Martin Kronauer

NEUE SOZIALE UNGLEICHHEITEN UND UNGERECHTIGKEITSERFAHRUNGEN: HERAUSFORDERUNGEN FÜR EINE POLITIK DES SOZIALEN

Mitte Oktober machte in Deutschland eine Studie Furore, die noch gar nicht fertig gestellt war. Sie lag bis dahin nur in einer kurzen Zusammenfassung sowie etwa 90 Seiten mit einzelnen Befragungsergebnissen vor. Die der SPD nahestehende Friedrich-Ebert-Stiftung hatte sie in Auftrag gegeben, durchgeführt hatte sie das Institut „TNS Infratest Sozialforschung". Der Auftrag an das Institut bestand darin, die potentielle Wählerschaft Deutschlands in Milieus aufzuteilen und darauf hin zu durchleuchten, wo und wie die SPD ihre Anhänger finden könnte (vgl. Friedrich-Ebert-Stiftung 2006).

Das Ergebnis lässt sich knapp zusammenfassen: Eine zutiefst verunsicherte SPD bekam das Bild einer zutiefst verunsicherten bundesdeutschen Gesellschaft zurückgespiegelt. Wie sie in den Wald rief, schallte es aus ihm heraus.

Besonders eine Zahl rief für vierzehn Tage helle Aufregung hervor. 8% der Bevölkerung ordneten die Infratest-Forscher einer Kategorie zu, die sie „abgehängtes Prekariat" nannten. Als daraufhin der Vorsitzende der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands diese Wortschöpfung in das ihm geläufige „Unterschicht" übersetzte, konterte sein Parteifreund und Vizekanzler Müntefering mit dem bizarren Versuch, ein regierungsamtliches Sprachtabu aufzurichten: „Unterschicht" sei ein Hirngespinst von Soziologen und dürfe außerdem nicht verwendet werden, weil die ihr zugerechneten Menschen damit diskriminiert würden.

Die Studie förderte aber noch einige weitere bedenkenswerte Zahlen zu Tage. 63% der Befragten gaben an, ihnen machten die gesellschaftlichen Veränderungen Angst. Annähernd die Hälfte empfanden ihr Leben als ständigen Kampf, und fast genau so viele fühlten sich vom Staat im Stich gelassen. Aus anderen Befragungen wissen wir, dass die Menschen ihre eigene Situation in der Regel optimistischer einschätzen als die Gesamtlage. Vor diesem Hintergrund ist besonders bemerkenswert, dass 59% zu Protokoll gaben, sie müssten sich derzeit finanziell einschränken, und 49% befürchteten, ihren Lebensstandard nicht halten zu können. 14% sahen sich gar in jeder Hinsicht als VerliererInnen der gesellschaftlichen Entwicklung und gesellschaftlich ins Abseits geschoben. Bereits Ende der 1990er-Jahre hatten, anderen repräsentativen Umfragen zufolge, zwischen sechs und zwölf Prozent der Bevölkerung, je nach zugrunde gelegtem Indikator, eingeschränkte Teilnahmemöglichkeiten beklagt. Noch höher lagen die Werte bei Anerkennungsdefiziten (vgl. Böhnke 2006, 121, 111).

Welches Bild haben derart verunsicherte Menschen von der Gesellschaft, in der sie leben? Es ist das Bild einer Gesellschaft, die ihre Mitte verloren hat. 69% stimmten in der Umfrage für die Friedrich-Ebert-Stiftung der Aussage zu, es gebe keine Mitte mehr, nur noch ein Oben und ein Unten. Eine solch krasse Sicht ist der tatsächlichen Polarisierung der deutschen Gesellschaft, wie sie sich etwa an der Einkommensentwicklung ablesen lässt, in der Zuspitzung deutlich voraus (vgl. Andreß/Kronauer 2006). Aber was hier zählt ist weniger die *empirische*

Sozialpolitik in Diskussion, Band 6/2007: Seiten 23–35

Evidenz als die *gefühlte* Evidenz. Die gesellschaftliche Mitte ist bekanntlich der Bereich, mit der Menschen gerne einen Ausgleich, die Kraft der Integration assoziieren.

Das für eine sozialdemokratische Partei, die gerade acht Jahre lang Regierungsverantwortung getragen hatte und diese noch immer trägt, in diesem Zusammenhang vielleicht bedrohlichste Signal aber steckt paradoxerweise in folgendem Befund: 83% der Befragten sahen soziale Gerechtigkeit für wichtig, 56% gar für sehr wichtig an. Halten Menschen eine Gesellschaft, die in ihren Augen die Mitte verloren hat, für sozial gerecht? Wohl kaum.

Damit habe ich das Problem umrissen, zu dem ich im Folgenden einige Überlegungen zur Diskussion stellen möchte. Es ist kaum möglich, über soziale Gerechtigkeit heute zu sprechen, ohne zunächst über Ungerechtigkeit und die Erfahrungen der Menschen mit *Ungerechtigkeit* zu sprechen. Was in den gerade wiedergegebenen Befragungsergebnissen zum Vorschein kommt, ist ein massiver Ausdruck von Unzufriedenheit mit Entwicklungen, die sozialem Gerechtigkeitsempfinden widersprechen. Es wäre weder zu rechtfertigen noch politisch ratsam, sich beim Pläneschmieden zur Zukunft des Sozialstaats über diese Unzufriedenheit hinwegzusetzen.

Die Befunde deuten aber noch auf etwas Weiteres hin – auf eine in der allgemeinen Wahrnehmung in Deutschland sich abzeichnende Krise des Sozialen, eine kritische Phase des gesellschaftlichen Zusammenlebens, symbolisiert in der Vorstellung von der verschwindenden Mitte. Darin steckt eine gesellschaftspolitische Herausforderung, die über Sozialpolitik im engen Sinn weit hinausgeht.

Ich weiß nicht, welche Ergebnisse eine Umfrage des Typs, wie ich sie eingangs vorgestellt habe, in Österreich zeitigen würden. Allerdings kann ich mir nicht vorstellen, dass der Stimmungsbericht aus Deutschland dem/der österreichischen LeserIn wie der von einem anderen Stern vorkommt. Auch wenn ich mich im Folgenden vornehmlich auf Deutschland (und gelegentlich die USA) beziehe, gehe ich davon aus, dass die angesprochenen Probleme grundlegender Natur sind und sich in unterschiedlichen Ausprägungen auch anderswo finden.

Meine Überlegungen lassen sich zugespitzt in drei Thesen zusammenfassen:

1. Die gegenwärtige Entwicklung in Wirtschaft und Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland, aber auch anderer kapitalistisch hoch entwickelter Länder, verstößt offen und auf neue Weise gegen Gerechtigkeitsprinzipien, mit denen die jeweiligen Wirtschafts- und Gesellschaftsformen bislang legitimiert wurden.

2. Die gegenwärtige Entwicklung stellt zugleich die Fähigkeit dieser Gesellschaften infrage, den sozialen Zusammenhalt auf demokratische Weise, d.h. durch die Eröffnung von Partizipationsmöglichkeiten für alle BürgerInnen, aber auch für Nicht-BürgerInnen, die in den jeweiligen Ländern leben, zu gewährleisten.

3. Beide Tendenzen stellen nicht nur große Herausforderungen an die Sozialpolitik dar, sondern erfordern eine Politik des Sozialen. Darunter verstehe ich eine Politik, die den demokratischen Zusammenhalt der Gesellschaft selbst zum Gegenstand hat.

Sozialpolitik in Diskussion, Band 6/2007: Seiten 23–35

1. VERLETZUNG VON GERECHTIGKEITSNORMEN

Bei der Formulierung der These zur Gerechtigkeit (These 1) wollte ich deutlich machen, dass ich nicht vorhabe, soziale Verhältnisse an einem externen, von „außen“ angelegten Maßstab zu messen – an einem Maßstab wie auch immer begründeter „idealer Gerechtigkeit“ etwa. Vielmehr halte ich mich an Prinzipien, die zu den normativen Grundlagen gesetzlicher und sonstiger Regelungen gehören und zugleich im Bewusstsein der Menschen eine wichtige Rolle spielen. Vier solcher Gerechtigkeitsprinzipien greife ich heraus: die Beitrags- und Leistungsgerechtigkeit, die Verteilungsgerechtigkeit, die Chancengerechtigkeit und die Bedarfsgerechtigkeit (vgl. Becker/Hauser 2004). Von diesen kommt bei der Legitimierung der wirtschaftlichen Verhältnisse in unseren Gesellschaften der Beitrags- und Leistungsgerechtigkeit die zentrale Rolle zu.

Normen der Beitrags- und Leistungsgerechtigkeit legen fest, unter welchen Voraussetzungen und in welchem Ausmaß Ungleichheiten in einer Gesellschaft als akzeptabel gelten können. Vermutlich zu den ältesten und stärksten Quellen des Gerechtigkeitsempfindens gehört die Erwartung an soziale Beziehungen, dass sie *Wechselseitigkeiten* einschließen (vgl. Moore 1987). Wechselseitigkeit, Reziprozität, bedeutet nicht notwendigerweise, dass beim Geben und Nehmen gleiche Beträge oder äquivalente Leistungen getauscht werden. Reziprozität muss auch nicht marktförmig organisiert sein oder gar einen Gewinn abwerfen. Ungeachtet der jeweiligen historischen Ausprägungen machte sich Gerechtigkeitsempfinden aber immer in der Forderung geltend, dass der Loyalität und dem Gehorsam der Untertanen und Besitzlosen gegenüber den Herrschenden und Besitzenden Gegenleistungen von deren Seite entsprechen müssen, für die es beiderseits anerkannte Maßstäbe gibt.

In der modernen Norm der Leistungsgerechtigkeit steht das Individuum mit seiner Tüchtigkeit und seinen Fähigkeiten im Mittelpunkt. Nicht mehr nach Geburt, Rang und Namen werden die Menschen in die Pflicht genommen und mit entsprechender gesellschaftlicher Achtung ausgestattet, sondern durch Leistung sollen sie sich auszeichnen, ent- und belohnt werden. Ungleichheiten des Einkommens und der gesellschaftlichen Stellung müssen „verdient“ werden und sich dadurch rechtfertigen.

Wie Leistung zu messen und zu vergüten sei, ist allerdings überaus schwierig zu begründen. Insofern ist Leistungsgerechtigkeit immer Norm und Selbsttäuschung zugleich, gewissermaßen eine gesellschaftlich nützliche Illusion. Schier unmöglich ist die individuelle Zurechnung von Leistung, wenn sie, wie es in der Regel geschieht, gemeinsam, kollektiv erbracht wird. Zudem spielt Organisationsmacht eine wesentliche Rolle bei der Entgeltfestsetzung (nicht nur die von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden, auch die der Standesorganisationen der ZahnärztInnen, RechtsanwältInnen usw.). Schließlich zählt die erbrachte Leistung im marktwirtschaftlich organisierten Sektor unserer Gesellschaften nur dann, wenn sie und ihr Ergebnis eine zahlungskräftige Nachfrage finden. Dennoch: Wenn wir von „Leistung“ und „Leistungsgerechtigkeit“ sprechen, geben wir uns nicht mit der Behauptung zufrieden, dass alles (und nur das!), was Geld einbringt, eine Leistung darstellt. Spätestens beim Lottogewinn kämen Zweifel. Stattdessen suchen wir nach objektiven Maßstäben für Leistung – und diese Suche führt immer wieder zur *Arbeit:* zu deren Qualifikation, Qualität, Intensität, Produktivität, Nützlichkeit, Verantwortlichkeit. Die Idee der Leistungsgerechtigkeit dreht sich immer noch um diesen Fixpunkt, wie schwer er auch zu fassen sein mag. Wir unterstellen, dass sich Leis-

Sozialpolitik in Diskussion, Band 6/2007: Seiten 23–35

tungen an ihrem Beitrag, vermittelt durch Arbeit, zum Wohlergehen aller Gesellschaftsmitglieder messen lassen. Märkte und Marktpreise liefern hierfür indirekte Indikatoren, aber nur sehr unvollkommene, und bisweilen sind sie zur Verteilung und Bewertung von Leistungen, die die Lebensqualität in einer Gesellschaft fördern, völlig untauglich. Nicht zuletzt aus diesem Grund sind bestimmte Tätigkeiten noch immer vor Vermarktung zumindest in einem gewissen Umfang geschützt.

Dass diese um die Wechselbeziehungen von Arbeitsverhältnissen und Arbeitsergebnissen zentrierte Legitimationsgrundlage brüchig wird, zeigt sich am deutlichsten an den beiden Polen der sich mittlerweile zunehmend polarisierenden Gesellschaft Deutschlands, aber auch in anderen Ländern, zuvorderst den USA. Am einen Pol finden sich diejenigen, die von der Einbindung in die gesellschaftlich anerkannte Arbeitsteilung, somit von grundlegenden Wechselseitigkeiten in den sozialen Beziehungen, mehr oder weniger ausgeschlossen sind – die offiziell und inoffiziell Langzeitarbeitslosen. Sie werden gleichsam um die Chance geprellt, sich nach dem in unseren Gesellschaften hochgehaltenen Leistungsprinzip überhaupt bewähren zu *können.*

Am anderen Pol verabschieden sich die so genannten Spitzen der Wirtschaft, die Träger und Repräsentanten konzentrierter gesellschaftlicher Macht, immer offenkundiger vom Leistungsprinzip als einem verallgemeinerten und verallgemeinerbaren Gerechtigkeitsmaßstab. Die Leistungen von Managern zu bewerten war schon immer eine höchst problematische Angelegenheit. In den letzten Jahren aber haben sich die Topmanager beileibe nicht nur in den USA mittlerweile von jeder Verpflichtung befreit, auch nur den Anschein eines für sie und die Mehrheit der arbeitenden Bevölkerung *gleichermaßen* gültigen Bewertungsverfahrens zu wahren. Dabei zeichnet sich ein qualitativer Sprung ab, der in Deutschland vor etwa fünfzehn Jahren, in den USA bereits in den 1980er Jahren einsetzte.

Im Jahr 1980 gab es in Deutschland noch kein einziges Unternehmen mit Vorstandsbezügen von pro Kopf umgerechnet 1,000.000 € und mehr. 1990 waren es gerade vier Unternehmen, die derartige Bezüge zahlten, 2003 aber bereits 76 (BöcklerImpuls 2005). Der entscheidende Umbruch fand also in Deutschland in den neunziger Jahren statt. In den fünf Jahren zwischen 1997 und 2002 stiegen die durchschnittlichen Jahreseinkommen der Manager der 30 DAX-Unternehmen von 1,660.000 DM auf 1,406.000 € (!), also um 65%. Das entspricht dem 42fachen des durchschnittlichen ArbeitnehmerInneneinkommens von 2002. Bei den Vorstandsvorsitzenden lag die entsprechende Steigerung sogar bei 70%, von 2,440.000 DM auf 2,120.000 € – das 62fache des durchschnittlichen ArbeitnehmerInneneinkommens. Bei einzelnen Unternehmen fällt die Entwicklung noch sehr viel krasser aus. So war der Vorsitzende des Vorstands von Daimler-Chrysler im selben Zeitraum in der Lage, sein Jahreseinkommen um 423% zu steigern, auf das 277fache des durchschnittlichen ArbeitnehmerInneneinkommens (vgl. Bergmann 2004, 202). Kurz danach verlor er seinen Posten. Leistungsgerechtigkeit? Die Vorstände bereicherten sich weit über die Steigerung der Unternehmenserlöse hinaus. Wuchsen die Umsatzerlöse der DAX-Unternehmen zwischen 1998 und 2004 um 21%, so stiegen die Vorstandsbezüge um das Fünffache davon, nämlich 108% (vgl. BöcklerImpuls 2005).

Verglichen mit den USA mag einem/r diese Entwicklung noch bescheiden vorkommen. Aber selbst dort, wo mittlerweile 0,5% der Bevölkerung über ein Drittel des Aktienbesitzes verfügen (vgl. Mishel u.a. 2005, 287) und 1% über ein Einkommen, das etwa dem von 40% der

Sozialpolitik in Diskussion, Band 6/2007: Seiten 23–35

Bevölkerung am unteren Ende der Einkommensskala entspricht (vgl. Krugman 2002), ist der exorbitante Schub in der Ungleichverteilung des gesellschaftlichen Reichtums seit den 1980er-Jahren nicht mehr selbstverständlich. Dass die Republikanische Partei bei den letzten Wahlen den wirtschaftlichen Boom des Landes nicht für sich verbuchen konnte, liegt nach einer Analyse der New York Times daran, dass er „mainstreet America", also die gesellschaftliche Mitte, gar nicht mehr erreicht (vgl. Porter 2006).

Wie ist dieser Umbruch, diese neue Qualität von sozialer Ungleichheit zu erklären? Globalisierung und technologischer Wandel werden gemeinhin als Ursachen genannt. Paul Krugman, renommierter amerikanischer Ökonom an der Universität Princeton und regelmäßiger Kolumnist der New York Times, ist skeptisch gegenüber der angeblichen Reichweite dieser Ursachen. Sie können zwar in einem gewissen Umfang erklären, warum angesichts zunehmender internationaler Konkurrenz und der Einführung neuer Informationstechnologien gerade gering Qualifizierte besondere Probleme haben, den Lebensstandard zu halten, nicht aber die deutlichen Einkommensdifferenzen in den USA zwischen den gut Qualifizierten. Vor allem aber können sie nicht erklären, warum Einkommen und Vermögen derart überproportional an der Spitze ansteigen und sich konzentrieren (vgl. Krugman 2002).

Krugman greift deshalb – ungewöhnlich für einen Ökonomen – auf eine Erklärungsebene zurück, die direkt die Frage der Gerechtigkeit und des gesellschaftlichen Zusammenhalts berührt. Er stellt fest, dass es in den vergangenen zwei Jahrzehnten zu tief greifenden Veränderungen in den sozialen Normen gekommen sei. Die oberen Klassen haben den Gesellschaftsvertrag aufgekündigt, der in den USA seit dem New Deal der dreißiger Jahre bis in die siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts Bestand hatte. Seitdem wird „Geld machen" wieder zum alleinigen Maßstab des Erfolgs, unabhängig von jeder Verpflichtung dem Unternehmen und seinen Beschäftigten gegenüber. Ich halte dieses Argument für schlagend über die USA hinaus.

Wie war es möglich, eine solche Veränderung sozialer Normen durchzusetzen? Krugman verweist zum einen auf die *Exklusivität der Macht* an der Spitze von Unternehmen, das Interessenzusammenspiel von Kontrollierten und KontrolleurInnen, von Vorständen, AufsichtsrätInnen und AnalystInnen. Bedeutsam wird diese Exklusivität der Macht aber insbesondere im Rahmen einer Entwicklung, die Krugman als den Wandel vom *„Managerkapitalismus"* zum *„Investorkapitalismus"* bezeichnet. Er setzte in den 1970er-Jahren mit der Aufhebung fester Austauschrelationen der wichtigsten Währungen zum Dollar ein und beschleunigte sich in den folgenden Jahrzehnten mit der Liberalisierung der Finanzmärkte. Investoren, insbesondere institutionelle Investoren wie Investment- und Pensionsfonds, haben heute eine breite Palette von Möglichkeiten, ihr Geld lukrativ anzulegen. Investitionen in die Herstellung von Gütern und die Erbringung von Dienstleistungen sind nur einige dieser Optionen unter vielen, und sie werden nun an den alternativen Gewinnmöglichkeiten gemessen, die u.a. Finanztransaktionen spekulativer Art bieten. Die Gewinnerwartungen an die Unternehmen steigen, zudem wächst der Druck, das eigene Unternehmen könnte zum Objekt einer feindlichen Übernahme werden, wenn die Aktien unterbewertet sind. In diesem „Investorkapitalismus" spielen die Interessen der Geldgeber und Anteilseigner, so heterogen sie auch sind, die entscheidende Rolle. Sie zu bedienen wird zur obersten Managerpflicht. Hohe Gehälter, unterfüttert mit Anteilen und Optionen, sichern hierfür die Loyalität der Manager.

Welche Profitmargen und welche Ausschüttungen „angemessen" sind, wird nach Anlegerinteressen entschieden, die an kein besonderes Unternehmen gebunden sind – erst dann

Sozialpolitik in Diskussion, Band 6/2007: Seiten 23–35

kommt das Interesse all der anderen ins Spiel, die in ihrer Existenz vom Unternehmen abhängen. Entscheidend ist, dass diese Neuorientierung von der Unternehmensspitze auf alle Beschäftigungsebenen ausstrahlt. Die Unternehmen werden reorganisiert, Leistungs- und Entlohnungssysteme immer enger an der Steuerung über Märkte ausgerichtet. Aktienkurse reagieren häufig besonders positiv, wenn Unternehmen „verschlankt", also Arbeitsplätze abgebaut werden. Das zeitigt unter Umständen perverse Folgen: die Werte von Pensionsfonds steigen, weil die Arbeitsplätze der Versicherten verschwinden.

Ich hatte darauf hingewiesen, dass das Leistungsprinzip immer schon auf problematische Weise mit der Anforderung des Markterfolgs verbunden war und zugleich von dieser Anforderung durchkreuzt wurde. Heute aber wächst die Spannung zwischen arbeitsvermittelter Leistung und Markterfolg immer stärker an. Wenn als Leistung nur noch gilt, was den *Anlegern* die höchste Rendite bringt, droht die Verbindung zur Leistungsgerechtigkeit, zur Erwartung, dass *Arbeit* und *Wechselseitigkeit* das Fundament einer *alle* Mitglieder umfassenden Gesellschaft darstellen sollen, völlig zu reißen (vgl. Neckel 1999 und 2006).

Sozialstaaten können diese Spannung mildern, indem sie Stützpfeiler einziehen, die flankierende Gerechtigkeitsprinzipien stärken: die ausgleichende *Verteilungsgerechtigkeit* etwa, die denjenigen mehr für die Allgemeinheit abfordert, die aufgrund ihrer Marktposition und ihres Markterfolgs auch mehr abgeben können als andere; die *Chancengerechtigkeit,* die dafür Sorge trägt, dass die ungleichen Ausgangsbedingungen der sozialen Herkunft weniger stark durchschlagen und ohne die Leistungsgerechtigkeit ohnehin zur Farce wird; schließlich die *Bedarfsgerechtigkeit,* die ein Recht auf ein menschenwürdiges Leben auch unabhängig vom Verkauf der Arbeitskraft zugesteht und die vermutlich historisch ähnlich tiefe Wurzeln für das Gerechtigkeitsempfinden hat wie die Erwartung von Wechselseitigkeit, Reziprozität.

Vieles spricht dafür, dass die Verschiebung in den gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen während der letzten Jahrzehnte in den meisten kapitalistisch hoch entwickelten westlichen Ländern – die Stärkung des „Investorkapitalismus" und der ihn tragenden gesellschaftlichen Interessen, die Schwächung der Gewerkschaften, die zunehmende Differenzierung und Aufsplitterung der Beschäftigteninteressen in den sich ausbreitenden Dienstleistungsbereichen – auch diese Stützpfeiler nicht unberührt gelassen hat. Das wäre von Land zu Land jeweils zu prüfen. Für Deutschland jedenfalls sind die Indikatoren deutlich.

Was die *Verteilungsgerechtigkeit* angeht, so tragen die Gewinn- und Vermögenseinkommen mittlerweile in Deutschland einen immer geringeren Anteil der Steuerlast. Es drängt sich der Eindruck auf, dass die ArbeitnehmerInnen die ihnen zufließenden staatlichen Transfers inzwischen weitgehend selbst finanzieren (vgl. Andreß/Kronauer 2006, 39). Das Urteil über den Stand der *Chancengleichheit* in Deutschland haben die PISA-Studien überaus deutlich und deprimierend gefällt, aber die Lage und Aussichten der gering Qualifizierten sind nicht nur dort, sondern in vielen Ländern besonders kritisch. Die *Bedarfsgerechtigkeit* schließlich wird in unterschiedlichen Abstufungen überall in der Europäischen Union immer stärker einer nur scheinbaren Leistungsgerechtigkeit untergeordnet. Selbst das Recht auf ein Minimum an kulturell angemessenem Lebensstandard ist nicht mehr selbstverständlich, sondern muss verdient werden. Die KlientInnen der Arbeits- und Sozialbehörden müssen Verträge mit den Ämtern eingehen, ohne dass dies eine wirkliche Wechselseitigkeit konstituieren würde. Denn die KlientInnen können an den Vorleistungen, die sie erbringen sollen, scheitern und sehen sich dann Sanktionen ausgesetzt. Die Behörden andererseits können und müssen in den sel-

Sozialpolitik in Diskussion, Band 6/2007: Seiten 23–35

tensten Fällen einen Erfolg ihrer Maßnahmen, sprich: eine verlässliche Einkommens- und Lebensperspektive für ihre KlientInnen, garantieren.

Kurz: Nicht nur die ohnehin fragile und in vieler Hinsicht illusionäre Leistungsgerechtigkeit wird weiter brüchig, sondern auch die um sie herum errichteten Stützpfeiler der Verteilungs-, Chancen- und Bedarfsgerechtigkeit zeigen immer tiefere Risse. Dies scheint mir eine wesentliche Ursache für die sich ausbreitenden Ungerechtigkeitsempfindungen zu sein. Bis heute ist die Mehrheit der Deutschen der Ansicht, dass HilfsarbeiterInnen mehr und Manager weniger verdienen sollten (vgl. Liebig 2004) und dass die Arbeitskraft keine Ware wie jede andere ist – Überzeugungen, die immer weniger mit der sozialen Realität in Einklang zu bringen sind.

2. NEUE UNGLEICHHEITEN ALS GEFÄHRDUNG DES DEMOKRATISCHEN ZUSAMMENHALTS VON GESELLSCHAFT

Die Vorstellung, die Gesellschaft verliere ihre Mitte, zeigt nicht nur eine Verletzung des sozialen Gerechtigkeitsempfindens an, sondern auch eine sich abzeichnende Krise des Sozialen (These 2). Darunter verstehe ich, dass die Regeln und Institutionen, die bislang bei aller Ungleichheit die Wechselseitigkeiten im gesellschaftlichen Zusammenleben mehr oder weniger gewährleistet haben, an Kraft verlieren, ohne dass an ihre Stelle alternative, gar erweiterte Partizipationsmöglichkeiten treten würden. *Sofern* diese Regeln und Institutionen den Menschen gesellschaftliche Zugehörigkeit und Teilhabemöglichkeiten vermittelten, steht damit auch die demokratische Qualität des Zusammenlebens zunehmend in Frage.

Gesellschaftliche Zugehörigkeit und Teilhabe wurden nach dem Zweiten Weltkrieg in Westeuropa ein Vierteljahrhundert lang vor allem auf zwei Wegen gefördert: zum einen durch eine Ausweitung sozialer Rechte in einem bis dahin unbekannten Maße auf die arbeitende Bevölkerung; zum anderen durch die relative Vollbeschäftigung der *männlichen* Erwerbspersonen – allerdings nur dieser.

Die Anerkennung der Tatsache, dass persönliche und politische Rechte nur dann sichergestellt werden können, wenn sie durch materielle Schutzrechte und soziale Anrechte unterbaut werden, ist, nach langen Kämpfen und bitteren historischen Erfahrungen, zumindest in weiten Teilen Europas in das moderne Verständnis von Demokratie eingegangen – unabhängig von den unterschiedlichen Formen und Graden ihrer Realisierung. Soziale Rechte betreffen in besonderem Maße die Verteilungs-, Chancen- und Bedarfsgerechtigkeit, von denen zuvor die Rede war. Sie sollen, wie der englische Sozialstaatstheoretiker Thomas H. Marshall (1992) in seinen wegweisenden Vorlesungen über „Bürgerrechte und soziale Klassen“ kurz nach dem Zweiten Weltkrieg ausführte, den Individuen als BürgerInnen, unabhängig von Herkunft und Einkommen, gleichen Zugang zu den Institutionen vermitteln, die entscheidend Lebenschancen beeinflussen – den Institutionen der Bildung, des Gesundheitswesen, der sozialen Sicherung. Und sie sollen allen BürgerInnen einen kulturell angemessenen, dem allgemeinen gesellschaftlichen Wohlstand entsprechenden Lebensstandard gewährleisten.

Der Grad und die Qualität der Erwerbsbeteiligung wiederum sind bestimmend für die sozialen Wechselbeziehungen, die durch die gesellschaftliche Arbeitsteilung gestiftet werden –

Sozialpolitik in Diskussion, Band 6/2007: Seiten 23–35

zumindest so lange, wie Erwerbsarbeit der vorherrschende und alle anderen Arbeitsformen beherrschende Arbeitstypus ist. Sie übt in unseren Gesellschaften auch einen entscheidenden Einfluss auf die Partizipationsmöglichkeiten durch soziale Rechte aus.

Es gibt allerdings keinen Grund, diese Kombination von Sozialstaatlichkeit und relativer Vollbeschäftigung, wie sie sich nach dem Zweiten Weltkrieg in unterschiedlichen Ausprägungen in Westeuropa herausgebildet hat, zu idealisieren. Denn sie blieb im Hinblick auf soziale Gerechtigkeit und gesellschaftliche Partizipation immer unvollkommen und in zentralen Punkten anfällig.

Erstens war sie gegründet auf Wirtschafts- und Arbeitsverhältnisse, in denen die Demokratie noch immer weitgehend ausgeschaltet oder eingeschränkt blieb – trotz Mitbestimmung. Zweitens band und bindet dieses westeuropäische Sozialmodell Rechte an den Bürgerstatus, der noch immer in der Regel als Staatsbürgerstatus definiert wird. Damit schließt es Nicht-BürgerInnen teilweise oder völlig aus. Drittens schließlich war und ist das westeuropäische Sozialmodell unvollständig im Hinblick auf die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen. Das gilt gerade für Deutschland, wo sozialstaatliche Regelungen traditionelle Familienrollen und -abhängigkeiten stützten und noch immer stützen.

Anfällig war diese historische Form der Vermittlung von gesellschaftlicher Zugehörigkeit und Teilhabe jedoch von Anfang an wegen der prekären Verbindung zwischen sozialen Rechten und Vollbeschäftigung. Bereits aus Finanzierungsgründen sind Wohlfahrtsstaaten auf eine hohe Erwerbsbeteiligung angewiesen. Oder aber sie setzen hohe Wachstumsraten und eine große Bereitschaft zur Umverteilung bei den Erwerbstätigen voraus. Thomas Marshall (1992) ging deshalb sogar so weit, eine *„Pflicht* zu arbeiten“ einzufordern. Er vergaß allerdings hinzuzufügen, dass dem kein *Recht* auf Arbeit gegenübersteht und in kapitalistischen Gesellschaften auch nicht gegenüberstehen kann, es sei denn, die Machtverhältnisse in diesen Gesellschaften würden radikal verändert. Inklusion auf der Grundlage sozialer Rechte ist deshalb unter kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Vorzeichen *immer* gefährdet und fragil.

Es ist diese Prekarität in der Verbindung von Erwerbsarbeit und sozialen Rechten, die zur Achillesferse des auf Wechselseitigkeiten und Partizipation angewiesenen gesellschaftlichen Zusammenhalts geworden ist. Denn mit der Wiederkehr und strukturellen Verfestigung hoher Arbeitslosigkeit seit den 1980er-Jahren und der zunehmend instabilen Einbindung von immer mehr Lohn- und Gehaltsabhängigen in Erwerbsarbeit gerieten vor allem die beitragsfinanzierten sozialen Sicherungssysteme in erhebliche Schwierigkeiten. Der französische Soziologe Robert Castel (1996) spricht von „Schockwellen“, die die hoch entwickelten kapitalistischen Gesellschaften des Westens erfasst haben. Sie gehen von der Umwandlung des „Managerkapitalismus“ in den „Investorkapitalismus“, um Krugmans Begriffe aufzunehmen, aus, verändern grundlegend die Beschäftigungs- und Arbeitsverhältnisse und unterspülen damit zugleich das sozialstaatliche Institutionengefüge.

Neue soziale Spaltungen zeichnen sich ab, solche nach dem Grad der gesellschaftlichen Teilhabemöglichkeiten. Sie ergeben sich aus Abstufungen in der Sicherheit und Qualität von Arbeitsverhältnissen sowie Abstufungen in der Ausstattung mit sozialen Rechten. Unterschiede in der Dichte und Reichweite sozialer Netze kommen als ein drittes Ungleichheitsmerkmal gesellschaftlicher Teilhabe hinzu (vgl. ausführlich hierzu: Kronauer 2002). Diese neuen Formen der sozialen Ungleichheit ergänzen und überlagern die vertikale Klassen- und Schichtungs-

Sozialpolitik in Diskussion, Band 6/2007: Seiten 23–35

struktur, ohne sie allerdings außer Kraft zu setzen. Um sie näher zu charakterisieren, greife ich Robert Castels Bild von drei gesellschaftlichen „Zonen“ auf (vgl. Castel 2000, 13): den Zonen der Integration, der Verwundbarkeit und der Exklusion oder „Entkoppelung“. Allerdings werde ich dieses Bild um eine vierte Zone erweitern: die Zone der „Exklusivität“.

Die *„Zone der Exklusivität“* umfasst diejenigen, die von den Schockwellen des Wandels in allererster Linie profitieren; die sich stark genug fühlen, auf den Wellen der Veränderung zu reiten und deshalb bereit sind, die Schleusen noch weiter zu öffnen. Hohe außertarifliche Einkommen und „gute Beziehungen“ zu ihresgleichen sorgen dafür, dass sie am wenigsten auf die sozialen Sicherungssysteme angewiesen sind.

In der bislang noch größten *„Zone der Integration“* gibt es – noch – ein relativ hohes Maß an Arbeitsplatzsicherheit und Wahlmöglichkeiten hinsichtlich des Arbeitsplatzes. Für Deutschland ist ein wichtiger Indikator für den Umfang dieser Zone, dass noch immer rund 60% der abhängig Beschäftigten unbefristet und in Vollzeitarbeitsverhältnissen tätig sind. Die derart Abgesicherten sind überdies in soziale Beziehungen eingebunden, die, wenn nötig, mannigfache Unterstützung bereitstellen. Soziale (darunter: tariflich vereinbarte) Rechte eröffnen – noch – den Zugang zu Mitbestimmung am Arbeitsplatz, Versicherungsschutz bei Krankheit und im Alter, Teilhabe am Lebensstandard und an Lebenschancen, wie sie in der Gesellschaft als angemessen gelten. Allerdings machen sich selbst hier bereits die Schockwellen vielfach negativ bemerkbar, vor allem als steigende Arbeitsbelastungen und wachsende Schwierigkeiten, Arbeit, Familienleben und Freizeit miteinander zu vereinbaren. Die Zumutungen von „Flexibilisierung“ nehmen zu, größere Freiräume der Arbeitsgestaltung bilden hierzu ambivalente Gegengewichte (vgl. verschiedene Beiträge in Kronauer/Linne 2005). Abstiegsängste machen sich an stagnierenden Einkommen und brüchiger werdenden Erwerbsverläufen fest (vgl. Böhnke 2006, 126; Vogel 2006). Sozialstaatliche Sicherungen sind nicht mehr selbstverständlich, wachsenden Beiträgen stehen sinkende Leistungen gegenüber. Ob die Kinder den Lebensstandard ihrer Eltern werden halten können, ist ungewisser als in den Generationen zuvor. Bildungserfolg wird dafür immer wichtiger, kann aber selbst in den Mittelklassen Statuserhalt nicht garantieren.

In der kleineren, aber sich ausdehnenden *„Zone der Gefährdung“* ist Beschäftigungssicherheit bereits nicht mehr gegeben. Mit wachsender beruflicher Ungewissheit geraten die sozialen Netze unter Spannung, drohen zu reißen oder haben eine geringere soziale Reichweite und Unterstützungskapazität. Empirische Studien belegen das zumindest für Männer (vgl. Diewald 2003). Die Sicherheiten, die soziale Rechte am Arbeitsplatz und vermittelt über den Arbeitsplatz in die Zukunft hinein gewähren, sind eingeschränkt, ebenso die Möglichkeiten zu einer Lebensführung, die den vorherrschenden Ambitionen entspricht. Das soziale Spektrum innerhalb dieser „Zone der Verwundbarkeit“ ist breit ausdifferenziert, umfasst am einen Ende junge AkademikerInnen in der Befristungs- und Praktikumsschleife, die sich jedoch noch immer auf ihre Qualifikationsressourcen und ihr herkunftsgestütztes Selbstbewusstsein verlassen, somit den Übergang in die „Zone der Integration“ realistisch ins Auge fassen können und am anderen Ende die in anhaltender Prekarität von Niedriglohnjobs, Befristungs- und Leiharbeitsverhältnissen stecken gebliebenen ArbeiterInnen, denen jede Zukunftsplanung entgleitet (vgl. Noller et al. 2004).

In der kleinsten, aber ebenfalls wachsenden *„Zone der Ausgrenzung“* oder Exklusion schließlich sind die Menschen von Erwerbsarbeit dauerhaft ausgeschlossen oder haben allenfalls

noch sporadisch Zugang zu ihr, unter stark beeinträchtigenden Arbeitsbedingungen. Ihnen stehen aber auch keine alternativen Positionen jenseits von Erwerbsarbeit offen, aus denen sie gesellschaftliche Anerkennung beziehen könnten. Sie haben ihren Ort in der Gesellschaft verloren – wenn sie denn je einen innehatten. Die sozialen Beziehungen verengen sich zusehends auf den Kontakt zu Menschen in ähnlich benachteiligter Lage, sie vermitteln deshalb nur wenige Ressourcen. Im äußersten Fall sind sie bis zur Vereinzelung geschrumpft. An die Stelle der Einbindung in wechselseitige Sozialbezüge, der aktiven Teilhabe am gesellschaftlichen Leben, tritt immer stärker die einseitige Abhängigkeit von fremder, mit sozialer Kontrolle und Sanktionen verbundener, institutioneller Hilfe. Weder Markt noch Staat ermöglichen einen Lebensstandard, der es erlaubt, sozial „mitzuhalten". Erfahrene Machtlosigkeit im Alltag führt zur Ablehnung von Politik und resigniertem Rückzug (vgl. Kronauer et al. 1993; Kronauer 2002).

Das Stimmungsbild aus einem sozial verunsicherten Deutschland, das ich anfangs gezeichnet habe, fügt sich, so scheint mir, nur allzu gut in das Muster der neuen sozialen Spaltungen ein. Es drückt soziale Verwerfungen aus, die aus den Umbrüchen in der Erwerbsarbeit und einer „Neujustierung" des Sozialstaats herrühren, die oft als ungerecht und weit mehr als Einschränkung und von Sparzwängen diktiert erfahren wird denn als Erweiterung von Teilhabemöglichkeiten. Das Kernproblem ist: Wie können soziale Wechselseitigkeiten auf neue und demokratisch-partizipatorische Weise gestärkt werden?

3. UMRISSE EINER POLITIK DES SOZIALEN

Dieses Kernproblem ins gesellschaftliche Bewusstsein zu heben, wäre die erste Aufgabe einer Politik des Sozialen. Denn es steht weit mehr auf dem Spiel als Haushaltskonsolidierungen und Rentenformeln. Die neuen Formen sozialer Ungleichheit stellen gesellschaftliche Zugehörigkeit und Teilhabe in Frage – und gefährden somit die Grundlagen von Demokratie.

Die Ungerechtigkeitserfahrungen, von denen die Rede war, sind darauf eine zwiespältige Antwort. Positiv gewendet, können sie zur wichtigen Quelle der Verteidigung des Sozialen und zur Triebkraft auf der Suche nach neuen institutionellen Formen seiner Ausgestaltung werden. Gepaart mit Ohnmachtsgefühlen und Politikverachtung allerdings, weil „die da oben ohnehin machen, was sie wollen", schlagen sie schnell um ins Ressentiment. Dann droht Überlebenskampf, „Eigenverantwortung" im schlechtesten Sinn, Aneignung von Ressourcen womöglich auf Kosten anderer, die ihrer mehr bedürften, kurz: soziale Verwahrlosung.

Von *Politik* des Sozialen spreche ich, weil ich die Verantwortung der Staaten bzw. von supranationalen politischen Einheiten wie der Europäischen Union unterstreichen möchte, wenn es um die Ermöglichung von sozialer Zugehörigkeit und Teilhabe geht. Denn der Markt *kann nicht* die Instanz darstellen, die diese gewährleistet.

Eine Politik des Sozialen wäre mehr als Sozialpolitik. Sie müsste sich der Aufgabe stellen, Arbeit auf der einen Seite und den sozialen BürgerInnenstatus auf der anderen als zwei wesentliche Quellen gesellschaftlicher Zugehörigkeit und Teilhabe auf neue Weise miteinander in Beziehung zu setzen.

Sozialpolitik in Diskussion, Band 6/2007: Seiten 23–35

Derzeit erleben wir, wie überall in der Europäischen Union soziale BürgerInnenrechte und Arbeitsmarkt mehr oder weniger „kurzgeschlossen“ werden. Vom *Schutz vor* Marktabhängigkeit hat sich der sozialpolitische Schwerpunkt immer stärker zur *Vermarktbarkeit,* „employability“, verschoben. Noch enger als zuvor werden soziale Anrechte an Erwerbsbeteiligung geknüpft, dabei aber zugleich Schutzrechte innerhalb der Erwerbsarbeit aufgehoben oder abgeschwächt, um die Nachfrage nach bezahlter Arbeit zu steigern. Der Sozialstaat übernimmt im neuen Verständnis die Rolle des „aktivierenden“ Anschiebers, der unter die Arme greift, um Marktgängigkeit zu ermöglichen. Der Markt selbst wird dabei aber immer mehr zum letzt-instanzlichen Richter über Schicksale. Das Ergebnis ist absehbar: eine Ausweitung der „Zone der Verwundbarkeit“, bis weit in die Mittelklassen hinein. Das amerikanische Beispiel weist, wie angedeutet, in diese Richtung.

Eine Politik des Sozialen müsste in die entgegen gesetzte Richtung steuern, den BürgerInnenstatus gegen eine zu enge Bindung an den jeweiligen Erwerbsstatus *verteidigen.* Sie würde damit der Tatsache Rechnung tragen, dass (Erwerbs-)Arbeit, soziale Rechte und soziale Nahbeziehungen auf *je eigene Weise* Zugehörigkeit und Teilhabe vermitteln. Sie lassen sich deshalb weder aufeinander reduzieren, noch durch einander ersetzen oder voneinander abhängig machen.

Denn Erwerbsarbeit bindet zwar Menschen in grundlegender und objektivierter Weise in Wechselseitigkeiten sozialer Beziehungen ein – aber sie kann, wie die Geschichte des Kapitalismus zeigt, nicht einmal für alle Beschäftigten einen gesellschaftlich angemessenen Lebensstandard und angemessene Lebenschancen sicherstellen, schon gar nicht für diejenigen, die nicht arbeiten können.

Soziale Rechte wiederum sichern Qualitäten der gesellschaftlichen Teilhabe innerhalb jener Wechselseitigen ab – Lebensstandard, Status, Lebensperspektiven und -chancen –, und unter bestimmten Voraussetzungen können sie auch Nicht-Erwerbstätigen ein angemessenes Auskommen ermöglichen. Aber sie können unter kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Bedingungen keine Erwerbsarbeit garantieren.

Erwerbsarbeit und soziale Rechte folgen zudem unterschiedlichen Zuteilungslogiken. Erwerbsarbeit wird über den Markt verteilt und kann ohne jedes eigene Zutun verloren gehen. Soziale Rechte dagegen sind an den BürgerInnenstatus gebunden. Sie können nur aberkannt werden, wenn auch der BürgerInnenstatus aberkannt wird.

Weder Erwerbsarbeit noch soziale Rechte können schließlich verwandtschaftliche und freundschaftliche Beziehungen stiften und gewährleisten – immerhin aber können sie in dieser Hinsicht Möglichkeiten eröffnen und stabilisieren.

Eine Politik des Sozialen würde deshalb zuallererst die *Unabhängigkeit* der Bürgerin und des Bürgers von den Wechselfällen des Marktes und des Erwerbsstatus stärken – vermutlich mit einem bedingungslosen Grundeinkommen, sicherlich mit der Bereitstellung wesentlicher kultureller Güter als öffentlicher Güter. Aber sie würde nicht auf die Idee verfallen, sich dadurch von den „Überflüssigen“ des Arbeitsmarkts loskaufen zu wollen. Denn sobald das Grundeinkommen für einen Teil der Bevölkerung nicht mehr zusammen mit einer realistischen Option auf Erwerbsarbeit existiert, wird es zur Falle und spaltet die Gesellschaft erneut in „Insider” und „Outsider”.

Sozialpolitik in Diskussion, Band 6/2007: Seiten 23–35

Eine Politik des Sozialen würde deshalb gleichzeitig die eigenständige, vergesellschaftende Bedeutung der Erwerbsarbeit anerkennen, aber in dem Bewusstsein, dass die Beschäftigten angesichts zunehmender Arbeitsplatzunsicherheit und wachsender Anforderungen an ihre zeitliche, räumliche und qualifikatorische Anpassungsbereitschaft neue Handlungsspielräume und soziale Sicherheiten brauchen. Die kann und wird ihnen keine Selbstverpflichtung eines Unternehmens geben, dafür bedarf es rechtlicher und materieller Grundlagen, die ein Gesetzgeber durchsetzt. Die europäische Diskussion um Übergangsarbeitsmärkte, den abgesicherten Wechsel zwischen Arbeitsstellen, Tätigkeitsformen und Lebensphasen, geht z.B. in diese Richtung, lässt aber noch zu viele Probleme offen.

Eine Politik des Sozialen würde schließlich nicht um jeden Preis die Vermarktlichung aller Tätigkeiten, darunter von haushaltsbezogenen und Pflegetätigkeiten betreiben, wohl aber eine gerechte Verteilung von Erwerbsarbeit und nicht-erwerbsförmig organisierter Arbeit auf Männer und Frauen. Dabei würde sie allen Widerständen zum Trotz das Ziel einer quantitativen und qualitativen Neuaufteilung bezahlter und unbezahlter Tätigkeiten im Blick behalten: Weniger arbeiten, aber besser – Arbeit für alle. Es wird uns vorgespiegelt, dieses Ziel sei in einem schlechten Sinne utopisch. Dabei ist es von den technischen und organisatorischen Möglichkeiten reicher Gesellschaften her gesehen zum Greifen nahe.

All dies setzt allerdings voraus, auf nationaler wie supranationaler Ebene die „Rückbettung“ (vgl. Polanyi 1944/1995) des „Investorkapitalismus“, seine Einordnung in und Unterordnung unter nicht-marktförmige Regeln zu betreiben. Ist es angesichts der zuvor beschriebenen Verteilungs- und Machtverhältnisse bereits illusorisch, in diese Richtung zu denken? Wie die Geschichte zeigt, gibt es im Hinblick auf eine demokratische Zukunft dazu keine Alternative.

LITERATUR

Andreß, Hans-Jürgen und Martin *Kronauer* (2006), Arm-Reich, in: Stephan *Lessenich* und Frank *Nullmeier* (Hg.), Deutschland – eine gespaltene Gesellschaft, Frankfurt am Main, New York, 28-52.

Becker, Irene und Richard *Hauser* (2004), Soziale Gerechtigkeit – eine Standortbestimmung. Zieldimensionen und empirische Befunde, Forschung Hans-Böckler-Stiftung, Berlin.

Bergmann, Joachim (2004), Die Reichen werden reicher – auch in Deutschland, in: Leviathan, 32. Jg., Heft 2, 185-202.

BöcklerImpuls (2005), Vorstandsvergütungen. Explodierende Einkommen, Heft 17, Düsseldorf, 3.

Böhnke, Petra (2006), Am Rande der Gesellschaft. Risiken sozialer Ausgrenzung, Opladen.

Castel, Robert (1996), Nicht Exklusion, sondern Desaffiliation. Ein Gespräch mit François Ewald, in: Das Argument 217, 775-780.

Castel, Robert (2000a), Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit, Konstanz.

Diewald, Martin (2003), Kapital oder Kompensation? Erwerbsbiografien von Männern und die sozialen Beziehungen zu Verwandten und Freunden, in: Berliner Journal für Soziologie, Heft 2.

Friedrich-Ebert-Stiftung (2006), Gesellschaft im Reformprozess. Die Friedrich-Ebert-Stiftung untersucht Reformbereitschaft der Deutschen.
FES_Gesellschaft_im_Reformprozess_komplett.pdf

Kronauer, Martin (2002), Exklusion. Die Gefährdung des Sozialen im hoch entwickelten Kapitalismus, Frankfurt am Main/New York.

Kronauer, Martin und Gudrun *Linne* (Hg., 2005), Flexicurity. Die Suche nach Sicherheit in der Flexibilität, Berlin.

Kronauer, Martin und Berthold *Vogel* und Frank *Gerlach* (1993), Im Schatten der Arbeitsgesellschaft. Arbeitslose und die Dynamik sozialer Ausgrenzung, Frankfurt am Main/New York.

Krugman, Paul (2002), For Richer, New York Times, 20. Oktober (ein Auszug auf deutsch erschien in DIE ZEIT Nr. 46 vom 7. November 2005).

Liebig, Stefan (2004), Entlohnungsgerechtigkeit in Deutschland? Hohes Ungerechtigkeitsempfinden bei Managergehältern, DIW Berlin, Wochenbericht 47.

Marshall, Thomas H. (1992), Bürgerrechte und soziale Klassen. Zur Soziologie des Wohlfahrtsstaats, Frankfurt am Main/New York.

Mishel, Lawrence and Jared *Bernstein* and Sylvia *Allegretto* (2005), The State of Working America 2004/2005, Ithaca/London.

Moore, Barrington (1987), Ungerechtigkeit, Frankfurt am Main.

Neckel, Sighard (1999), Blanker Neid, blinde Wut? Sozialstruktur und kollektive Gefühle, in: Leviathan, 27. Jg., Heft 2, 145-165.

Neckel, Sighard (2006), Gewinner – Verlierer, in: *Lessenich,* Stephan und Frank *Nullmeier* (Hg.), Deutschland – eine gespaltene Gesellschaft. Frankfurt am Main/New York, 353-371.

Noller, Peter und Berthold *Vogel* und Martin *Kronauer* (2004), Zwischen Integration und Ausgrenzung – Erfahrungen mit Leiharbeit und befristeter Beschäftigung. SOFI Berichte, Göttingen.

Polanyi, Karl (1944/1995), The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Frankfurt am Main.

Porter, Eduardo (2006), This Time, It's Not the Economy, New York Times, 24. Oktober.

Vogel, Berthold (2006), Sicher – Prekär, in: Stephan *Lessenich* und Frank *Nullmeier* (Hg.), Deutschland – eine gespaltene Gesellschaft, Frankfurt am Main/New York, 73-91.