301)	(0.16360)	
AT*katholisch	-	0.14682*	0.11806
		(0.08029)	(0.12145)
US*Gewerkschaftsmitglied	-0.24199**	-0.27412**	-
	(0.11886)	(0.11549)	
NOR*Gewerkschaftsmitglied	-0.11746*	-0.14779***	0.12520
	(0.06235)	(0.05547)	(0.11234)
CZ*Gewerkschaftsmitglied	0.03026	-	0.27215**
	(0.06757)		(0.11540)
RU*Gewerkschaftsmitglied	0.04936	0.01896	0.29192**
	(0.09602)	(0.09166)	(0.13412)
AT*Gewerkschaftsmitglied	-	-0.02439	0.24662**
		(0.06750)	(0.11894)
US*ISSP09	0.24622***	0.71241***	-
	(0.06842)	(0.06190)	
NOR*ISSP09	0.00752	0.47319***	-0.23984***
	(0.05358)	(0.04441)	(0.06207)
CZ*ISSP09	-0.46711***	-	-0.71201***
	(0.05273)		(0.06194)
RU*ISSP09	-0.50851***	-0.04247	-0.75474***
	(0.07755)	(0.07135)	(0.08414)
AT*ISSP09	-	0.47466***	-0.24017***
		(0.05453)	(0.06888)
Konstante	1.49052***	1.43459***	1.31799***
	(0.04309)	(0.04436)	(0.07121)
			1.73064***
			(0.05037)
			(0.11647)
p	0.00000***	0.00000***	0.00000***
R ²	0.07392	0.21695	0.26658
			0.26671
			0.26645
N	9712	9712	9712
			9712
			9712

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Tabelle 18: Länderübergreifendes Modell

Die Klassenzugehörigkeit gemessen über das Haushaltseinkommen und den Bildungsstand hat in den USA den stärksten Effekt auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz. Die Erhöhung des Haushaltseinkommens um ein Quintil führt zu einem größeren Effekt auf die abhängige Variable als in den übrigen Ländern. Zusammen mit den Bildungsvariablen, wo vor allem ein Universitätsabschluss in den USA einen stärkeren Einfluss ausübt als in den übrigen Ländern, unterstreicht dies nochmals die Bedeutung der Klassenlage gegenüber den europäischen Ländern. Ein Abschluss der Sekundärstufe dürfte in den USA, Österreich und Russland ähnliche Effekte haben, was die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz durch diese Variable stärker erhöht als in Tschechien und Norwegen.

Im Lichte der hier diskutierten Ansätze könnte man folgern, dass ein Abschluss der Sekundärstufe in den USA, Österreich und Russland eine höhere Statuspositionierung zufolge hat als in den übrigen Ländern, weshalb die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz höher ausfällt.

Die Effekte des weiblichen Geschlechts unterscheiden sich in den USA und Russland signifikant von den übrigen Ländern. Frauen in Russland und den USA dürften im Vergleich zu Männern demnach eine geringere subjektiv Einkommensdiskrepanz für gerecht halten. In den übrigen Ländern unterscheidet sich der Effekt des weiblichen Geschlechts im Modell nicht vom Effekt des männlichen Geschlechts, sodass ich keine Einstellungsunterschiede bezogen auf das Geschlecht zwischen Norwegen, Österreich und Tschechien vermute.

Relativ eindeutig fallen, wie bereits aufgrund der Ergebnisse der Ländermodelle erwartet, die Effekte der jüngeren Altersgruppe aus, die in Norwegen relativ eindeutig zu einer Vergrößerung der

subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz beiträgt, während sie sich zwischen Tschechien, Österreich und den USA in ihrer Effektstärke auf die abhängige Variable nicht unterscheiden dürfte. Die älteste Altersgruppe unterscheidet sich in den USA in ihrer Effektstärke eindeutig von den übrigen Befragten, während die Unterschiede dieser Gruppe zwischen Russland, Tschechien und Österreich nicht signifikant ausfallen. Die älteste Altersgruppe in den USA tendiert demnach unter Kontrolle aller übrigen Variablen im Modell am ehesten zu einer Vergrößerung der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz. Norwegische Befragte ab 56 Jahre unterscheiden sich signifikant von den USA, Österreich und Tschechien, nicht aber von Russland und tragen generell zu einer Verringerung der subjektiv gerechten Einkommensspanne bei. Möglicherweise deutet dies im Falle Norwegens und Russlands auf Einstellungsänderungen der jüngeren gegenüber der älteren Generation hin: russische Befragte über 55 Jahre zum Erhebungszeitpunkt wurden viele Jahre ihres Lebens in der kommunistischen Gesellschaft sozialisiert, welche offiziell eine relativ egalitäre Einkommensideologie vertrat. Ähnlich wurden ältere Befragte in Norwegen in der „Hochzeit“ der Sozialdemokratie sozialisiert, was unter Umständen zu entsprechend egalitären Einstellungen führt. Für Russland wäre auch denkbar, dass sich ältere Befragte in einer relativ schlechteren gesellschaftlichen Position befinden, und eine Verringerung der Statusdistanz generell begrüßen.

In Bezug auf den Erwerbsstatus ist interessant, dass der Effekt von Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich nicht zu variieren scheint. Im Vergleich mit österreichischen Arbeitslosen zeigt sich nur bei dem Koeffizienten für Norwegen eine schwach positive Korrelation, die darauf hinweist dass Arbeitslosigkeit in Norwegen einen vergleichsweise geringeren statusbedrohenden Effekt als in Österreich haben dürfte. Schwach signifikant unterscheiden sich auch US-amerikanische öffentlich Bedienstete von österreichischen. Dies spiegelt vermutlich die relativ schlechtere Statusposition dieser Erwerbsgruppe in den USA im Vergleich zu Österreich wieder. Ebenso scheinen russische Selbstständige einen vergleichsweise geringeren gesellschaftlichen Status innezuhaben, was unter Umständen dadurch erklärt werden kann, dass anders als in den westlichen Ländern der Schritt in die Selbstständigkeit nicht aus einer relativ gesicherten gesellschaftlichen Position heraus erfolgt, sondern womöglich den letzten Schritt vor einem weiteren gesellschaftlichen Abstieg in Arbeitslosigkeit oder Armut darstellt. Pensionierte Befragte in Norwegen und Russland sind gegenüber der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz kritischer eingestellt, da die Unterschiede allerdings für Norwegen nur schwach signifikant sind, kommt hierbei womöglich ähnlich wie bei den Alterseffekten ideologischen Unterschieden größere Bedeutung zu als sozialstrukturellen. Für Russland kann gefolgert werden, dass pensionierte Befragte gegenüber Erwerbstätigen relativ zu österreichischen Pensionierten eher an Status einbüßen und sie die Einkommensunterschiede kritischer betrachten. Die Effekte zwischen Russland und Norwegen sind, wie in Modell 5 ersichtlich nicht signifikant. Demnach unterscheidet sich der Effekt der Pensionierung nicht zwischen Österreich, den USA und Tschechien, wohl aber zwischen Österreich und Norwegen sowie zwischen Österreich und Russland, wo er jeweils die abhängige Variable verringert. Herauszuheben ist eventuell eine Sonderstellung der pensionierten Befragten in Österreich, die wie auch das Ländermodell zeigt, eine größere Einkommensdiskrepanz für gerecht erachten als Erwerbstätige und Arbeitslose.

Schwach signifikant und negativ ist der Koeffizient für die intergenerationale Mobilität im Vergleich zwischen den USA und Österreich und den USA und Tschechien. Dieses Ergebnis überrascht, ist aber womöglich den Modellspezifikationen geschuldet und soll nicht überinterpretiert werden. Das zum Koeffizienten gehörende 95% Konfidenzintervall reicht in Modell 2 von -0,0097744 bis +0,0005214 was darauf schließen lässt, dass sich de facto keine bedeutsamen Unterschiede zwischen den beiden Ländern zeigen dürften bzw. der Zusammenhang auch positiv ausfallen könnte. Demnach hat intergenerationaler Aufstieg in allen Ländern einen

ähnlichen Effekt auf die abhängige Variable. Sollte sich der negative Effekt aber in anderen Untersuchungen ebenfalls zeigen, könnte dies bedeuten, dass intergenerationale Mobilität in den USA relativ zu den anderen Ländern einen abschwächenden Einfluss auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz ausübt, was in Betracht mit der positiven Korrelation innerhalb der USA schwer deutbar wäre.

Regelmäßige Religionsausübung als Gläubiger der Mehrheitsreligion lässt sich relativ schwierig im Ländervergleich interpretieren, da sich die Mehrheitsreligion und damit die Referenzkategorie je nach Land unterscheidet. Hervorzuheben sind allenfalls die schwach signifikanten Unterschiede zwischen Tschechien und Österreich in Modell 3. Demnach übt regelmäßiger katholischer Gottesdienst in Österreich einen stärker positiven Effekt auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz aus als in Tschechien, vermutlich zeigen sich in anderen Stichproben aber keine signifikanten Effekte.

Interessanter sind die Effekte der Gewerkschaftszugehörigkeit. Diese wirken in Norwegen und den USA negativ, unterscheiden sich aber nicht zwischen diesen beiden Ländern wie Modell 4 zeigt. In den Ländermodellen zeigte sich vor allem in den USA eine negative Korrelation zwischen Gewerkschaftszugehörigkeit und der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz. Zwischen Österreich, Tschechien und Russland sind keine signifikanten Unterschiede in der Einflussstärke der Gewerkschaftsmitgliedschaft auszumachen. Wie bereits erwähnt, mag dies auf die spezifische Struktur der Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretungen und deren Art der Zusammenarbeit zurückzuführen sein, die hier womöglich weniger stark auf Konflikte und Streikmaßnahmen ausgerichtet ist. Eine alternative bzw. ergänzende Erklärung wäre, dass Gewerkschaften in diesen Ländern stark auf ihre jeweilige Klientel bezogen sind, sodass es vor allem gegenüber Nicht-Erwerbstätigen zu Abgrenzung und Distanzierung kommt.

Interessant für eine etwaige Nachfolgeuntersuchungen sind schließlich die Interaktionen mit den Zeitpunkten der Datenerhebung. Den stärksten Effekt des Zeitvergleichs 2009 mit 1999 im Vergleich mit anderen Ländern kann wiederum in den USA beobachtet werden. Demnach beeinflussten die unterschiedlichen Erhebungszeitpunkte zwischen 1999 und 2009 die Ausprägung der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz in den USA stärker als in den übrigen Ländern. Keine signifikanten Unterschiede lassen sich zwischen den westeuropäischen Ländern Österreich und Norwegen und den osteuropäischen Ländern Tschechien und Russland feststellen. Dies deutet auf drei zeitliche Entwicklungslinien hin, welche für die Ausbildung der Einstellungen zur Einkommensgerechtigkeit bedeutsam sind: eine außereuropäische (USA), eine innereuropäische der westlichen Staaten (Tschechien und Österreich) und eine inneuropäische der ehemals kommunistischen Staaten (Tschechien und Russland), wobei angenommen werden kann, dass sich Tschechien in den nächsten Jahren der westlichen Entwicklungslinie annähern wird.

6 Abschließende Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse

Im ersten Schritt der Auswertung wurde der Frage nachgegangen, ob die Einkommensverteilung in den Ländern als legitim gelten kann. Wie gezeigt wurde, decken sich die von den Befragten wahrgenommenen Einkommen zwar je nach Berufsstatusposition unterschiedlich stark mit den subjektiv gerechten Einkommen, die wahrgenommene Rangordnung und die gerechte Rangordnung entsprachen einander allerdings im Hinblick auf gemittelte Einkommenswerte. Dies ermöglichte die Fixierung der Extrempositionen, welche im unteren Bereich der Einkommenshierarchie die Berufsgruppe der ungelernten Arbeiter, im oberen Bereich der Einkommenshierarchie die Berufsgruppe der Vorstandsvorsitzenden ist.

Anschließend wurde gezeigt, dass die wahrgenommenen Einkommen in den Berufen vor allem in den oberen Berufsstatuspositionen stärker von den subjektiv gerechten Einkommen abweichen. Durchschnittlich gelten die Berufe Minister und Vorstandsvorsitzende als überbezahlt, während ArbeiterInnen und VerkäuferInnen durchschnittlich meist als unterbezahlt gelten. Das Ausmaß an Unterbezahlung aus Sicht der Befragten erwies sich im Durchschnitt auch im Ländervergleich als relativ ähnlich, das Ausmaß an Überbezahlung in den oberen Berufsstatusgruppen variierte diesbezüglich stärker. Die Gründe hierfür können zum einen in der ungleichen Verteilung der Berufsstatuspositionen innerhalb der Menge der Befragten gelten: Es ist relativ unwahrscheinlich, dass sich Vorstandsvorsitzende oder MinisterInnen unter den Befragten befinden, während ungelernter ArbeiterInnen und VerkäuferInnen Berufspositionen darstellen, auf die ein größerer Anteil der Bevölkerung entfallen. Auch ist die Wahrscheinlichkeit einen Berufsstatus zu verlieren in Bezug auf die verfügbaren Positionen größer, als den Berufsstatus zu erhöhen. Demnach mögen hierbei Eigennutzenüberlegungen der Befragten eine Rolle gespielt haben. Ein weiterer Grund, der vor allem die einigermaßen als gerecht beurteilten Ärzteneinkommen (zumindest in westlichen Ländern) erklärt, wäre, dass ein Großteil der Befragten eine mittlere Gesellschaftsposition einnehmen, deren Bezugspunkt die Mittelschicht bildet, aus der sie ihre Wertmaßstäbe beziehen. Klarerweise besteht aus mittleren Gesellschaftspositionen aus im Hinblick auf Arbeiterinnen und Verkäufer häufigere Austauschmöglichkeiten als im Hinblick auf Ministerninnen und Vorstandsvorsitzende, welche eine relativ kleine und für Interaktionen eher geschlossene Gesellschaftsgruppe darstellen. Demnach überschneiden sich die kollektiven Lebenswelten von den hier untersuchten unteren und mittleren Berufspositionen stärker, man weiß gewissermaßen um die gegenseitigen Benachteiligungen und Nöte gegenüber den Höhergestellten. Schließlich dürfte, vor allem im Hinblick auf die deskriptive Analyse der gerechten und wahrgenommenen Einkommen von Vorstandsvorsitzenden, die Medienberichterstattung in Folge der Entwicklungen an den Finanzmärkten ab 2008 ebenfalls bedeutsam für die Angaben der Befragten in diesem Zeitraum gewesen sein.

Die multivariate Analyse war dem Versuch geschuldet, die individuellen Einstellungen gegenüber der Einkommensspanne zwischen den höchsten und niedrigsten Einkommenspositionen durch sozialstrukturelle Merkmale zu erklären. Die über zwei Items gebildete subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz verstehe ich als Indikator für die legitime Spannweite zwischen Einkommensgruppen. Diese kann außerdem als Maß für die legitime Statusdiskrepanz zwischen Gesellschaftspositionen allgemein gelten, wenn man den hohen Stellenwert der Erwerbsarbeit in der modernen Gesellschaft berücksichtigt. Einschränkend muss diesbezüglich erwähnt werden, dass Einkommen allerdings nur ein Element neben mehreren für den gesellschaftlichen Status darstellt.

Ähnlich könnte man die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz meiner Ansicht nach auch als eine Art individuelle Präferenz für Einkommensungleichheit ansehen. Um theoretisch erklären zu können, warum Personen unterschiedliche Präferenzen für Einkommensungleichheit hegen, sollte anhand bestimmter „Positionsmerkmale“ ermittelt werden, inwiefern gesellschaftlicher Status die Bildung dieser Präferenzen oder Einstellungen beeinflusst. Wie im Theorieteil argumentiert, nahm ich an, dass die gesellschaftliche Position die Ausbildung bestimmter Präferenzen begünstigt. Die Hypothesen bauten auf dieser Annahme auf und sollten bestimmte sozialstrukturelle Merkmale in diesem Zusammenhang genauer untersuchen. Hierzu unterschied ich Merkmale nach Klassen- und Schichtlage, sowie nach intergenerationaler Mobilität und Organisationszugehörigkeit. Grundgedanke war, dass je nach Gesellschaftstyp alle oder einige dieser Merkmale die Präferenz für die legitime Einkommensspanne beeinflussen. Inhaber gesellschaftlich systematisch benachteiligter Einkommenspositionen sollten, so die Annahme, eine geringere Einkommensspanne präferieren als bevorteilte Positionsinhaber. Zum einen leite ich diese Element aus der Vermutung ab, dass GesellschaftsmitgliederInnen Einkommen generell als begehrenswertes Gut in der Form halten, dass mehr Einkommen besser ist als weniger Einkommen und ein jedes Mitglied ein Interesse daran hat, sein Einkommen zu erhöhen. Zum anderen liefern sich Personen einen Wettstreit um die Höhe der Einkommen untereinander, sodass einige Zugang zu höheren Einkommen, andere nur Zugang zu geringeren Einkommen erhalten. Demnach haben Personen, welche über mehrere sozialstrukturelle Merkmale verfügen, die ihnen ein höheres Einkommen zugänglich machen, als soziale Gruppe ein Interesse an einer relativ zu anderen GesellschaftsmitgliederInnen gesehen großen Einkommensspanne oder Einkommensdiskrepanz. Dies fördert ihre eigene privilegierte Stellung gegenüber Personen, welche aufgrund ihrer sozialstrukturellen Merkmale keinen Zugang zu hohen Einkommenspositionen haben. Umgekehrt haben jene benachteiligten MerkmalsträgerInnen ein Interesse daran, die Einkommensspanne zu verringern. Wichtig ist, dass „Interesse“ in diesem Zusammenhang nicht das bewusste Streben nach einer bestimmten Einkommensspannweite meint, sondern eher eine gesellschaftliche Interessenslage markiert, die die Standards zur Beurteilung der Rechtmäßigkeit einer Ressourcenverteilung liefert. Demnach ist es möglich, dass Personen in positiv privilegierten Gesellschaftspositionen eine größere subjektive Einkommensdiskrepanz nicht aufgrund eines Wunsches nach größerer Einkommensungleichheit generell bevorzugen, sondern weil sie Zugriff auf andere Informationen haben und über andere „mentale Programme“ zur Informationsverarbeitung verfügen.

Die Hypothese zum Einfluss der Klassenmerkmale kann in vier von fünf Ländern bestätigt werden. Je eher die Merkmale einen besseren gesellschaftlichen Status der Befragten vermuten lassen, desto größer die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz. Für einige Unsicherheit sorgte das Ergebnis der subjektiven Selbsteinordnung in ein geschichtetes Gesellschaftsmodell durch die Befragten. Der Effekt dieser Variablen ist zwar in der Regel insignifikant, weist aber in einigen Fällen ein negatives Vorzeichen auf. Dies kann unter Umständen so erklärt werden, dass sich Personen generell eher der Mitte zugehörig wählen, sodass es zu einer gewissen Verzerrung im Antwortverhalten kommt. So ordnen sich beispielsweise länderübergreifend gesehen aus dem untersten Einkommensquintil 6,86% der höchsten, aber nur 5,09% der Befragten der niedrigsten von 10 Gesellschaftsschichten zu.

Am bedeutendsten scheint der Einfluss der Klassenvariablen in den USA zu sein. Im Zusammenhang mit dem Wohlfahrtsstaatsmodell, der spezifischen Struktur der individuellen Sicherung des Lebensunterhalts vor Marktmechanismen, kann gefolgert werden, dass die Statusposition deswegen relativ stark die subjektiv gerechte Einkommensspanne bestimmt, weil über diese Ungleichheitsdimension Statusunterschiede besonders betont werden. Das

Markteinkommen spielt in liberalen Wohlfahrtsstaaten wie den USA eine bedeutende Rolle für alle Versicherungsleistungen und der Erbringung des Lebensunterhalts. (Esping-Andersen, 1993a, S.64) Unterschiede in den Statuspositionen, nach Einkommen und Bildung etwa, sind besonders gute „Distinktionsmittel“ gegenüber unteren Statuspositionen ergo stehen sie in einem positiven Wirkungsverhältnis zur abhängigen Variablen. Dies muss nicht zwangsläufig bedeuten, dass US-AmerikanerInnen besonders hohe Einkommensspannen für gerecht erachten, sondern dass die untersuchten Klassenmerkmale innerhalb des gegebenen Gesellschaftsrahmens eine bessere Wirkung auf die Einstellungen zu Einkommensunterschieden erzielen.⁵³ Gleichzeitig lässt sich die Annahme aufstellen, dass Berufseinkommen generell stärker zum Status einer Person beitragen, was die Sensibilität der Befragten gegenüber der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz erhöht. Diese zwei Phänomene, erstens die Korrelation zwischen Klassenlage und Gerechtigkeitsbewertungen, und zweitens der Bedeutung des Berufseinkommens für den gesellschaftlichen Status in den USA könnten als Erklärung für die beobachteten Ergebnisse gelten. Esping-Andersen nimmt für die institutionelle Struktur der liberalen Wohlfahrtsstaaten an, dass diese die Wirkung der Marktkräfte auf die GesellschaftsmitgliederInnen vergleichsweise gering kompensiert. Durch die Klassenlage bedingte Ungleichheiten treten demnach stärker hervor, der Status der GesellschaftsmitgliederInnen hängt in größerem Maße von materiellen und kulturellen Ressourcen ab, welche die Chancen am Markt erfolgreich bestehen zu können, erhöhen. (vgl. Esping-Andersen, 1993a, S.27f)

Alter und Geschlecht scheinen in den USA die einzig bedeutsamen Merkmale zu sein, welche auf die subjektiv gerechte Einkommensspanne einwirken. Die hier verwendeten Daten lassen den Schluss zu, dass die subjektiven Einkommensunterschiede in den USA aus Sicht der Frauen geringer ausfallen sollten als auch Sicht der Männer. Die Ursachen hierfür könnten sein, dass Frauen unterschiedliche Sozialisationserfahrungen machen und somit andere Bewertungskriterien ausbilden, dass sie andere Gerechtigkeitsprinzipien verinnerlicht haben, oder dass ihre kollektive Statusposition in Bezug auf die Einkommensverteilung relativ benachteiligt ist. In Bezug auf letztgenannte mögliche Ursache lässt sich einem Bericht des U.S. Census Bureau zufolge eine höhere Armutsrate bei Frauen ab 18 Jahren gegenüber Männern zeigen (DeNavas-Walt et al., 2013, S.16.) Besonders hervortreten könnte die Benachteiligung von Frauen allerdings in Verbindung mit anderen Merkmalen wie ethnische Zugehörigkeit, für die hier nicht kontrolliert werden konnte. Da auch jüngere Menschen gegenüber älteren einkommensmäßig benachteiligt sind (S.13), könnte demnach zumindest in den USA die Benachteiligung aus einem Zusammenwirken unterschiedlicher Merkmale wie Alter, Geschlecht, Ethnie und Haushaltszusammensetzung entstehen. Der Zugang zu nur relativ geringem Einkommen bewirkt die Bildung von Einstellungen, welche relativ zu anderen GesellschaftsmitgliederInnen geringere gerechte Einkommensspannen wiedergeben.

Demgegenüber fördert weder eine Unterscheidung nach Erwerbsstatus noch nach Erwerbssektor in den USA einen bedeutenden Einfluss zutage. Erwerbstätige unterscheiden sich weder von Arbeitslosen noch Pensionisten in Bezug auf die subjektiv gerechten Einkommensspannen. Daher folgere ich, dass diese Unterscheidungen entweder keine Trennlinien zwischen einkommensrelevanten Statuspositionen markieren oder diese Merkmale durch die Wirkung anderer sozialstrukturell bedeutsamer Attribute (wie Einkommen, etc.) erklärt werden. Im Verbund mit diesen Attributen zeigt sich jedenfalls kein statistisch signifikanter Zusammenhang.

Bezüglich der Bedeutung von intergenerationaler Mobilität in den USA wurde argumentiert, dass diese besonders nach erfolgreichem Berufsstatusaufstieg als Legitimationsgrund für eine

⁵³ Die Auswertungen im deskriptiven Teil sprechen allerdings für eine im Vergleich zu nord- und mitteleuropäischen Ländern durchschnittlich gesehen größere subjektiv gerechte Einkommensspanne, siehe Tabelle 11.

Ausweitung der Einkommensspanne angesehen wird. Demgegenüber führt intergenerationaler Aufstieg in Verbindung mit einer Erhöhung des Haushaltseinkommens zu einer Verringerung der subjektiv gerechten Einkommensspanne, wenn sich Befragte unterbezahlt fühlen. Ich deute dies als Hinweis darauf, dass bestimmte Erwartungshaltungen der Befragten enttäuscht wurden und sie bestehende Einkommensverhältnisse in Frage zu stellen beginnen, obwohl sie aufgrund ihrer sozialen Position relativ gesehen profitieren. Dieses Ergebnis, das in der Form nur in den USA identifiziert wurde, deutet auch auf die Bedeutung der individuellen Situation der Menschen hin. Hierbei konnte nicht eruiert werden, warum sich die Befragten unterbezahlt fühlen und ob oder wie sie dieses Ergebnis, den Zusammenhang zwischen dem Haushaltseinkommen und der empfundenen Unterbezahlung auf die gerechte Einkommensspanne, argumentativ erklären würden. Es gilt allerdings kritisch zu hinterfragen, inwiefern sich ISEI-Klassifikationen über Generationen hinweg vergleichen lassen, und ob es sich bei diesbezüglichen Ergebnissen nicht eher um ein methodisches Artefakt handelt. Sollte sich der beobachtete Zusammenhang in anderen Studien bestätigen, wären auch qualitative Studien diesbezüglich interessant, welche wiederum zeigen könnten, ob beispielsweise tatsächlich ein Gefühl der relativen Deprivation als Ursache für die Einstellungsänderung angesehen werden kann.

Schwach signifikante Zusammenhänge zeigten sich schließlich für die USA auch für die Organisationszugehörigkeit. Relativ klar ist der Zusammenhang mit der Gewerkschaftsmitgliedschaft: GewerkschaftsmitgliederInnen haben in der Regel ein Interesse an der Verkleinerung der Einkommensdistanz zwischen hohen und niedrigen Einkommenspositionen, weil ihnen dies als ArbeitnehmerInnen meist selbst zum Vorteil gereicht.

Interessanterweise widersprechen die gefundenen Ergebnisse der Hypothese zur Religionsausübung, denn diese hat selbst unter Kontrolle der übrigen Variablen einen negativen Effekt auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz. Im Hinblick auf die USA und auch Tschechien scheint die Funktion der Religion überwiegend darin zu liegen, die Rechtmäßigkeit der gesellschaftlichen Verhältnisse moralisch zu hinterfragen, denn sie zu legitimieren. Diesbezüglich könnte auch die Entwicklung der wohlfahrtsstaatlichen Strukturen eine Rolle spielen, sodass einst Aufgaben wie Fürsorge für die benachteiligten Gesellschaftsschichten statt von religiösen nun von staatlichen Institutionen erfüllt werden. (vgl. Höllinger et al, 2007, S. 149f)

Im Hinblick auf die Länderunterschiede könnte man folgern, dass dies nicht in allen Staaten gleichermaßen erfolgte bzw. erfolgt und Religion noch stärker bedarfsorientierte Prinzipien in den Vordergrund stellt. Unter Umständen bedeutet dies auch, dass der Protestantismus (bzw. als Untergruppe der Calvinismus) die Entstehung von Einstellungen, in welchen eine Ausweitung von Ungleichheit positiv gewertet wird, nicht unmittelbar begünstigen muss. Eher scheint es der Fall zu sein, dass regelmäßige, protestantische Religionsausübung, wenn sie überhaupt einen Einfluss hat, dann zu einer Verringerung der Einkommensdiskrepanz führt. Ich halte diese Ergebnisse aber als für zu unsicher um die dahinter liegenden theoretischen Annahmen in Frage stellen zu können.

Die Effekte der Klasse verlaufen in Österreich mehr oder weniger parallel den Effekten von Klasse in den USA, demnach könnte für Österreich wiederholt werden was bereits für die USA festgestellt wurde. Spezifischer erweisen sich die Effekte zwischen verschiedenen Erwerbsstatus, wobei auch hier gefolgert werden kann, dass das jeweilige soziale Merkmal mit einer Lebenssituation zusammenhängt, welche die Ausbildung spezifischer Einstellungen in Bezug auf die Einkommensgerechtigkeit mitbestimmt. So beeinträchtigt Arbeitslosigkeit die gesundheitliche und psychische Verfassung von Betroffenen (Kritzinger et al., 2009, S.200) und es scheint recht wahrscheinlich, dass sich dadurch auch verinnerlichte moralische Wertmaßstäbe ändern. Die Position am Arbeitsmarkt wiederum könnte durch die spezifische institutionelle Struktur der Länder beeinflusst werden. Für kontinentale Wohlfahrtsstaaten lässt sich vermuten, dass die Übergänge

zwischen Arbeitsmarktsektoren vergleichsweise undurchlässig gestaltet sind. (vgl. Esping-Andersen, 1993b, S.238) So dürfte die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit in mitteleuropäischen Staaten bedeutend länger sein als den USA. Nach Angaben der OECD betrug die durchschnittliche Arbeitslosigkeit in Tschechien 2008 ca. 21 Wochen, in den USA betrug sie im selben Jahr gerade etwas über 4 Wochen. Mit durchschnittlich 4 Wochen war die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit auch in Norwegen relativ kurz. Für Österreich sind diesbezüglich keine Daten verfügbar, die Dauer der Arbeitslosigkeit dürfte aber beträchtlich länger als in den USA und Norwegen ausfallen und vermutlich zwischen diesen Ländern und dem Niveau Tschechiens liegen. So waren 2008 in Österreich von den 163.000 gemeldeten Arbeitslosen ca. 38% kürzer als 3 Monate, ca. 20% zwischen 3 und 6 Monaten und 42% länger als 6 Monate arbeitslos.⁵⁴

Mit der anhaltenden Dauer der Arbeitslosigkeit steigt auch die Belastung für die Betroffenen, was die Ausbildung einer kritischen Haltung zu den Einkommensverhältnissen begünstigt, nicht zuletzt auch aufgrund der eigenen relativ schlechten Einkommenssituation.

Eine Benachteiligung könnte auch die Altersgruppe der relativ jungen Befragten erfahren, die vor allem bezogen auf relativ hohe Berufsstatuspositionen später ins Erwerbsleben eintreten und verhältnismäßig stärkere Einbußen des Einkommens in Kauf nehmen muss. Ein anderer Grund könnten Sozialisationseffekte sein, sodass junge Personen relativ egalitärer als ältere eingestellt sind, wofür auch die Ergebnisse der Studien von Kelley & Evans (1993), Gijsberts (2002), Hadler (2005) und Kelley & Zagorski (2005) sprechen.

Pensionierte Befragte als soziales Merkmal, welches eigentlich als hypothetisch „überflüssige“ Restkategorie in die Analyse einging erwies sich resistent gegenüber einer Kontrolle auf Alterseffekte und kann als spezifisch österreichisches Merkmal gelten, was den Einfluss auf die subjektiv gerechte Einkommensspanne betrifft. Da aufgrund der Kontrolle über die Altersvariable (welche ebenfalls positiv korreliert) Sozialisationseffekte mehr oder weniger ausgeschlossen werden können, dürfte die soziale Stellung der Pensionierten in Österreich der gewichtigere Grund für den beobachteten Zusammenhang sein. Das Ergebnis ist insofern schwer zu interpretieren, da die Höhe der Pension in erheblichem Maße auch von der beruflichen Stellung und somit dem Berufseinkommen abgeleitet wird, welches wiederum ein Element der Einkommensverteilung darstellt. Warum also Bezieher einer Pension eine größere Einkommensdiskrepanz für gerecht erachten bleibt an dieser Stelle unbeantwortet.

Dass die Effekte in Norwegen mit Ausnahme der Altersvariablen und der intergenerationalen Mobilität nicht signifikant ausfallen, lässt den Schluss zu, dass die Einstellungen zur subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz in diesem Land nicht von den hier verwendeten Klassen- und Schichtmerkmalen beeinflusst werden. Die Folgerung wäre entweder, dass diese Merkmale für die Einkommensverteilung irrelevant sind, was eher unwahrscheinlich erscheint, oder aber dass die Bildung von Einstellungen bezüglich der gerechten Einkommensspanne von anderen, individuellen, kulturellen und sozialen Merkmalen bestimmt wird. Im Sinne der Wohlfahrtsstaatstypologie ließe sich argumentieren, dass das Markteinkommen in Norwegen relativ gesehen einen untergeordneten Einfluss auf die Lebenschancen und das Statusstreben der Personen ausübt, da die umfangreichen staatlichen Leistungen die durch den Markt bedingte Ungleichheit verringern.

Svallfors (2003) untersuchte die Einstellungen der Bevölkerungen unterschiedlicher Länder im Hinblick auf staatliche Umverteilungsmaßnahmen. Als theoretischer Rahmen dient dem Autor Esping-Andersens Klassifikationsmodell westlicher Wohlfahrtsstaaten. Auf Grundlage der ISSP Daten aus dem Jahr 1996 konnte der Autor Unterschiede im Ausmaß der Zustimmung zu staatlichen Umverteilungsmaßnahmen zwischen den Ländern feststellen, hier war die Zustimmung in dem

⁵⁴ Quelle: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=AVD_DUR#, am 27.06.2014

sozialdemokratischen Ländercluster am höchsten, gefolgt vom korporatistischen und dem liberalen Wohlfahrtsstaat. Zudem zeigte sich, dass Frauen durchgängig mehr staatlicher Interventionen zustimmten als Männer. (Svallfors, 2003, S.508f)

Anders die hier präsentierten Ergebnisse, sind die Effekte von Geschlecht, Klasse und des Berufsstatus in allen Ländern relativ ähnlich und erweisen sich vor allem auch in Norwegen als signifikant für das Ausmaß an Zustimmung zu Umverteilung (S.509). Hierbei sollte allerdings beachtet werden, dass sich der theoretische Rahmen und die verwendeten Items aus den Datensätzen doch von dem hier entwickelten unterscheidet, welcher einen Fokus auf subjektiv gerechte Einkommensunterschiede und nicht auf staatliche Umverteilungsmaßnahmen legt. Die Ergebnisse der Studie sind aber insofern interessant, da der Staat ein potentieller Akteur ist, welcher die Angleichung der Einkommen zumindest indirekt steuern kann. Demnach ist die Zustimmung zu staatlicher Intervention vor allem in skandinavischen Ländern von der Klassenlage abhängig, d.h. die Zustimmung zu staatlichen Umverteilungsmaßnahmen nimmt bei höheren Statuspositionen ab. Unabhängig scheint die Klassenlage auf die „moralische Basis“ zur Bewertung der gerechten Einkommensdiskrepanz zu wirken, wie die Ergebnisse dieser Arbeit nahe legen.

Andererseits konnte an dieser Stelle nicht geklärt werden, ob diese Unterschiede in der Ungleichheit auf bestimmte Spezialisierungen innerhalb der Arbeitsmärkte der Länder zurückzuführen ist. Es ist vorstellbar, dass bestimmte Berufe und Berufsgruppen generell (weltweit) höher bezahlt werden als andere, und sich diese unterschiedlich auf die Länder verteilen.

Die positive Korrelation mit der jüngsten Altersgruppe als auch der Nicht-Erwerbstätigen Restkategorie deutet möglicherweise darauf hin, dass die Konfliktlinien in Norwegen bezüglich der Einkommensverteilung weniger innerhalb der Gruppen der Erwerbstätigen sondern zwischen den Gruppen Erwerbstätige und Nicht-Erwerbstätige, sowie einer komplexeren und nicht weiter erklärbaren Verschachtelung zwischen jüngeren Befragten und beruflichen Aufsteigern verläuft. All diese Merkmale wirken auf eine Vergrößerung der subjektiv gerechten Einkommensspanne. Ein mögliche Erklärung wären bestimmte Werthaltungen, welche nach Alter und Nicht-Erwerbstätigen Milieu differieren. Der Effekt von intergenerationaler Mobilität hängt womöglich auch mit einem relativ durchlässigen Arbeitsmarktsystem zusammen, sodass beruflicher Aufstieg zu einem Statusmerkmal wird, welches höhere Einkommensspannen als Ausdruck von Produktivitätsunterschieden und individueller Leistung legitimiert.

Die Zurückweisung der Hypothesen zeigt allerdings auch, dass die theoretischen Annahmen nicht universelle Gültigkeit anstreben können. Theoretisch bedeutet dies, dass die Wirkung von Klassen- und Schichtlage auf die Einstellungsbildung, im weitesten Sinne auf die Entstehung von Verteilungsnormen, nicht in allen Gesellschaftsformen bedeutsam sein dürften. Im relativ egalitären Norwegen scheinen andere Faktoren die Bildung von Meinungen und Einstellungen zur gerechten Einkommensdistanz zwischen hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen zu bestimmen. Da auch in anderen Ländern wie Österreich und Tschechien relativ geringe Ungleichheit auf aggregierter Ebene beobachtet wurde, vermute ich, dass Unterschiede in der institutionellen Struktur und der Sozialpolitik zwischen diesen Ländern zu diesem Ergebnis beitragen.

Das Verhältnis der Einkommen hoher und niedriger Berufsstatuspositionen zueinander hat demnach in Norwegen auch weniger Potential kollektive Identitäten zu bedrohen, da die soziale Position über wohlfahrtsstaatliche Maßnahmen gestärkt wird. Nicht auszuschließen sind auch stärkere Tendenzen der Solidarisierung unter den Erwerbstätigen gegenüber Nicht-Erwerbstätigen. Vermutlich gibt es andere, hier nicht untersuchte Faktoren, welche die subjektiv gerechten Verhältnisse zwischen den Einkommen beeinflussen, was für alle anderen Modelle ebenso gilt und an den signifikanten Jahresdummies ersichtlich wird.

Ergänzend zu dem bisher gesagten lassen sich für Tschechien und Russland die Gemeinsamkeiten mit den USA und Österreich hervorheben. Klasse, gemessen als Höhe des Haushaltseinkommens und des Bildungsstandes, kann als erklärender Faktor für die Höhe der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz angesehen werden, wenngleich die Erklärungskraft der Modelle in Tschechien und Russland geringer ausfällt. Für Tschechien lässt sich die Vermutung aufstellen, dass sich der Einfluss der Klassenvariablen im Laufe der Zeit und der fortschreitenden Annäherung an Europa womöglich erhöht. Außerdem zeigten sich im tschechischen Datensatz Effekte von Arbeitslosigkeit, was darauf schließen lässt, dass hier ähnlich wie in Österreich, Arbeitslosigkeit, womöglich aufgrund des damit einhergehenden statusbedrohenden Effektes, zu einer kritischeren Haltung der Einkommensspanne führt. In diesen beiden Ländern müsste die Gruppe der Arbeitslosen diesbezüglich genauer untersucht werden, vor allem hinsichtlich der sozialen Stellung der Arbeitslosen, der Dauer von Arbeitslosigkeit und dem generellen Umgang der Menschen, aber auch politischer Akteure mit diesem Phänomen in diesen Gesellschaften. Ist Arbeitslosigkeit beispielsweise stark negativ behaftet, übt dies sozialen und psychischen Druck auf die Betroffenen aus, was zu einer Neuordnung der Einstellungen gegenüber den Einkommensverhältnissen führen kann. Möglicherweise gelingt in diesen Ländern der Übergang von Arbeitslosigkeit nur zu niedrigen Einkommenspositionen, was eine Verringerung der Einkommensdistanz aus eigennutzenorientierter Sichtweise der Betroffenen logisch erscheinen lässt.

Letztlich kann die Rolle der Gewerkschaften in den osteuropäischen Ländern und mit Hinweis auf das länderübergreifende Modell auch in Österreich, von Norwegen und den USA unterschieden werden. Gewerkschaftsmitgliedschaft führt in diesen Ländern zu einer höheren subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz (für Österreich fallen die Unterschiede nicht signifikant aus). Vermutet wurde in diesem Zusammenhang eine stärker auf Kooperation denn Konflikt beruhende Verhandlungshaltung gegenüber den Arbeitgeberverbänden. Auch hier müsste die Gruppe der GewerkschaftsmitgliederInnen diesbezüglich genauer untersucht werden, um die Ursachen dieser Einstellungsunterschiede zu eruieren. Sind etwa statushohe Berufspositionen stärker gewerkschaftlich organisiert, sodass der Bezugspunkt nicht die niedrigsten sondern die mittleren Statuspositionen bilden? Demnach fühlten sie sich nicht unteren Berufsstatuspositionen wie den ungelernten Arbeitern solidarisch verpflichtet, und unter Umständen wären sie dann auch eher bereit Ungleichheiten zu Ungunsten niedriger Statusgruppen (etwa auch gegenüber den Arbeitslosen) hinzunehmen. Oder sind GewerkschaftsmitgliederInnen in diesen Ländern besser im Bilde über die tatsächlichen Einkommensverhältnisse und bilden einen anderen Referenzpunkt für ihre Forderungen? Dies würde bedeuten, dass Nicht-MitgliederInnen die Einkommensunterschiede systematisch unterschätzen. Auf nicht-berücksichtigte Einflussfaktoren weisen schließlich die Unterschiede in den Daten aus 1999 und 2009 hin. Wie bereits erwähnt, sind divergierende zeitliche Entwicklungen zwischen Ost und West festzuhalten. Die subjektiv gerechte Einkommensspanne hat sich in Russland und Tschechien verringert, in den übrigen Ländern vergrößert. Dies könnte auf allgemeine Tendenzen hin zur Legitimierung von größerer Ungleichheit in den westlichen Ländern deuten. Auch diesbezüglich gilt es allerdings zu beachten, dass bei der Schätzung der wahrgenommenen Einkommen Unterschiede zwischen den Zeitpunkten auftreten und diese sich in der Rolle eines mentalen Ankerpunktes auf die gerechten Einkommenshöhen übertragen könnten.

Die Daten lassen aber diesbezüglich keinen eindeutigen Schluss zu. Zwar verführt der Vergleich der Angaben zu den durchschnittlichen wahrgenommenen und den durchschnittlichen gerechten Einkommen unterschiedlicher Berufsgruppen zu der Annahme, dass die Zunahme der subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanz durch die Zunahme der subjektiv wahrgenommenen Einkommensunterschiede erklärt werden kann. Dies würde bedeuten, dass die subjektiv wahrgenommenen Einkommen gewissermaßen als Anker fungieren, welcher als Referenz für die

Beurteilung subjektiv gerechter Einkommen fungiert. Einige Autoren (Shepelak & Duane 1986; Castillo 2011, 2012) gehen somit davon aus, dass die Perzeption von Ungleichheit unabhängig von der Wertung der Ungleichheit aufgrund moralischer Dispositionen ist. Demgegenüber lässt sich auch Literatur finden, die von einem Primat der moralischen Wertvorstellungen ausgeht, d.h. die bereits ausgebildeten Dispositionen zur gerechten Einkommenshöhe verzerren die Wahrnehmung entsprechend. Dies könnte eventuell auch erklären, warum die wahrgenommenen Einkommensdifferenzen geringer ausfallen als sie innerhalb einer Gesellschaft zwischen hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen tatsächlich sind. (Headey, 1991).

Folgende Tabelle liefert einen Überblick über die aufgestellten Hypothesen und deren Bestätigung bzw. Widerlegung nach Ländern.

Revision der Hypothesen					
<u>Länder</u>	<u>H1</u>	<u>H2</u>	<u>H3a</u>	<u>H3b</u>	<u>H4</u>
USA	bestätigt	bestätigt	verworfen	bestätigt	verworfen
Österreich	bestätigt	verworfen	bestätigt	bestätigt	bestätigt
Norwegen	verworfen	verworfen	geändert	verworfen	verworfen
Tschechien	bestätigt	schwach bestätigt	verworfen	verworfen	bestätigt
Russland	bestätigt	bestätigt	verworfen	verworfen	verworfen
<u>Länder</u>	<u>H5</u>	<u>H6</u>	<u>H7</u>	<u>H8</u>	<u>H9</u>
USA	verworfen	verworfen	bestätigt	geändert	bestätigt
Österreich	verworfen	verworfen	verworfen	schwach bestätigt	verworfen
Norwegen	verworfen	verworfen	bestätigt	verworfen	verworfen
Tschechien	verworfen	verworfen	verworfen	geändert	geändert
Russland	verworfen	geändert	verworfen	verworfen	geändert

Tabelle 19: Revision der Hypothesen

Einige Ergebnisse zeigten zwar statistisch signifikante Zusammenhänge, die Richtung des Einflusses entsprach aber nicht den aufgestellten Hypothesen, sodass diese abgeändert werden müssen. Diese Effekte sind länderspezifisch und betreffen Hypothesen bezüglich der Effekte des Alters, der Selbstständigen sowie der Religions- und Gewerkschaftszugehörigkeit. Diese Merkmale zeigen je nach Land eine teils entgegengesetzte Wirkung, sodass höheres Alter in Österreich positiv auf die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz wirkt, in Norwegen hingegen eher negativ. Die entsprechenden Hypothesen wurden in obiger Tabelle mit „geändert“ gekennzeichnet. Über alle Länder hinweg mussten 28 Hypothesen verworfen werden gegenüber 22 die (in teils abgeänderter Form) vorläufig bestätigt werden konnten. Vollständig zurückgewiesen werden musste der vermutete Einfluss öffentlicher Bediensteter. Generell scheint der Erwerbsektor (mit Ausnahme der Selbstständigen in Russland) keinen Einfluss auf die Einstellungen der Befragten auszuüben. Möglicherweise ist die Differenzierung zwischen Privaten, öffentlich Bediensteten und Selbstständigen aber auch zu grob um Unterschiede feststellen zu können.

Es gibt unterschiedliche Anknüpfungspunkte für weitergehende Untersuchungen von Einkommensungerechtigkeit auf individueller und sozialer Ebene. So lässt sich fragen, inwiefern

hier gemessene Ungerechtigkeit tatsächlich auch als Ausdruck innerer Dissonanzen gelten kann. Messen die verwendeten Konstrukte tatsächlich psychische Empfindungen, oder beschränkt sich ihre Validität in erster Linie auf Einstellungen welche in einer Gesellschaft allgemein auftretende Meinungen wiedergeben, welche aber nicht unbedingt mit einer verinnerlichten Moral- und Werteordnung in Zusammenhang stehen müssen. Außerdem ist fraglich, inwiefern Ungerechtigkeit interindividuell gleich wirkt. So ist es denkbar, dass einige Menschen besonders sensibel gegenüber ihrer Ansicht nach ungerechten Bedingungen reagieren, während sich bei anderen in höherem Maße Gleichgültigkeit gegenüber Gerechtigkeitsthemen einstellt. Genauer zu beleuchten wären diesbezüglich auch die Zusammenhänge zwischen der individuellen und sozialen Identität, dem Selbstbild und auch Selbstwertgefühl von Personen innerhalb eines Ungleichheitsgefüges. Welchen Effekt beispielsweise hat ein sozialer Kontext, in dem gesellschaftlicher Erfolg in erster Linie als Ausdruck individuellen Leistungsvermögens gedeutet wird, auf weniger erfolgreiche Gesellschaftsmitglieder?

In diesem Zusammenhang lässt sich auch das Verhältnis zwischen Makro- und Mikroebene genauer erforschen: Welche Auswirkungen hat der soziale Kontext auf die Kriterien, aus denen sich Gerechtigkeitsmaßstäbe ableiten? Die hier erbrachten Ergebnisse deuten darauf hin, dass soziale Ungleichheitsstrukturen sich auf individuelle Wertungen übertragen. Neben Vignettenstudien, welche sich besonders eignen, soziale Merkmale auf ihre Relevanz in Bewertungssituationen zu untersuchen, scheinen mir Gruppenexperimente als angemessene Methode, um Aufschluss über das Verhalten von Menschen in bestimmten (simulierten) Situationen zu erhalten. Auch wären qualitative Studien wie sie Sachweh (2009) für Deutschland vorgelegt hat, für andere Länder sinnvoll und aufschlussreich im Hinblick auf die verwendeten Rechtfertigungs- und Legitimationsdiskurse von ökonomischer Ungleichheit in einer Gesellschaft.

In Bezug auf die Frage nach der gerechten Einkommenshöhe beispielsweise könnte man den Fokus auf sehr hohe und sehr niedrige Einkommensbezieher setzen. Besonders interessant erscheint etwa die Untersuchung von Einstellungen bei Vorstandsvorsitzenden und damit einhergehend die Frage, wie sie selbst ihr Einkommen und das Verhältnis zu Gehältern in anderen Berufsgruppen sehen. Gleichwohl handelt es sich hierbei um eine Personengruppe, die besonders schwer zugänglich ist.

Letztlich lässt sich auf gesellschaftlicher Ebene nach den Auswirkungen von Einkommensungerechtigkeit fragen: Kommt es vermehrt zu gewerkschaftlicher und politischer Aktivität, Protestkundgebungen, und ähnlichem?

Zusammenfassend kann man zwischen den stärker einkommensrelevanten Klassen- und Schichtmerkmalen (wie Alter und Geschlecht) sowie den weniger relevanten Schichtmerkmalen (vor allem der Erwerbssektor) und der Organisationszugehörigkeit unterschieden werden. Demnach scheint es relativ plausibel, dass Merkmale wie Geschlecht und Alter, welche stärker mit dem persönlichen Einkommen korrelieren auch einen entsprechenden Effekt auf die Einstellungen zur legitimen Einkommensspanne haben. Dazu zählen in erster Linie das Haushaltseinkommen, die Bildung, das Alter und auch der Erwerbsstatus. Relativ schwächer bestätigten sich die Erwartungen des Einflusses anderer Merkmale wie des Erwerbssektors, der Mobilität oder des Einflusses der Organisationen. Diese Effekte sind eher als indirekt mit der persönlichen Situation in Bezug zu setzen und stellen vermutlich stärker ideologisierende Faktoren dar. Eine große Schwäche der Untersuchung stellen fehlende Informationen über soziale Netzwerke bzw. Interaktionsmuster zwischen Menschen und Gruppen dar. Ich vermute, dass der Familien-, Freundes-, und Bekanntenkreis mindestens einen ebenso großen Einfluss auf die Meinungen und die Meinungsbildung der Menschen ausübt, wie die Sozialstruktur der Länder. Neben der Bedeutung der Sozialstruktur kann über mögliche kulturspezifische Einwirkungen nachgedacht werden: Über welche Mittel wird der Wettstreit zwischen Statuspositionen geführt, inwiefern lässt sich aus Sicht

der GesellschaftsmitgliederInnen überhaupt von einem Wettstreit sprechen, und wie beeinflussen die jeweiligen Statuspositionen die Interaktionen zwischen den GesellschaftsmitgliederInnen? Unter Umständen zeigt sich etwa in Norwegen deswegen keine Korrelation zwischen den verwendeten Sozialmerkmalen und den Einstellungen zur legitimen Einkommensdiskrepanz weil die Statusdistanz zwischen den Gruppen generell geringer ausfällt, höhere Interaktionsraten zwischen Personen hoher und niedriger Statusgruppen bestehen, etc. Letztlich gilt es festzuhalten, dass bei der Bildung subjektiver Meinungen zur gerechten Einkommenshöhe ein Komplex an individuellen, sozialen und kulturellen Faktoren zusammenwirkt, dass in seiner Ganzheit hier nicht ansatzweise erfasst werden konnte. Diese Arbeit beschränkte sich auf die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen den Einstellungen der Befragten zur gerechten Einkommensdiskrepanz und der Sozialstruktur. Auf Basis der ausgewerteten Daten vermute ich einen Zusammenhang zwischen der Sozialpolitik und des wohlfahrtsstaatlichen Arrangements in den Ländern auf die Bedeutung, welche einzelnen sozialen Merkmalen für die subjektiv gerechten Einkommensdiskrepanzen zwischen hohen und niedrigen Berufsstatuspositionen und letztlich der legitimen Einkommensverteilung, zukommt. Da in Ländern wie den USA und Österreich die Meinung der Befragten zu den gerechten Einkommen stärker von der Klassen- und Schichtlage abhängt, lässt sich eine Verringerung der Einkommensunterschiede, so diese angestrebt wird, womöglich nur gegen den Widerstand der privilegierten Gruppen durchsetzen, da eine Verringerung der Unterschiede unter Umständen statusbedrohend wirken kann. Andererseits kann die subjektiv gerechte Statusdiskrepanz ohnehin als relativ gering verglichen zu den realen Einkommensverhältnissen angenommen werden, sodass unter Umständen selbst die Umsetzung der gerechten Einkommensdiskrepanz hoher Gesellschaftsschichten zu einer Verringerung der tatsächlichen Einkommensdiskrepanz führen würde.

Ich gehe nicht davon aus, dass eine Verringerung der Einkommensungleichheit in der Gesellschaft zu einem Legitimationsproblem in den oberen Gesellschaftsschichten führen würde, da die tatsächlichen Einkommensunterschiede innerhalb der Länder im Vergleich zu den subjektiv gerechten größer sind. Ob eine Verringerung der Einkommensungleichheit angestrebt werden sollte, ist in erster Linie eine Entscheidung, die von einflussreichen wirtschaftlichen und politischen Akteuren und Akteurinnen getroffen werden muss. Dahingehend gilt es zu beachten, dass institutionelle Arrangements die Einstellungen der Menschen längerfristig beeinflussen, sodass Einfluss auf den Verlauf künftiger Konfliktlinien zwischen Bevölkerungsgruppen genommen wird. Denn an den Grundfesten einer jeden heutigen Gesellschaftsstruktur sorgt die Kontrolle der Gewaltmittel für die Aufrechterhaltung von Ungleichheit, sodass letztlich Macht und Wille entscheidend für gesellschaftliche Veränderungen sind. Sozialpolitik, gefestigte Institutionen und meinungsbildenden Organisationen beeinflussen, als soziale Akteure, die Einstellungsbildung der Menschen in erheblichem Maße. Menschen leiten ihre Bewertungs- und Gerechtigkeitsmaßstäbe aus Informationen des sozialen Umfelds ab und bearbeiten diese auf individuelle Art und Weise, sodass sie zu einer (oder keiner) Einschätzung der Lage kommen können. Ebenso verhält es sich mit der subjektiven Einkommensgerechtigkeit, welche sich an der gesellschaftlichen Einkommenshierarchie orientiert und deren Wertmaßstäbe zum Teil in der Sozialstruktur der Länder zum Ausdruck kommen.

7 Anhang

7.1 Stata-Syntax

//1999 Append

```
use "D:\MA_Arbeit\data\ISSP99.dta", clear
keep if v3==6 | v3==7 | v3==12 | v3==14 | v3==18
gen country=v3
recode country (6=1) (7=2) (12=3) (14=4) (18=5)
gen at=0
replace at=1 if country==2
gen cz=0
replace cz=1 if country==4
gen ru=0
replace ru=1 if country==5
gen nor=0
replace nor=1 if country==3
gen us=0
replace us=1 if country==1
```

//PPP Umrechnung

```
//Erhebungszeitraum sept.-nov. 1999: Datum für Umrechnung: 10.1999
//Erhebungszeitraum feb.-jun. 2000: Datum für Umrechnung 04.2000
//Erhebungszeitraum feb.99: Datum für Umrechnung: Februar 1999
//Erhebungszeitraum:25.03-14.04.99: Datum für Umrechnung: April 1999
```

//Norwegen

```
replace v21=(v21/9.919643)/12 if v3==12
replace v18=(v18/9.919643)/12 if v3==12
replace v15=(v15/9.919643)/12 if v3==12
replace v22=(v22/9.919643)/12 if v3==12
replace v16=(v16/9.919643)/12 if v3==12
replace v31=(v31/9.919643)/12 if v3==12
replace v28=(v28/9.919643)/12 if v3==12
replace v25=(v25/9.919643)/12 if v3==12
replace v32=(v32/9.919643)/12 if v3==12
replace v26=(v26/9.919643)/12 if v3==12
```

//Österreich

```
replace v21=(v21/0.910911)/13.7603 if v3==7
replace v18=(v18/0.910911)/13.7603 if v3==7
replace v15=(v15/0.910911)/13.7603 if v3==7
replace v22=(v22/0.910911)/13.7603 if v3==7
replace v16=(v16/0.910911)/13.7603 if v3==7
```

```

replace v31=(v31/0.910911)/13.7603 if v3==7
replace v28=(v28/0.910911)/13.7603 if v3==7
replace v25=(v25/0.910911)/13.7603 if v3==7
replace v32=(v32/0.910911)/13.7603 if v3==7
replace v26=(v26/0.910911)/13.7603 if v3==7

```

```
//Russland
```

```

replace v21=(v21/6.862118) if v3==18
replace v18=(v18/6.862118) if v3==18
replace v15=(v15/6.862118) if v3==18
replace v22=(v22/6.862118) if v3==18
replace v16=(v16/6.862118) if v3==18
replace v31=(v31/6.862118) if v3==18
replace v28=(v28/6.862118) if v3==18
replace v25=(v25/6.862118) if v3==18
replace v32=(v32/6.862118) if v3==18
replace v26=(v26/6.862118) if v3==18

```

```
//Tschechien
```

```

replace v21=(v21/15.214855) if v3==14
replace v18=(v18/15.214855) if v3==14
replace v15=(v15/15.214855) if v3==14
replace v22=(v22/15.214855) if v3==14
replace v16=(v16/15.214855) if v3==14
replace v31=(v31/15.214855) if v3==14
replace v28=(v28/15.214855) if v3==14
replace v25=(v25/15.214855) if v3==14
replace v32=(v32/15.214855) if v3==14
replace v26=(v26/15.214855) if v3==14

```

```
//USA
```

```

replace v21=(v21/12) if v3==6
replace v18=(v18/12) if v3==6
replace v15=(v15/12) if v3==6
replace v22=(v22/12) if v3==6
replace v16=(v16/12) if v3==6
replace v31=(v31/12) if v3==6
replace v28=(v28/12) if v3==6
replace v25=(v25/12) if v3==6
replace v32=(v32/12) if v3==6
replace v26=(v26/12) if v3==6

```

```
//Abhängige Variable
```

```
gen leg=log(v26/v31)
```

```
//Familieneinkommen in Quintilen
```

```
gen faminc=incomer
```

```
recode faminc (97/99=.)
```

```
recode faminc (1/2=1) (3/4=2) (5/6=3) (7/8=4) (9/10=5) (0=.)
```

```
//Bildung
```

```

gen degree3=degree
recode degree3 (1/4=1) (5/6=2) (7=3) (8/9=.)
label variable degree3 "Bildung in 3 Kategorien"
label define degree3 1"Pflichtschule" 2"Sekundärstufe" 3"Universität"
label value degree3 degree3

gen intermob_isei = isei-isei_father
gen intermob_sub=v48
recode intermob_sub (6/9=.) (3=0) (1=2) (2=1) (4=-1) (5=-2)

//Beschäftigungsstatus
gen workstat=wrkst
recode workstat (1/3=0) (5=1) (7=2) (0=.) (4=3) (6=3) (8/10=3) (99=.)
label var workstat "Beschäftigungsstatus"
label def workstat 0"beschäftigt" 1"arbeitslos" 2"pensioniert" 3"sonstige"
label val workstat workstat
gen workstatmiss=0
replace workstatmiss=1 if workstat==.

//öffentlich-privat-selbstständig
gen public=0
replace public=1 if wrkgovt==1 | wrkgovt==2
gen private=0
replace private=1 if wrkgovt==3
gen selfe=0
replace selfe=1 if wrkgovt==8

//Geschlecht
gen female=sex
recode female (1=0) (2=1)

//Alter
recode age (98/99=.)
gen age3=age
recode age3 (min/29=1) (30/55=2) (56/max=3)

// Jahresvariable
gen y99=1

//Urbanisierung
gen urban=urbrural
recode urbrural (9=.)

//Number of Employees
gen empnumb=nemploy
recode empnumb (9995/9999=.) (0=.)

//Gewerkschaftsmitglied
gen unions=0
replace unions=1 if union==1

```

```

//Religion, inkludiert nur Fälle die häufiger als 1x pro Monat den Gottesdienst besuchen
gen catholic=0
replace catholic=1 if relig==10 & attend<=2 | relig==11 & attend<=2
gen protestant=0
replace protestant=1 if relig==40 & attend<=2 | relig==41 & attend<=2 | relig==42 & attend<=2 |
relig==43 & attend<=2 ///
| relig==44 & attend<=2 | relig==45 & attend<=2 | relig==46 & attend<=2 | relig==47 & attend<=2
///
| relig==48 & attend<=2 | relig==49 & attend<=2
gen orthodox=0
replace orthodox=1 if relig==54 & attend<=2

//Gerechtigkeit des eigenen Einkommens ("bekommt was man verdient")
gen justinc=v13
recode justinc (6/9=.) (1=-2) (2=-1) (3=0) (4=1) (5=2)

//Kinder im Haushalt
gen child=0.
recode child (0=.) if hhcycle==95 | hhcycle==98 | hhcycle==99
recode child (0=1) if hhcycle==2 | hhcycle==3 | hhcycle==4 | hhcycle==6 | hhcycle==7 |
hhcycle==8 ///
| hhcycle==10 | hhcycle==12 | hhcycle==14 | hhcycle==16 | hhcycle==18 | hhcycle==20 |
hhcycle==22 ///
| hhcycle==24 | hhcycle==26 | hhcycle==28

//Haushaltsgröße
gen hhpers=hompop
recode hhpers (0=.) (99=.)

rename weight WEIGHT

rename v2 ID99

save "D:\MA_Arbeit\data\ISSP99appendfinal.dta", replace

use "D:\MA_Arbeit\data\ISSP2009.dta", clear

keep if V5==40 | V5==203 | V5==643 | V5==578 | V5==840
gen country=V5
recode country (840=1) (40=2) (578=3) (203=4) (643=5)

gen at=0
replace at=1 if country==2
gen cz=0
replace cz=1 if country==4
gen ru=0
replace ru=1 if country==5
gen nor=0
replace nor=1 if country==3
gen us=0
replace us=1 if country==1

```

//Norwegen

replace V22=(V22/9.776966)/12 if V5==578
 replace V23=(V23/9.776966)/12 if V5==578
 replace V24=(V24/9.776966)/12 if V5==578
 replace V25=(V25/9.776966)/12 if V5==578
 replace V26=(V26/9.776966)/12 if V5==578
 replace V27=(V27/9.776966)/12 if V5==578
 replace V28=(V28/9.776966)/12 if V5==578
 replace V29=(V29/9.776966)/12 if V5==578
 replace V30=(V30/9.776966)/12 if V5==578
 replace V31=(V31/9.776966)/12 if V5==578

//Österreich

replace V22=(V22/0.853348) if V5==40
 replace V23=(V23/0.853348) if V5==40
 replace V24=(V24/0.853348) if V5==40
 replace V25=(V25/0.853348) if V5==40
 replace V26=(V26/0.853348) if V5==40
 replace V27=(V27/0.853348) if V5==40
 replace V28=(V28/0.853348) if V5==40
 replace V29=(V29/0.853348) if V5==40
 replace V30=(V30/0.853348) if V5==40
 replace V31=(V31/0.853348) if V5==40

//Russland

replace V25=(V25/15.902159) if V5==643
 replace V24=(V24/15.902159) if V5==643
 replace V22=(V22/15.902159) if V5==643
 replace V26=(V26/15.902159) if V5==643
 replace V23=(V23/15.902159) if V5==643
 replace V30=(V30/15.902159) if V5==643
 replace V29=(V29/15.902159) if V5==643
 replace V27=(V27/15.902159) if V5==643
 replace V31=(V31/15.902159) if V5==643
 replace V28=(V28/15.902159) if V5==643

//Tschechien

replace V25=(V25/16.011411) if V5==203
 replace V24=(V24/16.011411) if V5==203
 replace V22=(V22/16.011411) if V5==203
 replace V26=(V26/16.011411) if V5==203
 replace V23=(V23/16.011411) if V5==203
 replace V30=(V30/16.011411) if V5==203
 replace V29=(V29/16.011411) if V5==203
 replace V27=(V27/16.011411) if V5==203
 replace V31=(V31/16.011411) if V5==203
 replace V28=(V28/16.011411) if V5==203

//USA

```

replace V25=(V25/12) if V5==840
replace V24=(V24/12) if V5==840
replace V22=(V22/12) if V5==840
replace V26=(V26/12) if V5==840
replace V23=(V23/12) if V5==840
replace V30=(V30/12) if V5==840
replace V29=(V29/12) if V5==840
replace V27=(V27/12) if V5==840
replace V31=(V31/12) if V5==840
replace V28=(V28/12) if V5==840

```

```

//Abhängige Variable
gen leg=log(V28/V30)

```

```

//Familieneinkommen in Quintilen

```

```

gen faminc=.
replace faminc=1 if AT_INC<=1050 | US_INC<=18750 | CZ_INC<= 12500 | NO_INC<=400000 |
RU_INC<=7500
replace faminc=2 if AT_INC>1050 & AT_INC<=1650 | US_INC>18750 & US_INC<=32500 |
CZ_INC>12500 & CZ_INC<=17500 | NO_INC>400000 & NO_INC<=580000 | RU_INC>7500 &
RU_INC<=12000
replace faminc=3 if AT_INC>1650 & AT_INC<=2250 | US_INC>32500 & US_INC<=55000 |
CZ_INC>17500 & CZ_INC<=27500 | NO_INC>580000 & NO_INC<=790000 | RU_INC>12000
& RU_INC<=17000
replace faminc=4 if AT_INC==2750 |US_INC>55000 & US_INC<=82500 | CZ_INC>27500 &
CZ_INC<=37500 | NO_INC>790000 & NO_INC<=995000 | RU_INC>17000 & RU_INC<=27000
replace faminc=5 if AT_INC>2750 & AT_INC<999990 | US_INC>82500 & US_INC<999990 |
CZ_INC>37500 & CZ_INC<=999990 | NO_INC>995000 & NO_INC<=9999992 |
RU_INC>27000 & RU_INC<=999990
gen famincmiss=0
replace famincmiss=1 if faminc==.

```

```

//Bildung

```

```

gen degree3=.
replace degree3=1 if DEGREE<=2
replace degree3=2 if DEGREE>=3 & DEGREE<5
replace degree3=3 if DEGREE==5
label variable degree3 "Bildung in 3 Kategorien"
label define degree3 1"Pflichtschule" 2"Sekundärstufe" 3"Universität"
label value degree3 degree3

```

```

gen intermob_isei=isei-isei_father
gen intermob_sub=V46
recode intermob_sub (6/7=.) (3=0) (1=2) (2=1) (4=-1) (5=-2)

```

```

//Beschäftigungsstatus

```

```

gen workstat=WRKST
recode workstat (1/3=0) (5=1) (7=2) (0=3) (4=3) (6=3) (8/10=3) (97/99=.) (.a=.)
label var workstat "Beschäftigungsstatus"
label def workstat 0"beschäftigt" 1"arbeitslos" 2"pensioniert" 3"sonstige"
label val workstat workstat

```

```

gen workstatmiss=0
replace workstatmiss=1 if workstat==.

//öffentlich-privat-selbstständig
gen public=0
replace public=1 if WRKTYP==1 | WRKTYP==2
gen private=0
replace private=1 if WRKTYP==3
gen selfe=0
replace selfe=1 if WRKTYP==4

//Geschlecht
gen female=SEX
recode female (1=0) (2=1)

//Alter
gen age=AGE
gen age3=age
recode age3 (min/29=1) (30/55=2) (56/max=3)

//Urbanisierung
gen urban=.
replace urban=1 if URBURURAL==1
replace urban=2 if URBURURAL==2
replace urban=3 if URBURURAL==3 | URBURURAL==4 | URBURURAL==5

// Jahresvariable
gen y09=1

//Number of Employees
gen empnumb=NEMPLOY
recode empnumb (9995/9999=.)

//Gewerkschaftsmitglied
gen unions=0
replace unions=1 if UNION==1

//Religion, inkludiert nur Fälle die häufiger als 1x pro Monat den Gottesdienst besuchen
gen catholic=0
replace catholic=1 if RELIGGRP==2 & ATTEND<=3
gen protestant=0
replace protestant=1 if RELIGGRP==3 & ATTEND<=3
gen orthodox=0
replace orthodox=1 if RELIGGRP==4 & ATTEND<=3

//Kinder im Haushalt
gen child=0.
recode child (0=.) if HHCYCLE==95 | HHCYCLE==.a | HHCYCLE==.n
recode child (0=1) if HHCYCLE==2 | HHCYCLE==3 | HHCYCLE==4 | HHCYCLE==6 |
HHCYCLE==7 | HHCYCLE==8 ///

```

```
| HHCYCLE==10 | HHCYCLE==12 | HHCYCLE==14 | HHCYCLE==16 | HHCYCLE==18 |
HHCYCLE==20 | HHCYCLE==22 ///
| HHCYCLE==24 | HHCYCLE==26 | HHCYCLE==28
```

```
//Haushaltsgröße
gen hhpersons=HOMPOP
```

```
//Gerechtigkeit des eigenen Einkommens ("bekommt was man verdient")
gen justinc=V21
recode justinc (6/9=.) (1=-2) (2=-1) (3=0) (4=1) (5=2)
```

```
rename V3 ID09
```

```
//Zusammenführen
append using "D:\MA_Arbeit\data\ISSP99appendfinal.dta", keep (ID99 country at cz ru nor us
WEIGHT leg ///
faminc isei statsub isei_father intermob_isei intermob_sub workstat public private selfe child
hhpersons female ///
age age3 degree3 urban unions catholic protestant orthodox justinc y99 famincmiss statsubmiss
intermob_isei_miss ///
intermob_sub_miss workstatmiss empnumb conflict V23 V25)
```

```
//Regressionstabellen
```

```
gen issp09=.
replace issp09=0 if y99==1
replace issp09=1 if y09==1
```

```
gen young=0
replace young=1 if age3==1
gen mid=0
replace mid=1 if age3==2
gen old=0
replace old=1 if age3==3
```

```
gen underpaid=0
replace underpaid=1 if justinc!=. & justinc<0
```

```
gen rural=.
replace rural=1 if urban==3
replace rural=0 if urban==1 | urban==2
```

```
gen faminc0=faminc
recode faminc0 (1=0) (2=1) (3=2) (4=3) (5=4)
```

```
gen famincz=faminc-3
```

```
recode empnumb (.=0) (.a=0) (.n=0)
gen selfnumb=selfe*empnumb
```

```

gen hhpersons0= hhpersons-1

gen degree30= degree3-1

gen statsubme= statsub-6

recode workstat (.=4)

recode intermob_sub (.d=.) (.n=.)
gen intermob_sub_miss=0
replace intermob_sub_miss=1 if intermob_sub==.

gen status_inc=isei*justinc
gen faminc_inc=famincz*underpaid
gen intisei3=0
replace intisei3 = -1 if intermob_isei<0
replace intisei3 = 1 if intermob_isei>0 & intermob_isei!=.
gen intup=0
replace intup=1 if intisei3==1
gen intdown=0
replace intdown=1 if intisei3==-1
gen inter_intdown= famincz*underpaid*intdown
gen inter_intup= famincz*underpaid*intup

gen inter_inc=intermob_isei*justinc
gen inters_inc=intermob_sub*justinc

gen pens=0
replace pens =1 if workstat==2
gen inc_pens=famincz*pens

gen old_intdown=old*intdown
gen young_intdown=young*intdown

gen unemploy=0
replace unemploy=1 if workstat==1

gen substathigh=0
gen substatlow=0
sum statsub if country==4, d
replace substathigh=1 if statsub>r(p50) & country==4
replace substatlow=1 if statsub<r(p50) & country==4

gen col=0
replace col=1 if degree30==1
gen uni=0
replace uni=1 if degree30==2
gen pension=0
replace pension=1 if workstat==2
gen rest=0
replace rest=1 if workstat==3

```

```

gen work_miss=0
replace work_miss=1 if workstat==4

//Modelle

preserve
reg leg faminc0 col uni statsubme hhpers0 child underpaid rural [aw=WEIGHT] if country==1
estimates store m1, title(Modell 1)
reg leg faminc0 col uni hhpers0 child underpaid rural female young old selfe public unemploy
pension rest work_miss [aw=WEIGHT] if country==1
estimates store m2, title(Modell 2)
gen imi=intermob_isei if country==1
sum intermob_isei if country==1
replace imi=r(mean) if imi==. & country==1
reg leg faminc0 col uni hhpers0 child underpaid rural female young old selfe public imi
intermob_sub_miss [aw=WEIGHT] if country==1
estimates store m3, title(Modell 3)
reg leg faminc0 col uni hhpers0 child underpaid rural female young old selfe public imi
intermob_sub_miss protestant unions [aw=WEIGHT] if country==1
estimates store m4, title(Modell 4)
reg leg faminc0 col uni hhpers0 child underpaid rural female young old selfe public imi
intermob_sub_miss protestant unions issp09 [aw=WEIGHT] if country==1
estimates store m5, title(Modell 5)
gen faminc_imi_inc=famincz*underpaid*imi
reg leg faminc0 faminc_inc col uni hhpers0 child underpaid rural female young old selfe
selfnumb public imi intermob_sub_miss protestant unions issp09 [aw=WEIGHT] if country==1
estimates store m6, title(Modell 6)
reg leg faminc0 faminc_inc col uni hhpers0 child underpaid rural female young old selfe
selfnumb public imi inter_intup inter_intdown intermob_sub_miss protestant unions issp09
[aw=WEIGHT] if country==1
estimates store m7, title(Modell 7)

//Diagnostik

//rvfplot (auf Heteroskedastizität)

//avplots (auf Ausreißer)

//acprplot+Variable für Modellannahem linear

estout m1 m2 m3 m4 m5 m6 m7 using ///
"D:\MA_Arbeit\Auswertung\Reg_USAfinal.csv", cells(b(star fmt(5)) se(par fmt(5))) ///
legend label varlabels(_cons constant) starlevels(* 0.1 ** 0.05 *** 0.01) ///
stats(p r2 bic N, star) replace

restore

//-----

preserve

```

```

reg leg faminc0 col uni statsubme hhpersons child underpaid rural [aw=WEIGHT] if country==2,
robust
estimates store m1, title(Modell 1)
reg leg faminc0 col uni hhpersons child underpaid rural female young old public selfe unemploy
pension rest work_miss [aw=WEIGHT] if country==2, robust
estimates store m2, title(Modell 2)
gen imi=intermob_isei if country==2
sum intermob_isei if country==2
replace imi=r(mean) if imi==. & country==2
reg leg faminc0 col uni hhpersons child underpaid rural female young old public selfe unemploy
pension rest work_miss imi intermob_sub [aw=WEIGHT] if country==2, robust
estimates store m3, title(Modell 3)
reg leg faminc0 col uni hhpersons child underpaid rural female young old public selfe unemploy
pension rest work_miss catholic unions [aw=WEIGHT] if country==2, robust
estimates store m4, title(Modell 4)
reg leg faminc0 col uni hhpersons child underpaid rural female young public selfe old unemploy
pension rest work_miss catholic unions issp09 [aw=WEIGHT] if country==2, robust
estimates store m5, title(Modell 5)
reg leg faminc0 faminc_inc col uni hhpersons child underpaid rural female young public selfe old
unemploy pension rest work_miss catholic unions issp09 [aw=WEIGHT] if country==2, robust
estimates store m6, title(Modell 6)
estout m1 m2 m3 m4 m5 m6 using ///
"D:\MA_Arbeit\Auswertung\Reg_ATfinal.csv" , cells(b(star fmt(5)) se(par fmt(5))) ///
legend label varlabels(_cons constant) starlevels(* 0.1 ** 0.05 *** 0.01) ///
stats(p r2 N, star) replace
restore

```

```
//-----
```

```

preserve
reg leg faminc0 col uni statsubme hhpersons child underpaid rural [aw=WEIGHT] if country==3
estimates store m1, title(Modell 1)
reg leg faminc0 col uni hhpersons child underpaid rural female young old public selfe unemploy
pension rest work_miss [aw=WEIGHT] if country==3
estimates store m2, title(Modell 2)
gen imi=intermob_isei if country==3
sum intermob_isei if country==3
replace imi=r(mean) if imi==. & country==3
reg leg faminc0 col uni hhpersons child underpaid rural female young old unemploy pension rest
work_miss imi intermob_sub [aw=WEIGHT] if country==3
estimates store m3, title(Modell 3)
reg leg faminc0 col uni hhpersons child underpaid rural female young old unemploy pension rest
work_miss imi protestant unions [aw=WEIGHT] if country==3
estimates store m4, title(Modell 4)
reg leg faminc0 col uni hhpersons child underpaid rural female young old unemploy pension rest
work_miss imi protestant unions issp09 [aw=WEIGHT] if country==3
estimates store m5, title(Modell 5)
reg leg faminc0 faminc_inc col uni hhpersons child underpaid rural female young old unemploy
pension rest work_miss imi protestant unions issp09 [aw=WEIGHT] if country==3
estimates store m6, title(Modell 6)

```

```

estout m1 m2 m3 m4 m5 m6 using ///
"D:\MA_Arbeit\Auswertung\Reg_NOfinal.csv" , cells (b(star fmt(5)) se(par fmt(5))) ///
legend label varlabels(_cons constant) starlevels(* 0.1 ** 0.05 *** 0.01) ///
stats(p r2 N, star) replace
restore

//-----

preserve
reg leg faminc0 col uni statsubme hhpersns child underpaid rural [aw=WEIGHT] if country==4,
robust
estimates store m1, title(Modell 1)
reg leg faminc0 col uni statsubme hhpersns child underpaid rural female young old public selfe
unemploy pension rest [aw=WEIGHT] if country==4, robust
estimates store m2, title(Modell 2)
gen imi=intermob_isei if country==4
sum intermob_isei if country==4
replace imi=r(mean) if imi==. & country==4
reg leg faminc0 col uni statsubme hhpersns child underpaid rural female young old unemploy
pension rest imi intermob_sub [aw=WEIGHT] if country==4, robust
estimates store m3, title(Modell 3)
reg leg faminc0 col uni statsubme hhpersns child underpaid rural female young old unemploy
pension rest catholic unions [aw=WEIGHT] if country==4, robust
estimates store m4, title(Modell 4)
reg leg faminc0 col uni statsubme hhpersns child underpaid rural female young old unemploy
pension rest unions catholic issp09 [aw=WEIGHT] if country==4, robust
estimates store m5, title(Modell 5)
reg leg faminc0 faminc_inc col uni statsubme hhpersns child underpaid rural female young old
unemploy pension rest unions catholic issp09 [aw=WEIGHT] if country==4, robust
estimates store m6, title(Modell 6)

estout m1 m2 m3 m4 m5 m6 using ///
"D:\MA_Arbeit\Auswertung\Reg_CZfinalr.csv" , cells (b(star fmt(5)) se(par fmt(5))) ///
legend label varlabels(_cons constant) starlevels(* 0.1 ** 0.05 *** 0.01) ///
stats(p r2 N, star) replace

restore

//-----

preserve
reg leg faminc0 col uni statsubme hhpersns child underpaid rural [aw=WEIGHT] if country==5,
robust
estimates store m1, title(Modell 1)
reg leg faminc0 col uni hhpersns child underpaid rural female young old public selfe unemploy
pension rest [aw=WEIGHT] if country==5, robust
estimates store m2, title(Modell 2)
gen imi=intermob_isei if country==5
sum intermob_isei if country==5
replace imi=r(mean) if imi==. & country==5

```

```

reg leg faminc0 col uni hhpersns child underpaid rural female young old public selfe imi
intermob_sub [aw=WEIGHT] if country==5, robust
estimates store m3, title(Modell 3)
reg leg faminc0 col uni hhpersns child underpaid rural female young old public selfe orthodox
unions [aw=WEIGHT] if country==5, robust
estimates store m4, title(Modell 4)
reg leg faminc0 col uni hhpersns child underpaid rural female young old public selfe orthodox
unions issp09 [aw=WEIGHT] if country==5, robust
estimates store m5, title(Modell 5)
reg leg faminc0 faminc_inc col uni hhpersns child underpaid rural female young old public selfe
selfnumb orthodox unions issp09 [aw=WEIGHT] if country==5, robust
estimates store m6, title(Modell 6)
estout m1 m2 m3 m4 m5 m6 using ///
"D:\MA_Arbeit\Auswertung\Reg_RUfinal.csv" , cells(b(star fmt(5)) se(par fmt(5))) ///
legend label varlabels(_cons constant) starlevels(* 0.1 ** 0.05 *** 0.01) ///
stats(p r2 N, star) replace
restore

```

//Gesamtmodell

```

preserve
gen imi=intermob_isei
sum intermob_isei, d
replace imi=r(mean) if imi==.
reg leg faminc0 col uni hhpersns child underpaid rural female young old public selfe unemploy
pension rest imi catholic protestant orthodox unions issp09 [weight=WEIGHT], robust
estimates store m1, title(Modell 1)
reg leg faminc0 col uni hhpersns child underpaid rural female young old public selfe unemploy
pension rest imi catholic protestant orthodox unions issp09 us no cz ru [weight=WEIGHT], robust
estimates store m2, title(Modell 2)

```

//Interaktionen

```

sum imi, d
gen imiz=r(mean)-imi
foreach i of varlist at us nor cz ru {
gen `i'_faminc0 = `i'*famincz
gen `i'_col = `i'*col
gen `i'_uni = `i'*uni
gen `i'_fem = `i'*female
gen `i'_young = `i'*young
gen `i'_old = `i'*old
gen `i'_public = `i'*public
gen `i'_selfe = `i'*selfe
gen `i'_unemploy = `i'*unemploy
gen `i'_pension = `i'*pension
gen `i'_rest = `i'*rest
gen `i'_work_miss = `i'*work_miss
gen `i'_imi = `i'*imiz
gen `i'_protestant = `i'*protestant
gen `i'_catholic = `i'*catholic

```

```

gen `i'_orthodox = `i'*orthodox
gen `i'_unions = `i'*unions
gen `i'_issp09 = `i'*issp09
}
drop us_orthodox nor_catholic nor_orthodox cz_protestant cz_orthodox ru_catholic ru_protestant
at_protestant at_orthodox

```

//Referenz Österreich

```

reg leg faminc0 col uni hhpersns child underpaid rural female young old public selfe unemploy
pension rest imiz catholic protestant orthodox unions issp09 us nor cz ru ///
us_faminc0 nor_faminc0 cz_faminc0 ru_faminc0 ///
us_col nor_col cz_col ru_col us_uni nor_uni cz_uni ru_uni ///
us_fem nor_fem cz_fem ru_fem ///
us_young nor_young cz_young ru_young us_old nor_old cz_old ru_old ///
us_public nor_public cz_public ru_public us_selfe nor_selfe cz_selfe ru_selfe ///
us_unemploy nor_unemploy cz_unemploy ru_unemploy us_pension nor_pension cz_pension
ru_pension ///
us_rest nor_rest cz_rest ru_rest ///
us_imi nor_imi cz_imi ru_imi ///
us_protestant nor_protestant cz_catholic ru_orthodox ///
us_unions nor_unions cz_unions ru_unions ///
us_issp09 nor_issp09 cz_issp09 ru_issp09 [weight=WEIGHT], robust
estimates store m3, title(Modell 3)

```

//Referenz Tschechien

```

reg leg faminc0 col uni hhpersns child underpaid rural female young old public selfe unemploy
pension rest imiz catholic protestant orthodox unions issp09 us nor at ru ///
us_faminc0 nor_faminc0 at_faminc0 ru_faminc0 ///
us_col nor_col at_col ru_col us_uni nor_uni at_uni ru_uni ///
us_fem nor_fem at_fem ru_fem ///
us_young nor_young at_young ru_young us_old nor_old at_old ru_old ///
us_public nor_public at_public ru_public us_selfe nor_selfe at_selfe ru_selfe ///
us_unemploy nor_unemploy at_unemploy ru_unemploy us_pension nor_pension at_pension
ru_pension ///
us_rest nor_rest at_rest ru_rest ///
us_imi nor_imi at_imi ru_imi ///
us_protestant nor_protestant at_catholic ru_orthodox ///
us_unions nor_unions at_unions ru_unions ///
us_issp09 nor_issp09 at_issp09 ru_issp09 [weight=WEIGHT], robust
estimates store m4, title(Modell 4)

```

//Referenz USA

```

reg leg faminc0 col uni hhpersns child underpaid rural female young old public selfe unemploy
pension rest imiz catholic protestant orthodox unions issp09 nor at cz ru ///
nor_faminc0 at_faminc0 cz_faminc0 ru_faminc0 ///
nor_col at_col cz_col ru_col nor_uni at_uni cz_uni ru_uni ///
nor_fem at_fem cz_fem ru_fem ///
nor_young at_young cz_young ru_young nor_old at_old cz_old ru_old ///

```

```

nor_public at_public cz_public ru_public nor_selfe at_selfe cz_selfe ru_selfe ///
nor_unemploy at_unemploy cz_unemploy ru_unemploy nor_pension at_pension cz_pension
ru_pension ///
nor_rest at_rest cz_rest ru_rest ///
nor_imi at_imi cz_imi ru_imi ///
nor_protestant at_catholic cz_catholic ru_orthodox ///
nor_unions at_unions cz_unions ru_unions ///
nor_issp09 at_issp09 cz_issp09 ru_issp09 [weight=WEIGHT], robust
estimates store m5, title(Modell 5)
estout m1 m2 m3 m4 m5 using ///
"D:\MA_Arbeit\Auswertung\Allfinal.csv" , cells (b(star fmt(5)) se(par fmt(5))) ///
legend label varlabels(_cons constant) starlevels(* 0.1 ** 0.05 *** 0.01) ///
stats(p r2 N, star) replace
restore

```

7.2 Abstract

Zusammenfassung:

Der Einfluss sozialstruktureller Merkmale auf subjektiv gerechte Einkommensunterschiede im Ländervergleich

Auf Basis der Daten in den ISSP-Modulen zur sozialen Ungleichheit gehe ich der Frage nach, inwiefern Einstellungen zur gerechten Einkommenslücke zwischen hohen und niedrigen Berufsstatusgruppen von der sozialen Position der Befragten abhängen. In Auseinandersetzung mit der Theorie zur sozialen Gerechtigkeit entwickle folgende Forschungsfrage: Lassen sich Unterschiede im Ausmaß der subjektiv gerechten Einkommensspanne zwischen Personen aus unterschiedlichen Ländern feststellen? Lassen sich individuelle Unterschiede im Ausmaß der subjektiv gerechten Einkommensspanne über die Zugehörigkeit der Befragten zu sozialen Klassen, Schichten, oder (ausgewählten) Organisationen erklären?

Im methodischen Teil der Arbeit berechne ich multivariate Regressionsmodelle auf Basis von Umfragedaten aus den Ländern Norwegen, Österreich, Russland, Tschechien und den USA. Die Ergebnisse bestätigen einige meiner Hypothesen bezüglich der Bedeutung von Klassen- und Schichtmerkmalen auf die Höhe der subjektiv gerechten Einkommensspanne. Demnach ist die subjektiv gerechte Einkommensdiskrepanz zwischen hohen und niedrigen Berufsgruppen desto höher, je besser die soziale Stellung der Befragten in der Gesellschaft. Die Effekte sind in den untersuchten Ländern allerdings nicht gleichermaßen eindeutig: Während Klassenmerkmale einen vergleichsweise bedeutsamen Einfluss in den USA und in geringerem Maße auch in Österreich, Tschechien und Russland aufweisen, sind kaum Effekte von Klassen- und Schichtmerkmalen in Norwegen zu beobachten. Daraus folgere ich, dass sozialstrukturelle Merkmale vor allem dann einen entscheidenden Einfluss auf die subjektiv gerechte Einkommensspanne von Personen haben, wenn sie als Elemente statusrelevanter Positionszuweisungen innerhalb einer Gesellschaftsform fungieren.

Abstract:

The influence of social characteristics on just income gaps in five countries

I use data from the International Social Survey Programme (ISSP) modules on social inequality to investigate whether the individual justice gap between low and high status occupations is linked to the respondent's social position in society.

Based on theoretical assumptions drawn from the literature on social justice, my research question reads as follows: Are there differences in just pay levels between countries? To what extent do people's attitudes on fair income gaps depend on social characteristics?

I use ordinary least squares (OLS) regressions to analyse survey data from Austria, Norway, Russia, the Czech Republic and the United States. The results confirm some of my hypotheses, mainly regarding the influence of social class, and privileged as well as disadvantaged social positions on the just income gap: the more privileged the social position of individuals in society, the higher the income gap which is considered just. The effects are not the same across countries however, as social class seems to be an especially important factor on determining the attitudes of respondents in the US and to a lesser extend in Austria, the Czech Republic and Russia, while the effects in

Norway can be considered moderate at best. I conclude that social characteristics are most influential on the level of individual justice gaps if these characteristics can be linked to institutionalized mechanisms of stratification.

7.3 Lebenslauf

Name: Joachim Harald Kaufmann

Geburtsdatum: 25.06.1986

Geburtsort: Mautern/Stmk.

Staatsbürgerschaft: Österreich

Ausbildung:

1997 - 2005: Bundesrealgymnasium Leoben

2007 - 2011: Bachelorstudium Soziologie an der Universität Wien

seit 2011: Masterstudium Soziologie an der Universität Wien

8 Literaturverzeichnis

- Abels, Heinz (2010): Interaktion, Identität, Präsentation. Kleine Einführung in interpretative Theorien der Soziologie. 5. Auflage. Wiesbaden:VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Almås, Ingvild; Cappelen, Alexander W.; Sørensen, Erik Ø.; Tungodden, Bertil (2010): Fairness and the Development of Inequality Acceptance. *Science*. Vol. 328, S.1176-1178
- Ashwin Sarah; Clarke, Simon (2002): Russian Trade Unions and Industrial Relations in Transition. Basingstoke and New York: Palgrave.
- Backhaus, Klaus; Erichson, Bernd; Plinke, Wulff; Weiber, Rolfe (2011): Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung. 13. Auflage. Berlin: Springer Verlag.
- Berger, Joseph; Fisek, Hamit M.; Norman, Robert Z., Wagner, David G. (1998): Formation of Reward Expectations in Status Situations. in: Berger, Joseph; Zelditch Morris Jr. (Hrsg.): Status, Power and Legitimacy. Strategies & Theories. New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers.
- Berger, Joseph; Fisek, M. Hamit; Norman, Robert Z. (1989): The Evolution of Status Expectations: A Theoretical Extension. in: Berger, Joseph; Zelditch, Morris Jr.; Anderson, Bo (Hrsg.): Sociological Theories in Progress. New Formulations. Newbury Park – London – New Delhi: Sage Publications, Inc.
- Bukodi, Erzsebet; Dex, Shirley; Goldthorpe, John H. (2011): The conceptualisation and measurement of occupational hierarchies: a review, a proposal and some illustrative analyses. *Quality and Quantity*. Vol. 45. S.623-639.
- Castillo, Juan Carlos (2012): Is Inequality Becoming Just? Changes in Public Opinion about Economic Distribution in Chile. *Bulletin of Latin American Research*. Vol. 31. No1. S.1-18.
- Castillo, Juan Carlos (2011): Legitimacy of Inequality in a High Unequal Context: Evidence from the Chilean Case. *Social Justice Research*. Vol. 24. S.314-340.
- Cohen, Ronald J. (1987): Distributive Justice: Theory and Research. *Social Justice Research*. Vol. 1 No. 1. S.19-40
- Correll, Shelley J.; Ridgeway, Cecilia L. (2003) Expectation States Theory. in: DeLamater, John: Handbook of Social Psychology. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Crosby, Faye (1976): A Model of Egoistical Relative Deprivation. *Psychological Review*. Vol. 83. No. 2. S.85-113
- Dalbert, Claudia (1999): The World is More Just for Me than Generally: About the Personal Belief in a Just World Scale's Validity. *Social Justice Research*. Vol. 12. No.2. S.79-98
- Davis, Nancy J.; Robinson, Robert V. (1996): Are the Rumors of War Exaggerated? Religious Orthodoxy and Moral Progressivism in America. *American Journal of Sociology*. Vol. 102. No. 3. S.756-787
- D'Anjou, Leo; Steijn, Abram; Van Aarsen, Dries (1995): Social Position, Ideology, and Distributive Justice. *Social Justice Research*. Vol. No. 4. S.351-384
- Della Fave, L. Richard (1980): The Meek Shall Not Inherit the Earth: Self-Evaluation and the Legitimacy of Stratification. *American Sociological Review*. Vol. 45. No. 6. S.955-971.

- DeNavas-Walt, Carmen; Proctor, Bernadette D.; Smith, Jessica C.; U.S. Census Bureau (2013): Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2012. Current Population Reports. P60-245. U.S. Government Printing Office. Washington DC.
- Denisova, Irina (2012): Income Distribution and Poverty in Russia. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No.132, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csf9zcz7c-en>
- Deutsch, Morton (1987): Experimental Studies of the Effects of Different Systems of Distributive Justice. In: Masters, John C. & Smith, William P.: Social Comparison, Social Justice, and Relative Deprivation. Theoretical, Empirical, and Policy Perspectives. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Emerson, Richard M. (1976): Social Exchange Theory. Annual Review of Sociology. Vol.2. S.335-362
- Esping-Andersen, Gøsta (1993a): The three Worlds of Welfare Capitalism. Princeton New Jersey: Princeton University Press.
- Esping-Andersen, Gøsta (1993b): Mobility Regimes and Class Formation. In: Esping-Andersen, Gøsta (Hrsg.): Changing Classes. Stratification and Mobility in Post-Industrial Societies. Newbury Park: SAGE Publications Ltd.
- Eriksson, Kimmo (2012): The Accuracy of Mathematical Models of Justice Evaluations. The Journal of Mathematical Sociology. Vol. 36. No.2 S.125-135
- European Commission (2013): European social statistics. 2013 edition. Publications Office of the European Union. Luxembourg. Abgerufen von: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
- Evans, M.D.R.; Kelley, Jonathan; Peoples, Clayton D. (2010): Justification of Inequality: The Normative Basis of Pay Differentials in 31 Nations. Social Science Quarterly. Vol. 91. No. 5. S. 1405-1431
- Fischer Peter; Asal, Kathrin; Krueger, Joachim I. (2013): Sozialpsychologie für Bachelor. Lesen, Hören, Lernen im Web. Berlin, Heidelberg: Springer Verlag.
- Fuchs-Heinritz, Werner; König, Alexandra (2005): Pierre Bourdieu: eine Einführung. Konstanz: UVK.
- Frey, Dieter; Gaska, Anne (1993): Die Theorie der kognitiven Dissonanz. In: Frey, Dieter; Irle, Martin (Hrsg): Theorien der Sozialpsychologie. Band 1: Kognitive Theorien. 2. Auflage. Bern: Hans Huber Verlag.
- Ganzeboom Harry B.; Treiman, Donald J.(1996): Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. Social Science Research. Vol.25. S.201-239
- Gerlitz, Jean-Yves; Mühleck, Kai; Scheller, Percy; Schrenker, Markus (2012): Justice Perception in Times of Transition: Trends in Germany, 1991-2006. European Sociological Review. Vol. 28. No.2. S.263-282
- Gijsberts, Mérove (2002): The Legitimation of Income Inequality in State-socialist and Market Societies. Acta Sociologica. Vol. 45. S.269.
- Green, David M.; Luce, Duncan R. (1974): Variability of magnitude estimates: A timing theory analysis. Perception & Psychophysics. Vol. 15. No.2. S.291-300
- Gollwitzer, Mario; Schmitt, Manfred (2006): Sozialpsychologie. Weinheim: Beltz Verlag.

- Gudkov, Lev; Zaslavsky, Victor (2011): Russland: kein Weg aus dem postkommunistischen Übergang? Berlin: Wagenbach.
- Hadler, Markus (2005): Why Do People Accept Different Income Ratios? : A Multi-level Comparison of Thirty Countries. *Acta Sociologica*. Vol. 48. S.131-154
- Haller, Max (2008): Die österreichische Gesellschaft: Sozialstruktur und sozialer Wandel. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Haller, Max; Mach, Bogdan, Zwicky, Heinrich (1995): Egalitarismus und Antiegalitarismus zwischen gesellschaftlichen Interessen und kulturellen Leitbildern. Ergebnisse eines internationalen Vergleichs. In: Müller, Hans Peter & Wegener, Bernd (Hrsg): Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit. Opladen: Leske+Budrich
- Hatfield, Elaine; Salmon, Michael; Rapson, Richard L. (2011): Equity Theory and Social Justice. *Journal of Management, Spirituality and Religion*. Volume 8. Number 2. S.101-121
- Headey, Bruce (1991): Distributive Justice and Occupational Incomes: Perceptions of Justice Determine Perceptions of Fact. *The British Journal of Sociology*. Vol. 42. No. 4. S. 581-596
- Höllinger, Franz; Haller Max, Valle-Höllinger, Adriana (2007): Christian Religion, Society and the State in the modern World. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*. Vol. 20. No. 2. S.133-157
- Homans, George Casper (1966): Social Behavior. Its Elementary Forms. 2. Auflage. London: Routledge & Kegan Paul Ltd.
- ILO (2013): Global Wage Report 2012/13. Wages and equitable growth. International Labour Office. Geneva.
- Inglehart, Ronald; Welzel, Christian (2005): Modernization, cultural change, and democracy: the human development sequence. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Joas, Hans; Knöbl, Wolfgang (2004): Sozialtheorie. Zwanzig Einführende Vorlesungen. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Jasso, Guillermina; Milgrom, Eva M. Meyersson (2008): Distributive Justice and CEO Compensation. *Acta Sociologica*. Vol. 51. No. 2. S.123-143
- Jasso, Guillermina (1999): How much Injustice is There in the World? Two New Justice Indexes. *American Sociological Review*. Vol. 64. No. 1. S.133-168.
- Jasso, Guillermina; Wegener, Bernd (1997): Methods of Empirical Justice Analysis: Part 1. Framework, Models, and Quantities. *Social Justice Research*. Vol. 10. No. 4. S.393-430.
- Jasso, Guillermina (1983): Fairness of Individual Rewards and Fairness of the Reward Distribution: Specifying the Inconsistency Between the Micro and Macro Principles of Justice. *Social Psychology Quarterly*. Vol. 46. No. 3. S.185-199.
- Jasso, Guillermina (1980): A New Theory of Distributive Justice. *American Sociological Review*. Vol. 45. No. 1. S.3-32.
- Jasso, Guillermina (1978): On the Justice of Earnings: A New Specification of the Justice Evaluation Function. *American Journal of Sociology*. Vol. 83. No. 6. S.1398-1419.
- Jasso, Guillermina; Rossi, Peter H. (1977): Distributive Justice and Earned Income. *American Sociological Review*. Vol. 42. No. 4. S.639-651.

- Kelley, Jonathan; Zagorski, Krzysztof (2005): Economic Change and the Legitimation of Inequality: The Transition from Socialism to the Free Market in Central-East Europe. *Research in Social Stratification and Mobility*. Vol. 22. S.319-364.
- Kelley, Jonathan; Evans, M.D.R. (1993): The Legitimation of Inequality: Occupational Earnings in Nine Nations. *American Journal of Sociology*. Vol. 99. No. 1. S.75-125.
- Kohler, Ulrich; Kreuter, Frauke (2008): Datenanalyse mit Stata. Allgemeine Konzepte der Datenanalyse und ihre praktische Anwendung. 3. Auflage. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.
- Koller, Peter (1995): Soziale Gleichheit und Gerechtigkeit. in: Müller, Hans-Peter; Wegener, Bernd (Hrsg.): Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit. Opladen: Leske+Budrich
- Krause, Sidi; Malowitz, Karsten (1998): Michael Walzer. Zur Einführung. Hamburg : Junius Verlag GmbH.
- Kreckel, Reinhard (2004): Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit. 3. Auflage. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Kritzinger, Sylvia; Ludvig, Alice; Müller, Karl (2009): Pilotprojekt Effekte der Arbeitslosigkeit. Endbericht. Universität Wien.
- Liebig, Stefan (1997): Soziale Gerechtigkeitsforschung und Gerechtigkeit in Unternehmen. München und Mering: Rainer Hampp Verlag.
- Lippl, Bodo (2003): Sozialer Wandel, wohlfahrtsstaatliche Arrangements und Gerechtigkeitsäußerungen im internationalen Vergleich. Analysen in postkommunistischen und westlich-kapitalistischen Ländern. Dissertation. Humboldt-Universität Berlin.
- Loveless, Matthew; Whitefield, Stephen (2011): Being unequal and seeing inequality: Explaining the political significance of social inequality in new market democracies. *European Journal of Political Research*. Vol. 50. S.239-266.
- Markovsky, Barry (1985): Toward a Multilevel Distributive Justice Theory. *American Sociological Review*. Vol. 50. No. 6. S.822-839.
- Mau, Steffen (1997): Zur Binnenvariation von Einstellungen zu sozialer Ungleichheit in Schweden, Großbritannien und der Bundesrepublik Deutschland. *Soziale Welt* 47. S.17-38
- Merkel, Wolfgang (2001): Soziale Gerechtigkeit und die drei Welten des Wohlfahrtskapitalismus. *Berliner Journal für Soziologie*. Vol. 11. No. 2. S.135-157
- Michelbach, Philip A.; Scott, John T.; Matland, Richard E.; Bornstein, Brian H. (2003): Doing Rawls Justice: An Experimental Study of Income Distribution Norms. *American Journal of Political Science*. Vol. 47. No.3. S.523-539
- Miller, David (2008): Grundsätze sozialer Gerechtigkeit. Campus Verlag GmbH. Frankfurt/Main
- Mummendey, Amelie; Otten, Sabine (2002): Theorien intergruppalen Verhaltens. in: Frey, Dieter; Irle, Martin (Hrsg.): Theorien der Sozialpsychologie. Band 2. Gruppen-, Interaktions- und Lerntheorien. 2.Auflage. Bern; Göttingen; Toronto; Seattle: Verlag Hans Huber.
- Mühleck, Kai (2009): Gerechtigkeit und Wahlverhalten: Gerechtigkeitswahrnehmung und Gerechtigkeitseinstellungen als Motive politischen Handelns. Baden-Baden: Nomos-Verlags-Gesellschaft.
- Müller, Hans-Peter (1997): Sozialstruktur und Lebensstile. Der neuere theoretische Diskurs über soziale Ungleichheit. 2. Auflage. Frankfurt/Main: Suhrkamp Verlag.

- Münch, Richard (2002): Soziologische Theorie. Band 2: Handlungstheorie. Frankfurt/Main: Campus Verlag GmbH
- OECD (2011a), Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising, OECD Publishing. Abgerufen von: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264119536-en>
- OECD (2011b): Divided We Stand. Why Inequality Keeps Rising. An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings.
- OECD (2012): OECD Employment Outlook 2012. OECD Publishing. Abgerufen von: http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2012-en
- Osberg, Lars; Smeeding, Timothy (2006): "Fair" Inequality? Attitudes toward Pay Differentials: The United States in Comparative Perspective. *American Sociological Review*. Vol. 71. S.450-473
- Runciman, W. G. (1972): Relative Deprivation and Social Justice. A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth-Century England. 3. Auflage. London: Routledge & Kegan Paul Ltd.
- Rytina, Steve (1986): Sociology and Justice. In: Cohen, Ronald L.: Justice. Views from the Social Sciences. New York: Plenum Press.
- Sabbagh, Clara (2002): Eine Taxonomie normativer und empirischer Theorien der Verteilungsgerechtigkeit. in: Liebig, Stefan; Lengfeld, Holger: Interdisziplinäre Gerechtigkeitsforschung: zur Verknüpfung empirischer und normativer Perspektiven. Frankfurt/Main: Campus-Verlag.
- Sachweh, Patrick; Olafsdottir, Sigrun (2010): The Welfare State and Equality? Stratification Realities and Aspirations in Three Welfare Regimes. *European Sociological Review*. Vol. 28. No. 2. S. 149-168.
- Sachweh, Patrick (2009): Deutungsmuster sozialer Ungleichheit. Wahrnehmung und Legitimation gesellschaftlicher Privilegierung und Benachteiligung. Frankfurt/Main. New York: Campus-Verlag.
- Shepelak, Norma J.; Duane, Alwin F. (1986): Beliefs about Inequality and Perceptions of Distributive Justice. *American Sociological Review*. Vol. 51. No.1 S.30-46
- Smith, Heather J.; Pettigrew, Thomas F.; Pippin, Gina M.; Bialosiewicz, Silvana (2012): Relative Deprivation: A Theoretical and Meta-Analytical Review. *Personality and Social Psychology Review*. Volume 16. Number 3. S.203-232
- Smith, Michael L.; Matějů, Petr (2012): Two Decades of Value Change: The Crystallization of Meritocratic and Egalitarian Beliefs in the Czech Republic. *Social Justice Research*. Vol. 25. S.421-439.
- Stock, Rosamund E. (2003): Explaining the Choice of Distribution Rule: The Role of Mental Representations. *Sociological Inquiry*. Vol.73. No.2. S.177-89
- Svallfors, Stefan (2003): Welfare Regimes and Welfare Opinions: A Comparison of eight Western Countries. *Social Indicators Research*. Vol. 64. S.495-520
- Tyler, Burleigh J.; Meegan, Daniel V. (2013): Keeping Up with the Joneses Affects Perceptions of Distributive Justice. *Social Justice Research*. Vol. 26. S.120-131.
- Verwiebe, Roland; Wegener, Bernd (2000): Social Inequality and the Perceived Income Justice Gap. *Social Justice Research*. Vol. 13. No. 2. S.123-149

Wegener, Bernd (1998): Belohnungs- und Prinzipiengerechtigkeit: Die zwei Welten der empirischen Gerechtigkeitsforschung. Arbeitsbericht Nr.56. ISJP Arbeitsgruppe für die Bundesrepublik Deutschland. S.1-28.

Wegener, Bernd (1991): Relative deprivation and social mobility: structural constraints on distributive justice judgements. European Sociological Review. Vol. 7. No.1. S.3-18

Wegener, Bernd; Liebig, Stefan (1995): Dominant Ideologies and the Variation of Distributive Justice Norms: A comparison of East and West Germany, and the United States. in: Kluegel, James R.; Mason, David S.; Wegener, Bernd (Hrsg.): Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States. Berlin & New York: Walter de Gruyter

Wegener, Bernd; Steinmann, Susanne (1995): Justice Psychophysics in the Real World: Comparing Income Justice and Income Satisfaction in East and West Germany. in: Kluegel, James R.; Mason, David S.; Wegener, Bernd (Hrsg.): Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States. Berlin & New York: Walter de Gruyter

Wenzel, Michael (1997): Soziale Kategorisierungen im Bereich distributiver Gerechtigkeit. Münster – New York: Waxmann Verlag GmbH.

Wildt, Andreas (1986): Gerechtigkeit in Marx' Kapital. in: Anghern, Emil; Lohmann, Georg (Hrsg.): Ethik und Marx. Moralkritik und normative Grundlagen der Marxschen Theorie. Königstein/Ts.: Athenäum Verlag.

Wisman, Jon D.; Smith, James F. (2011): Legitimizing Inequality: Fooling Most of the People All of the Time. American Journal of Economics and Sociology, Inc. Vol. 70. No. 4. S.974-1013

Worland, Stephen T. (1986): Economics and Justice. in: Cohen, Ronald L. (Hrsg.): Justice. Views from the Social Sciences. New York: Plenum Press.

Weitere Quellen:

http://www.wider.unu.edu/research/Database/en_GB/database/

<http://stats.oecd.org/>

<http://data.worldbank.org/indicator>

<http://www.ilo.org/ilostat>

http://articles.economictimes.indiatimes.com/2010-04-07/news/28389033_1_salary-second-term-legislation (07.04.2010)

<http://usgovinfo.about.com/od/governmentjobs/a/Annual-Salaries-Of-Top-Us-Government-Officials.htm> (13.02.2014)

ISSP - Questionnaires and Study Description abgerufen von:

<http://zacat.gesis.org/webview/index.jsp?object=http://zacat.gesis.org/obj/fStudy/ZA5400>

<http://www.aflcio.org/Corporate-Watch/CEO-Pay-and-You/CEO-to-Worker-Pay-Gap-in-the-United-States/Pay-Gaps-in-the-World>, am 07.04.2014.

[http://www.czso.cz/sldb2011/eng/redakce.nsf/i/tab_7_2_population_by_religious_belief_and_by_regions/\\$File/PVCR072_ENG.pdf](http://www.czso.cz/sldb2011/eng/redakce.nsf/i/tab_7_2_population_by_religious_belief_and_by_regions/$File/PVCR072_ENG.pdf), am 03.06.2014

9 Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

- Abbildung 1: Einkommensunterschiede, ISSP 1999, S.80
 Abbildung 2: Einkommensunterschiede, ISSP 2009, S.80
 Abbildung 3: Subjektive Einkommen NOR 1999, S.84
 Abbildung 4: Subjektive Einkommen NOR 2009, S.84
 Abbildung 5: Subjektive Einkommen AT 1999, S.84
 Abbildung 6: Subjektive Einkommen AT 2009, S.84
 Abbildung 7: Subjektive Einkommen RU 1999, S.85
 Abbildung 8: Subjektive Einkommen RU 2009, S.85
 Abbildung 9: Subjektive Einkommen CZ 1999, S.85
 Abbildung 10: Subjektive Einkommen CZ 2009, S.85
 Abbildung 11: Subjektive Einkommen USA 1999, S.86
 Abbildung 12: Subjektive Einkommen USA 2009, S.86
 Tabelle 1: Jährliche Zuwachsraten der realen Haushaltseinkommen, S.6
 Tabelle 2.: Gini-Index nach Länder, S.59
 Tabelle 3: 90/10 Einkommensdezil nach Länder, S.60
 Tabelle 4 : BIP/Kopf in US\$ nach Länder, S.61
 Tabelle 5 : Anteil der Personen in Armut nach Ländern, S.61
 Tabelle 6 : GewerkschaftsmitgliederInnen in Ländern, S.62
 Tabelle 7: Konfliktindex in Ländern, S.63
 Tabelle 8: Übersicht über ISSP-Design 1999, S.74
 Tabelle 9: Übersicht über ISSP-Design 2009, S.75
 Tabelle 10: JI2 nach Ländern, S.87
 Tabelle 11: Verhältnis von wahrgenommenen zu gerechten Einkommen nach Ländern, S.90
 Tabelle 12: Lagemaße der abhängigen Variablen, S.100
 Tabelle 13: Regressionsmodell USA, S.101
 Tabelle 14: Regressionsmodell Österreich, S.106
 Tabelle 15: Regressionsmodell Norwegen, S.109
 Tabelle 16: Regressionsmodell Tschechien, S.111
 Tabelle 17: Regressionsmodell Russland, S.115
 Tabelle 18: Länderübergreifendes Modell, S.120
 Tabelle 19: Revision der Hypothesen, S.130