

**Dringend erforderlich:
eine stärker vereinheitlichte
soziologische Ungleichheitsforschung**

Johannes Berger

Johannes Berger

**Dringend erforderlich: eine stärker vereinheitlichte soziologische
Ungleichheitsforschung**

SFB 882 Working Paper Series, No. 30
DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities
Research Project Z
Bielefeld, August 2014

SFB 882 Working Paper Series
General Editors: Martin Diewald, Thomas Faist and Stefan Liebig
ISSN 2193-9624

This publication has been funded by the German Research Foundation (DFG).

SFB 882 Working Papers are refereed scholarly papers. Submissions are reviewed by peers in a two-stage SFB 882 internal and external refereeing process before a final decision on publication is made.

The Working Paper Series is a forum for presenting works in progress. Readers should communicate comments on the manuscript directly to the author(s).

The papers can be downloaded from the SFB 882 website <http://www.sfb882.uni-bielefeld.de/>

SFB 882 "From Heterogeneities to Inequalities"
University of Bielefeld
Faculty of Sociology
PO Box 100131
D-33501 Bielefeld
Germany
Phone: +49-(0)521-106-4942 or +49-(0)521-106-4613
Email: office.sfb882@uni-bielefeld.de
Web: <http://www.sfb882.uni-bielefeld.de/>

DFG Research Center (SFB) “From Heterogeneities to Inequalities”

Whether fat or thin, male or female, young or old – people are different. Alongside their physical features, they also differ in terms of nationality and ethnicity; in their cultural preferences, lifestyles, attitudes, orientations, and philosophies; in their competencies, qualifications, and traits; and in their professions. But how do such heterogeneities lead to social inequalities? What are the social mechanisms that underlie this process? These are the questions pursued by the DFG Research Center (Sonderforschungsbereich (SFB)) “From Heterogeneities to Inequalities” at Bielefeld University, which was approved by the German Research Foundation (DFG) as “SFB 882” on May 25, 2011.

In the social sciences, research on inequality is dispersed across different research fields such as education, the labor market, equality, migration, health, or gender. One goal of the SFB is to integrate these fields, searching for common mechanisms in the emergence of inequality that can be compiled into a typology. More than fifty senior and junior researchers and the Bielefeld University Library are involved in the SFB. Along with sociologists, it brings together scholars from the Bielefeld University faculties of Business Administration and Economics, Educational Science, Health Science, and Law, as well as from the German Institute for Economic Research (DIW) in Berlin and the University of Erlangen-Nuremberg. In addition to carrying out research, the SFB is concerned to nurture new academic talent, and therefore provides doctoral training in its own integrated Research Training Group. A data infrastructure project has also been launched to archive, prepare, and disseminate the data gathered.

The Author

Johannes Berger is Professor of Sociology at University of Mannheim (emeritus since 2004). His research interests are sociological theory (theory of action and of social order), social theory (sociological diagnosis of our time, social mechanisms), social change in industrial societies, and economic sociology. Recent publications are „Kapitalismusanalyse und Kapitalismuskritik“, Wiesbaden, Springer Essentials: 2014, „Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Entwicklung. Vergangenheit und Zukunft der Sozialen Marktwirtschaft“ in: Stefan Hradil (Hrsg.) Deutsche Verhältnisse. Eine Sozialkunde, 246-283. Frankfurt, Campus: 2013, and „Der diskrete Charme des Marktes. Zur sozialen Problematik der Marktwirtschaft“, Wiesbaden, VS Verlag: 2009.

Contact: jberger@mail.uni-mannheim.de

Dringend erforderlich: eine stärker vereinheitlichte soziologische Ungleichheitsforschung

Johannes Berger

I.

Soziale Ungleichheit galt lange Zeit als ein zentrales, wenn nicht als das zentrale Thema der Soziologie. Dahrendorf (1961) hat die Frage, warum es Ungleichheit unter den Menschen gebe, in historischer Hinsicht als „die erste Frage der soziologischen Wissenschaft“ bezeichnet. Dementsprechend nimmt oder nahm der Begriff der „sozialen Ungleichheit“ den Rang eines Schlüsselbegriffs ein, der geeignet war, die Einheit des Fachs zu sichern. Wenn nicht alles täuscht, hat sowohl die genannte Frage als auch der bei ihrer Beantwortung benutzte Leitbegriff diese Vorrangstellung eingebüßt. Wenn ich recht sehe, haben dazu in erster Linie drei nicht mehr revidierbare Entwicklungen beigetragen: erstens der Anspruch der Soziologie, schlechthin für alles Soziale, also nicht nur die für einen bestimmten Bereich des Sozialen zuständige Wissenschaft zu sein (aber Ungleichheit ist kein dominanter Gesichtspunkt für alle sozialen Bereiche), zweitens der schon von Max Weber eingeleitete Wandel der Soziologie zu einer empirischen Verhaltenswissenschaft, der wegen der Konzentration auf Verhalten Strukturfragen (und soziale Ungleichheit ist eine Struktur) fernstehen, und schließlich drittens der gerade in den letzten Jahrzehnten zur Geltung gekommene Vorrang der „Kultur“ in Abgrenzung zur Sozialstruktur.

Ich wäre falsch verstanden, würde man mir unterstellen, dass ich diese Entwicklungen negativ bewerte. Es geht nicht um Bewertungen, sondern um die Feststellung großer Entwicklungslinien, mit deren Hilfe sich der gegenwärtige Stand des Fachs besser verstehen lässt. Auch behaupte ich nicht, dass Forschungen über soziale Ungleichheit völlig an den Rand des Fachs gedrängt worden wären. Ganz im Gegenteil, wegen der fachspezifisch hohen Sensibilisierung für Benachteiligungen aller Art gibt es einen nicht abreißen lassen Strom von Untersuchungen zu allen denkbaren Aspekten sozialer Ungleichheit. Z.B. finden sich zahlreiche Untersuchungen zu regionalen Unterschieden (in Deutschland etwa die zwischen Ost und West) oder zu Unterschieden zwischen Bevölkerungs-

gruppen (Migranten und Einheimische, Frauen und Männer); die verschiedensten Politikfelder werden in der Absicht durchforstet, Ungleichheiten in der Leistungszuteilung aufzuspüren. Das vielleicht prominenteste Beispiel für Forschungen dieser Art ist die Bildungspolitik als Feld sozialer Ungleichheit, aber ebenso gut könnte man die Gesundheitspolitik oder weitere Felder der Sozialpolitik heranziehen. Immer geht es um die Feststellung von Ungleichheiten aller Art. Aber gibt es, außer dem impliziten Plädoyer für mehr Gleichheit, irgendeinen gemeinsamen Nenner solcher Forschungen, eine Fragestellung oder eine Vorgehensweise, welche sie als spezifisch soziologisch ausweist und die erlaubte, sie von den Bemühungen anderer Disziplinen, vornehmlich der Wirtschaftswissenschaften, abzugrenzen?

Genau hierin liegt das Problem. In der Konkurrenz mit anderen akademischen Disziplinen um Mittel (und wichtiger noch, um Ansehen), darf sich das Fach nicht darauf verlassen, es reiche auch in Zukunft aus, durch die schlichte Subsumierung der verschiedenartigsten Fragestellungen unter dem Oberbegriff der sozialen Ungleichheit eine Einheit vorzutäuschen, die es der Sache nach nicht gibt. Vielmehr kommt es angesichts der Zersplitterung der soziologischen Beschäftigung mit dem Thema darauf an, Anstrengungen zu unternehmen, die zu einer größeren Vereinheitlichung der Erforschung sozialer Ungleichheit führen, auf der in Zukunft aufgebaut werden kann. Der Aufsatz versteht sich als ein Beitrag zu dieser Zielsetzung. Perspektivisch geht es um die Antwort auf die Frage, was als genuin soziologische Ungleichheitsforschung gelten kann. Ihre Beantwortung zerfällt in zwei Teile: erstens, eine möglichst scharfe Fassung des Ungleichheitsbegriffs (II) und zweitens, eine Präzisierung der genuin soziologischen Befassung mit dem Thema (III). Abschnitt IV beschließt den Aufsatz.

II.

Der Begriff sozialer Ungleichheit soll im Folgenden mithilfe von vier Unterscheidungen präzisiert werden: (a) der Unterscheidung konkurrierender Gleichheitskonzepte, (b) der Unterscheidung von Dimensionen sozialer Ungleichheit, (c) der Unterscheidung zwischen tatsächlicher und nur scheinbarer Ungleichheit und schließlich (d) der Unterscheidung von legitimer und illegitimer Ungleichheit.

Ad (a): Ungleichheit besteht immer in der Abweichung von einem Gleichheitsstandard. Das klingt trivial, aber das Verständnis von sozialer Ungleichheit hängt gleichwohl elementar von dem gewählten Gleichheitsstandard ab. Auf dem Feld der Forschungen zur Einkommensungleichheit konkurrieren drei Gleichheitskonzepte miteinander: Ergebnisgleichheit, meritokratische Gleichheit und Chancengleichheit. Wie die empirische Gerechtigkeitsforschung (z.B. Liebig u.a. 2004) gezeigt hat, erhält die Ergebnisgleichheit als sozialpolitisches Ziel bei Umfragen unter der Bevölkerung die geringste Zustimmung: Trotzdem gibt sie in vielen Untersuchungen von Ungleichheitsphänomenen nach wie vor den uneingestanden Standard ab. Das gilt z.B. für die Mobilitätsforschung, welche die Stärke des Zusammenhangs zwischen der sozialen Position des Elternhauses und der Generation der Kinder untersucht.¹ Beide Variablen werden als Ergebnisse (*outcomes*) gemessen. Ein anderes Bild des Ausmaßes der (vererbten) Ungleichheit ergäbe sich, wenn z.B. meritokratische Gleichheit den Standard abgäbe, von dem durch Ungleichheit abgewichen wird. Dann fiel nicht jede gemessene Ungleichheit unter das Verdikt, den Standard zu verletzen. Für die Ergebnisgleichheit kennzeichnend ist die strikt gleiche Zuteilung von Gütern (in einem weiten Verstande) auf Personen unabhängig von Leistung (*contribution*) und Einsatz (*effort*). Ich komme auf das Problem noch einmal unter Punkt (c) – scheinbare und tatsächliche Ungleichheit – zurück.

Gemeinhin werden Chancengleichheit und meritokratische Gleichheit als identische Konzepte angesehen. Ob sie dies tatsächlich sind, hängt davon ab, welche Eigenschaften unter die Verdienste einer Person gezählt werden, für die sie legitim eine Belohnung erwarten darf. Schon die Formulierung zeigt, dass die in Unterpunkt (d) aufgegriffenen Legitimitätsfragen in die Unterscheidung von Gleichheitsstandards hineinspielen. Ein radikalierter Begriff von Chancengleichheit (Roemer 1998) sieht jede Ungleichheit, die aus Umständen stammt, für die eine Person nichts kann, als illegitim und damit ihre Überwindung als eine politische Aufgabe an. In der namensgebenden Schrift von Michael Young (1958) hingegen bestimmten Intelligenz – ein Umstand, für den niemand etwas kann (jedenfalls soweit Intelligenz nicht antrainiert ist) – und Einsatz den gesellschaftlichen Rang eines Individuums. Untersuchungen zur sozialen Ungleichheit sollten von Anfang an keinen Zweifel daran aufkommen lassen, welcher Gleichheitsstandard für sie leitend ist. Das trüge zu einer größeren Vereinheitlichung solcher Untersuchungen bei.

¹ Ein schöner Überblick zur Mobilitätsforschung ist Müller (2001).

Ad (b): Die Unterscheidung von Dimensionen sozialer Ungleichheit gehört zum Repertoire soziologischer Ungleichheitsforschung seit Max Weber Stände von Klassen abgegrenzt hat. Stände unterscheiden sich voneinander durch das Ansehen, das ihnen entgegengebracht wird, Klassen durch „Chancen der Güterversorgung“. Die Schwierigkeiten beginnen aber mit der Klassifikation solcher Dimensionen und setzen sich in der Bestimmung ihres Verhältnisses fort. Reicht es aus, historisch und empirisch informiert Ungleichheitsdimensionen aufzuzählen (neben Einkommen und Ansehen z.B. Bildung, Macht, soziale Kontakte usw.), oder sollte man nicht nach einer Begründung für diese Vielfalt suchen, z.B. in der Zuordnung einer Dimension zu einem (funktional differenzierten) Gesellschaftsbereich? Hinter diesem Problem lauert aber noch ein viel größeres: Variieren die Verteilungen von Gütern in diesen Dimensionen unabhängig voneinander oder kovariieren sie? Und wenn Letzteres der Fall ist: Gibt es grundlegendere (und damit auch weniger grundlegende) Ungleichheiten? Konkret: sind die bildungsarmen Gruppen der Bevölkerung auch die einkommensarmen und wie stark korrelieren beide Größen? Falls sie korrelieren: Gibt es ein Bedingungsverhältnis? Für die am Leitfaden der funktionalen Differenzierung ausgerichtete soziologische Gesellschaftstheorie läuft der große historische Trend auf Abkoppelung hinaus: Kein Matthäus-Effekt („wer hat, dem wird gegeben“), weder in der zeitlichen noch in der Sachdimension. Aber empirisch muss das nicht stimmen. Insbesondere kann es auch auf dem Boden funktionaler Differenzierung zu Phasen der Häufung sozialer Ungleichheit kommen. Generell bilden die Kumulations- und die Kompensationshypothese Antipoden (Preisendörfer 2005); welche Tendenz sich durchsetzt, ist nicht vorab theoretisch zu entscheiden.

Seit die These der funktionalen Differenzierung das Marxsche Basis-Überbau-Theorem verdrängt hat, ist die Idee, eine Dimension der Ungleichheit sei grundlegender als eine andere, in Misskredit geraten. Wenn es aber nicht um Benachteiligungen und Privilegien in allen denkbaren Dimensionen geht, sondern schlicht und einfach um das materielle Wohlergehen von Individuen, dann lässt sich schwerlich bestreiten, dass dieses Wohlergehen primär von den „Chancen der Güterversorgung“ und in Marktwirtschaften damit vom Einkommen abhängt. Nicht nur für das aktuelle Wohlergehen, auch für die Realisierung von Lebensplänen ist die einkommensbedingte Verfügung über Ressourcen fundamental.

Ein sich mit Mechanismen der Umsetzung von Heterogenitäten in Ungleichheiten beschäftigender Sonderforschungsbereich muss diese Frage (Gleichrangigkeit oder Hierarchie der Funktionssysteme) nicht vorentscheiden. Es reicht aus, einerseits von einem Vorrang des Wirtschaftssystems für *wirtschaftliche* Sachverhalte wie das Einkommen auszugehen und andererseits kumulierende Effekte in Rechnung zu stellen, also mit der Möglichkeit zu rechnen, dass die Besserstellung in der einen Dimension Besserstellungen in einer anderen potentiell nach sich zieht. Zwar ist z.B. hohes Ansehen gewiss nicht gleichbedeutend mit hohem Einkommen. Aber in einer Gesellschaft, in der sowohl das Ansehen als auch das Einkommen beruflich bedingt sind, rücken diese Dimensionen sozialer Ungleichheit enger zusammen.

Auf den ersten Blick scheint dem die Tatsache zu widersprechen, dass in den fortgeschrittenen Gesellschaften des Westens die Einkommensungleichheit seit den achtziger Jahren des letzten Jahrhunderts deutlich zugenommen hat, der Zugang zu Bildungsgütern hingegen tendenziell eher gleicher geworden ist. Soweit differentielle Bildungsabschlüsse aber leistungsbedingt sind, trägt der Faktor Bildung zur wachsenden Ungleichheit bei. Steigende Bildungsbeteiligung führt nur dann zum Abbau von Ungleichheit, wenn das Angebot höherer Bildungsabschlüsse die Nachfrage übersteigt. Ab dem Moment, wo der Ausstoß des Bildungssystems die Nachfrage der Industrie nach hochqualifiziertem Personal nicht mehr mithält, wächst die Ungleichheit wieder. Das war jedenfalls die These eines aufsehenerregenden Buchs von Goldin und Katz (2008): „The sharp rise in inequality was largely due to an educational slowdown“ (a.a.O. S. 8).

Goldin und Katz sind Ökonomen, die in der Tradition ihrer Disziplin die Ursachen der Ungleichheit auf der Angebots- und Nachfrageseite des Arbeitsmarkts verorten. Ob tatsächlich ein Bildungsangebot, das hinter der Nachfrage zurückbleibt, hauptsächlich für die steigende Einkommensungleichheit verantwortlich zu machen ist, muss uns hier nicht weiter beschäftigen. Entscheidend ist, dass die Soziologie diesen Anstieg praktisch verschlafen hat. Es gibt kaum einen relevanten Beitrag des Fachs zur (in manchen Ländern rasant) steigenden Einkommensungleichheit der letzten drei Dekaden.

Weeden, Grusky u.a. (2007) fragen sich, warum die Soziologie eine der folgenreichsten Entwicklungen der letzten Jahrzehnte, den Anstieg der Einkommensungleichheit mehr oder weniger ignoriert hat. „The main explanation resides“, so ihre Antwort, „in the dis-

cipline's commitment to understanding and measuring inequality with either socioeconomic scales or social class categories, neither of which reference the earnings distribution in any direct or simple way....The unanticipated effect of this measurement decision was to lock sociologists out of one of the key social science literatures in the past quarter century and marginalize the discipline yet further (702f).² Eine Disziplin, so möchte man ergänzen, die darauf fixiert ist, überall eine potentielle Benachteiligung ausgewählter Gruppen (Frauen, Migranten) zu vermuten, trägt wenig zu einer vorurteilslosen und nüchternen Ermittlung der Determinanten individueller Einkommen der Population bei.

Für die soziologische Ungleichheitsforschung folgt daraus, ihr Verhältnis zu den Wirtschaftswissenschaften neu zu justieren. Es wäre z.B. verkehrt, aus der bloßen Tatsache, dass der Humankapitalansatz nicht zu hundert Prozent die Einkommensvariation erklärt, zu schließen, dass ein Ansatz, der auf der Verhandlungsmacht von Gruppen oder einer bürokratisch gesetzten Lohnstruktur aufbaut, die Variation der Einkommen besser erklären kann. Er erklärt einen anderen Teil der nicht aufgedeckten Varianz. Wenn der Humankapitalansatz Mittelwerte der Einkommen pro Bildungsstufe erklärt und die Streuung um die jeweiligen Mittelwerte ausblendet, dann obliegt es soziologisch argumentierenden Ansätzen, die Bestimmungsgründe für diese Streuung aufzudecken (hierzu Avent-Holt, Tomaskovic-Devey 2014). Je stärker die Kräfte des Wettbewerbs sind, um so geringer, so steht zu vermuten, wird diese Streuung ausfallen. Eine soziologische Erklärung der Einkommensstreuung in Marktwirtschaften hingegen muss unterstellen, dass das Wettbewerbsmodell nicht vollständig realisiert ist.

Ad (c): Studien zur Einkommensungleichheit gehen üblicherweise davon aus, Einkommensunterschiede sozusagen für „bare Münze“ zu nehmen und nicht danach zu fragen, ob und inwieweit sie eventuell gerechtfertigt (begründbar) sind und damit, weil ge-

² Zu einem ähnlichen Befund siehe diPrete (2007). Der Autor macht drei Gründe für die Vernachlässigung der Einkommensungleichheit geltend: „The first reason was that occupation or class studies in social stratification were centrally focused on questions of social mobility“. Wegen dieser Ausrichtung allein auf Änderungen zwischen zwei Generationen geraten aktuelle Änderungen aus dem Blick. „Second, trends in earnings or income inequality are not well explained by trends in the occupational distribution or by trends in the class structure“ (S.3); Der Grund hierfür ist darin zu suchen, dass quasi per definitionem die Ungleichheit innerhalb der Klassen oder Beschäftigungsgruppen ausgeblendet wird. Schließlich: „The final reason for the lack of attention to inequality trends by sociology was the amount of attention given by sociologists to the study of gender and race inequality. ...the rising level of earnings inequality has little to do with rising gender or race inequality“. Wenn überhaupt ein geschlechtsbezogener Trend sich konstatieren lässt, dann besteht er in einem Rückgang der Einkommen männlicher High School-Absolventen im Vergleich zu den Einkommen weiblicher Beschäftigter.

rechtfertigt, keine wirklichen Unterschiede darstellen. Reflexionen hierüber findet man eher in der philosophischen Literatur zur Gerechtigkeit (z.B. Hinsch 2002). In den Wirtschaftswissenschaften ist dieser Unterschied seit Adam Smith' Theorie der *compensating wage differentials* prominent. Nach dem Theorem des Ausgleichs der Nettovorteile sind höhere Löhne nur ein Ausgleich für größere Unbilden der Arbeitsbedingungen. Wenn man den Dingen ihren „natürlichen Lauf“ lässt, stellt sich dieser Ausgleich wie von selbst ein. Insofern existieren viele Lohnunterschiede nur zum Schein.³

Aber nicht nur Unbilden der Arbeitsbedingungen, auch unterschiedliche Qualifikationen und unterschiedlicher Einsatz verlangen nach einem Ausgleich, ganz zu schweigen von der „Länge des Arbeitstags“. Für solche Faktoren keinen Ausgleich zu zahlen, würde die Ungleichheit nicht mindern, sondern drastisch erhöhen. Nominell würde sie zwar gemindert, aber hinter der nominellen Angleichung versteckten sich eklatante Bezahlungsunterschiede. Anders als im „Weinberg des Herrn“ gilt für Marktwirtschaften, dass die Bezahlung nicht nur dann ungleich ist, wenn gleiche Leistungen ungleich entlohnt werden, sondern auch dann, wenn ungleiche Leistungen gleich entlohnt werden.

Auch wenn die Unterscheidung zwischen tatsächlichen und nur scheinbaren (nominellen) Ungleichheiten auf allgemeine Zustimmung stößt: die Kontroversen beginnen spätestens bei der Frage, welche Ungleichheiten tatsächlich sind und welche nur scheinbar. Im meritokratischen Modell sind alle Ungleichheiten, die auf unterschiedlichem Einsatz und unterschiedlicher Intelligenz beruhen, nur scheinbarer Natur.⁴ Die Leistungsgesellschaft verrechnet die differentielle Entlohnung von Leistungsunterschieden nicht als soziale Ungleichheit. Als tatsächliche Unterschiede bleiben dann nur noch solche Einkommensunterschiede bestehen, die nicht auf Leistungsunterschieden, sondern auf ungleicher Bezahlung für die gleiche Leistung beruhen. Die Gründe hierfür sind teils gesamtgesellschaftlicher Natur (z.B. Nepotismus, Macht der Verbände, Diskriminierung von Personengruppen) teils betrieblicher Natur, die vor allem in Lohnfindungsprozessen

³ Smith Gesetz ist, kaum formuliert, schon früh auf heftige Kritik gestoßen. Mill (1976/1848, Buch II, Kapitel XIV) hat die Kritik an Smith auf den Punkt gebracht: “The inequalities of wages”, so Mill, “are generally in an opposite direction to the equitable principle of compensation erroneously represented by Adam Smith as the general law of remuneration of labour. The hardship and the earnings, instead of being directly proportional, as in any just arrangement of society they would be, are generally in an inverse ratio to one another”. Immerhin räumt Mill ein, dass in einer gerechten Gesellschaft widrige Arbeitsbedingungen sehr wohl durch höhere Löhne kompensiert würden. Genau diese Gerechtigkeit nimmt aber Smith für das Wettbewerbsprinzip und damit für ein marktwirtschaftliches Wirtschaftssystem in Anspruch.

⁴ Unterschiedliche Qualifikationen sind eine Komponente des Faktors ‚Einsatz‘.

sen auf der Organisationsebene ihre Wurzel haben. Aber auch hier gilt, dass z.B. die unterschiedliche Bezahlung einer formell gleichen Leistung (gemessen in Ausbildungsjahren) nicht ohne nähere Prüfung als tatsächliche Ungleichheit eingestuft werden darf. Es könnte z.B. sein, dass die Produktivität von Firmen auch der gleichen Branche höchst unterschiedlich ist.⁵ Nur im reinen Wettbewerbsmodell scheiden solche Grenzbetriebe aus dem Markt aus. Eine soziologische Ungleichheitsforschung, die ernst genommen werden will, sollte damit beginnen, Ungleichheiten, die nur nomineller Natur sind, auch als solche zu benennen und sich auf tatsächliche Ungleichheiten konzentrieren.

Ad (d): Ein zentraler Einwand gegen das meritokratische Modell lautet, dass es ihm wegen der mangelnden Berücksichtigung von Bedürfnisgesichtspunkten (*need*) einerseits, der Ausblendung der Bedingungen des Qualifikationserwerbs andererseits an Legitimität mangle. Die Entlohnung strikt nach Leistung sei nur dann gerechtfertigt, wenn „Alle“ die gleiche Chance zum Qualifikationserwerb hätten. Diese Chancengleichheit werde aber z.B. schon durch die genetisch bedingte unterschiedliche Verteilung von Intelligenz behindert. Bei der Frage, welche Ungleichheit legitim ist und welche nicht, geht es nicht einfach darum, zu konstatieren, dass, realistisch gesehen, Chancengleichheit immer eine Illusion bleiben wird, sondern zunächst einmal um die Entwicklung einer Vorstellung von Chancengleichheit, die einerseits frei ist von versteckten, „wirkliche“ Chancengleichheit verhindernden Barrieren, aber andererseits Ergebnisungleichheiten akzeptiert, soweit sie auf individueller Leistung beruhen.

Ein solches Konzept hat John Roemer (1998) entwickelt. Vorteile, die ein Individuum genießt, haben ihre Quelle entweder in Umständen, für die niemand etwas kann, oder in eigenen Anstrengungen, für die ein jeder selbst verantwortlich ist. Vorteile, die aus bloßen Umständen stammen, sind illegitim, aber Vorteile, die von Personen erbrachten Leistungen (allgemeiner: Entscheidungen) zuzurechnen sind, sind legitim (und dürfen daher auch nicht wegbesteuert werden). Sieht man einmal von dem Problem ab, wo die Grenzlinie zwischen Umständen und zu verantwortenden Wahlhandlungen gezogen werden soll, ist Roemers Ansatz nicht prinzipiell verschieden vom meritokratischen Modell. Der entscheidende Schritt über dieses Modell hinaus besteht darin, dass auch

⁵ Alvarado u.a. (2013) stellen die Überlegung an, dass auch die extrem hohen Gehälter amerikanischer Manager eine grenzproduktivitätstheoretische Erklärung finden könnten, wenn z.B. das Grenzprodukt des neu eingestellten Managers die Rettung der Firma ist.

die individuell zurechenbaren Leistungen (Roemer sammelt sie unter dem Begriff *effort*) noch durch Umstände bedingt sind. Eine Politik der Chancengleichheit muss bestrebt sein, gerade diese Einflussnahme von Umständen auf Leistungen auszuschalten. Sie würden ausgeschaltet, wenn z.B. die Vergabe eines Vorteils nicht nach der absoluten Leistung erfolgte, sondern nach dem Leistungsrang, den ein Individuum in seiner Gruppe einnimmt. Um diese Idee an einem Beispiel zu illustrieren: Die hundert Studienplätze in Mathematik an einer Eliteuniversität erhalten nicht die hundert Besten eines Leistungstests, sondern die jeweils 25 Besten der vier Gruppen: (1) weiss, Mann, (2) weiss, Frau, (3) schwarz, Mann, (4) schwarz, Frau.⁶

Formal:

$$y = f[C, e(C,v),u]$$

Hierbei ist y das Einkommen (allgemeiner: eine Vorteilsvariable), C steht für einen Vektor von *circumstances*, e für *effort*, v und u sind Fehlerterme. Chancengleichheit ist dann hergestellt, wenn gilt:

$$F(y|C) = F(y)^7$$

Bezogen auf das oben angeführte Beispiel bedeutet die zweite Gleichung: Wenn die Auswahl von Personen für einen begehrten Vorteil so erfolgt, dass nicht mehr die Umstände, sondern nur noch der Leistungsgrad in einer Gruppe entscheidend sind, ist der Einfluss der Umstände auf die Leistung tatsächlich ausgeschaltet.

Die internationale empirische Forschung zur Realisierung von Chancengleichheit der letzten zwei Jahrzehnte fußt ganz und gar auf Roemers Arbeiten. Aufbauend auf der Konzeption von Roemer, berechnen z.B. Checchi u.a. (2010) den Anteil der Chancenungleichheit an der gesamten Ungleichheit in Deutschland je nach verwendetem Messkonzept (neben anderen Gründen) auf zwischen 18 bis 31 Prozent liegend: Das heißt, die große Mehrheit der Einkommensungleichheit ist Faktoren geschuldet, welche in die individuelle Verantwortung fallen.

Mir ist nicht bekannt, dass die deutschsprachige soziologische Ungleichheitsforschung diese Debatten und ihre Ergebnisse jemals zur Kenntnis genommen hätte. Fixiert auf

⁶ Das Beispiel setzt voraus, dass Geschlecht und Hautfarbe leistungsbedingende Umstände sind. Wie leicht einsichtig ist, macht sich eine Politik der Chancengleichheit, die auf dieser Idee aufbaut, angreifbar, sofern die Leistungszuteilung vollständig von der Gruppenbildung abhängig ist und es Streit über die „richtige“ Partitionierung gibt (Klassen, Geschlechter?).

⁷ Ferreira/Gignoux (2008).

herkunftsbedingte Benachteiligungen von Gruppen, hat sie zwar immer wieder mit Erfolg gezeigt, dass z.B. Bildungsungleichheiten nach wie vor durch das Elternhaus vererbt werden. Sie hat sich aber m.W. nicht die Frage gestellt, wie es kommt, dass erfolgreiche Eltern erfolgreiche Kinder haben (Jencks/Tach 2006). Hätte sie sich diese Frage gestellt, dann hätte sie sich mit Übertragungsmechanismen wie der Vererbung genetischer Anlagen einerseits, familialer Sozialisation andererseits ausführlicher beschäftigen müssen.

Typisch für die Anlage von Untersuchungen zur Vererbung von Ungleichheit ist die Gleichsetzung von Ergebnis- mit Chancengleichheit. Abgesehen davon, dass nur ein Teil der gemessenen intergenerationalen Mobilität auf die erwähnten Mechanismen entfällt, steht zur Debatte, was an diesen Übertragungsmechanismen „falsch“ ist. „Das Ideal vollständiger sozialer Gleichheit“ – darauf macht u. a. Hirsch (2002, S. 7) aufmerksam – „wäre nur dann zu realisieren, wenn Kinder nicht bei ihren Eltern aufwachsen, sondern von staatlichen Institutionen erzogen würden“. Ich fürchte, dass nicht einmal dann Gleichheit erreicht würde, weil auch dann, wenn Kinder in staatliche Anstalten gesteckt werden, immer noch Talente ungleich vererbt würden. Falls das Ziel einer Politik der Chancengleichheit darin bestehen sollte, jeden denkbaren Einfluss des Elternhauses auf die nächste Generation auszuschalten (dann nähme der intergenerationale Elastizitätskoeffizient β den Wert $=0$ an), geriete sie in Konflikt mit dem grundgesetzlich geschützten Recht von Eltern, ihre Kinder im Sinne ihrer eigenen Wertvorstellungen zu erziehen.

III.

Fortschritte in der soziologischen Ungleichheitsforschung hängen nicht nur von einem besseren Verständnis der Gleichheitsidee ab, sondern auch von einem besseren Verständnis davon, worin der spezifisch soziologische Beitrag zur Ungleichheitsforschung bestehen könnte. Bezogen auf Einkommensungleichheit hat Granovetter (1981) hierzu schon vor Jahren einen Vorschlag gemacht, dem ich in seiner Intention, das Verhältnis soziologischer zur ökonomischen Ungleichheitsforschung zu entkrampfen und den spezifischen Beitrag der Soziologie in strukturalistischen Erklärungen zu suchen, folge. So erhellend die Entgegensetzung individualistischer, an Personeneigenschaften festgemachter Erklärungsansätze sozialer Ungleichheit einerseits und struktureller, also über-

individualistischer Erklärungsansätze auch sein mag: Es geht um mehr als um die Konstatierung der Unterschiede zweier Forschungslinien. Ein wirklicher Fortschritt in der soziologischen Ungleichheitsforschung wird nur dann erreicht, wenn es gelingt, ein Schema der Ungleichheit generierenden Mechanismen zu entwickeln, das geeignet ist, die Kräfte einsichtig zu machen, die für die empirisch beobachtbaren Ungleichheiten der verschiedensten Art verantwortlich sind.

Aber zunächst zu Granovetter: Der Autor geht davon aus, dass in einer modernen Wirtschaft die Lohn- und Gehaltseinkommen durch drei Faktoren determiniert sind: „personal characteristics, characteristics of the job...and processes that match these two“ (1981, S. 14). Erklärungen der Höhe individueller Einkommen inklusive der Einkommensdifferenzen über persönliche Charakteristika sind die Domäne der Wirtschaftswissenschaften, wohingegen Erklärungen über „Stellen“ (ihr Platz im Positionsgefüge eines Unternehmens) typisch für einen soziologischen Ansatz sind. Am geringsten erforscht sind Matching-Prozesse, aber auch sie spielen schon wegen der Bedeutung der Frage, wer welche Stelle erhält, eine zentrale Rolle für die Feststellung von Einkommensdifferenzen zwischen Gruppen.

In der Tat ist die Idee, dass es Stellen gibt, deren Charakteristik unabhängig von den potenziellen Inhabern solcher Stellen ist, eine für die soziologische Vorgehensweise fundamentale Annahme. Ausformuliert wurde diese Idee zum ersten Mal in der Weberischen Bürokratietheorie. Unabhängigkeit der Stellen von den Stelleninhabern – und hierauf kommt es in unserem Zusammenhang an – impliziert, dass die mit der Stelle verbundene Entlohnung nicht davon abhängt, wer gerade diese Stelle innehat. Am deutlichsten sichtbar ist diese Unabhängigkeit heute noch in der Entlohnung von Beamten. Wer also Einkommenshöhe und Einkommensdifferenzen erklären will, muss das Positionsgefüge von Stellen in Unternehmen und in der Wirtschaft sich vornehmen. Eine solche Erklärung ist strukturalistisch, weil sie die Stellenstruktur in den Mittelpunkt rückt und diese Struktur als unabhängig von den Bestrebungen von Personen, Stellen zu erhalten, ansieht.

Ganz anders die Wirtschaftswissenschaften: Ihr zentraler Ansatz zur Erklärung des Einkommens inklusive der Einkommensunterschiede ist die Humankapitaltheorie. Sie wird oft so (miss-)verstanden, als argumentiere sie ausschließlich mit den produktiven

Eigenschaften von Bewerbern und als reiche es aus, nur die Angebotsseite des Arbeitsmarkts zu betrachten. Übersehen wird dabei, dass es sich bei der Humankapitaltheorie im Wesentlichen um eine Gleichgewichtstheorie handelt. Vorausgesetzt wird vollständige Konkurrenz, und ihre Schlussfolgerungen (vor allem Bezahlung nach dem Grenzprodukt) gelten nur unter dieser Voraussetzung.

Vier Annahmen kennzeichnen Analysen, die vollständige Konkurrenz unterstellen: erstens Vorteilsstreben, zweitens *free entry and exit*, also keine objektiven Mobilitätsbarrieren, drittens hochgradige subjektive Wanderungsbereitschaft und damit Bindungslosigkeit sowie viertens, vollständige Information der Akteure über ihre Marktchancen. Unter diesen Bedingungen gibt es Ungleichheit nur noch dann, wenn die Marktteilnehmer über unterschiedliche Faktormengen unterschiedlicher Qualität verfügen. Aber es gilt Gleichheit der Ertragsraten aller Faktoren.

Strukturen können sich im Rahmen von Modellen der vollständigen Konkurrenz (und die Humankapitaltheorie gehört zu dieser Modellfamilie) nur herausbilden, wenn der Wettbewerb eingeschränkt ist. Ein wirklich vollständiger Wettbewerb würde alle Strukturen einebnen und nur noch Individuen übriglassen, die sich allenfalls durch die unterschiedliche Ausstattung mit Eigentumstiteln unterscheiden. Eine wichtige Kategorie dieser Titel ist neben dem Geld- und Sachkapital das Humankapital.

Dass es unter den genannten Bedingungen zur Einebnung von Strukturen kommt, kann man sich mit der folgenden Überlegung klar machen: Angenommen, eine Unternehmung zahlte einen höheren Lohn als das Wertgrenzprodukt des Stelleninhabers, dann würde die Zahl der „Stellenreflektanten“ ansteigen und – rationales Handeln auch der Unternehmensleitung vorausgesetzt – zur Lohnabsenkung führen. Eine analoge Überlegung gilt für Unterbezahlung. Gleiche Qualifikation führte zu gleicher Bezahlung; die einzige Quelle für ungleiche Bezahlung bliebe die ungleiche Qualifikation. Aber über die Lebenszeit hinweg würden alle Marktteilnehmer gleich bezahlt. Falls die Nachfrage nach einem Produkt ansteigt (und die Unternehmung deswegen höhere Löhne bezahlen kann), würden andere Firmen in den entsprechenden Geschäftszweig einströmen, weniger produktive Firmen würden aus dem Markt ausscheiden usw. Übrig bliebe ein nahezu strukturloses Marktgleichgewicht.

Der ideale Nährboden für Strukturbildung hingegen ist ein eingeschränkter Wettbewerb. Eingeschränkter Wettbewerb läuft auf eingeschränkte Mobilität hinaus. Aus den verschiedensten Gründen, die sowohl bei den Stellensuchenden als auch bei den Stellenanbietern liegen können, ist die Mobilität reduziert. Auf der Seite der Stellensuchenden führen vor allem mangelnde Wanderungsbereitschaft (obwohl in Stuttgart Arbeiter gesucht werden, bleiben Ostfriesen lieber an der Küste wohnen) und Informationsmängel (wenn man nicht weiß, dass es eine Stelle gibt, bewirbt man sich auch nicht) zu Abweichungen vom Wettbewerbsgleichgewicht. Auf der Seite der Stellenanbieter und Stelleninhaber sind es die vielfältigen, in Einkommensunterschieden mündenden Praktiken der monopolistischen Schließung. Ihr Ziel ist immer, den Wettbewerb einzuschränken und dadurch Vorteile für die Gruppe zu erzielen, der die Schließung gelungen ist.

Strategien monopolistischer Schließung sind ganz und gar nicht auf die Unternehmen beschränkt. Sie werden in großem Ausmaß von den freien Berufen praktiziert, aber auch die Gewerkschaften sind Musterbeispiele für die Verfolgung von Schließungsstrategien. Dazu zählen z.B. sog. *closed shops*, also Betriebe, deren Stellen nur für Gewerkschaftsmitglieder zugänglich sind. Mit der Etablierung solcher *closed shops* wollen die Gewerkschaften verhindern, dass auch Nicht-Gewerkschaftsmitglieder in den Genuss gewerkschaftlich durchgesetzter Lohnerhöhungen kommen, ohne hierfür einen Beitrag an die Gewerkschaften entrichten zu müssen.⁸ Auch das Institut der Tarifautonomie bedeutet eine Einschränkung des Wettbewerbs. Es ersetzt individuelle Lohnvereinbarungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern durch zwischen den Gewerkschaften und den Arbeitgeberverbänden geschlossene Tarifverträge, an die sich alle Verbandsmitglieder zu halten haben.⁹

In einer idealtypisch reinen Marktwirtschaft können Einkommensunterschiede nur aus zwei Gründen entstehen: dem unterschiedlichen Faktorbesitz einerseits und einer unterschiedlichen Bezahlung von Faktoren andererseits. Der unterschiedliche Faktorbe-

⁸ Allerdings sind Sperrklauseln dieser Art in der Bundesrepublik unzulässig. Aber sie blicken auf eine lange Tradition in der britischen Sozialgeschichte zurück.

⁹ Das Institut der Tarifautonomie ist ein gutes Beispiel dafür, dass es falsch wäre, im vollständigen Wettbewerb vorschnell die bessere Welt zu erblicken. Soweit Tarifverträge die Einkommen über das Wertgrenzprodukt der Stelleninhaber hinaus heben, sind Arbeiter Rentenbezieher (im ökonomischen Sinn, siehe Sorensen 2000). Es gibt ferner gute Gründe für die Arbeitgeber, die Lohnfindung an die Verhandlung der Verbände des Arbeitsmarkts zu delegieren.

sitz kann nicht der Marktwirtschaft angelastet werden, da Konkurrenz nur die Faktorausstattung reproduziert; Märkte operieren völlig unabhängig davon, wie die Faktoren auf Personen verteilt sind. Eine zentrale Quelle des unterschiedlichen Faktorbesitzes ist die Vererbung von Vermögen, (Vermögen hierbei in einem weiten, auch Talente und Erziehung einschließenden Sinn verstanden). Soweit Vermögensunterschiede aus Vererbung stammen, haben sie ihre Quelle nicht im Marktsystem, sondern im Familiensystem. Unterschiedliches Sparverhalten (und unterschiedliche Sparmöglichkeiten) in einer Runde führen aber zu einer geänderten Vermögensverteilung in der nächsten Runde.

Zu einer unterschiedlichen Entlohnung von Faktoren (und damit zu einer Verletzung des *law of one price*) kann es nur durch Marktunvollkommenheiten und das heißt: letztendlich durch Mobilitätsschranken kommen. Diese haben ihre Ursache entweder auf der Nachfrage- oder der Angebotsseite von Arbeits- und Produktmärkten. Gründe für die eingeschränkte Mobilität auf der Angebotsseite des Arbeitsmarkts sind, wie oben schon angesprochen, Informationsmängel (über freie Stellen), mangelnde Wanderungsbereitschaft und mangelnde Wanderungsfähigkeit. Diese liegen vor allem dann vor, wenn Erwerbspersonen sich durch die Art der Ausbildung festgelegt haben (Kunsterzieherinnen z.B. stehen zumindest kurzfristig nicht mehr für den Markt für Informatiker zur Verfügung).

Zu einer Einschränkung der Mobilität kommt es aber vor allem dann, wenn wanderungsbereiten und wanderungsfähigen Personen die sprichwörtlichen Steine in den Weg gelegt werden, die sie daran hindern, in ein Beschäftigungsfeld einzutreten. Gruppen, die bereits ein Feld besetzt haben, sind bestrebt, Zuzugsschranken gegen weitere Einwanderung zu errichten. Die Errichtung von Barrieren gegen Wanderungen hat immer den Zweck, den hinter den Mauern Sitzenden zusätzliche Einkommen im Sinne von Rentenzahlungen über dem Gleichgewichtspreis bei vollständiger Konkurrenz zu sichern (Sørensen 2000). In die gleiche Richtung wirken Informationsmängel auf Seiten der Nachfrager nach Arbeitskräften. Wer über die Stellenaspiranten nicht ausreichend informiert ist (Problem der *adversen Selektion*) oder ihre Arbeitsvollzüge nur unvollständig beobachten kann (*shirking as Problem*), ist bereit, Löhne über dem Gleichgewichtspreis zu zahlen. Dadurch kommt es zum Ausschluss all derer von Beschäfti-

gungsmöglichkeiten, die bereit gewesen wären, Stellen zum Gleichgewichtslohn anzunehmen.¹⁰

Auch Diskriminierung kann als Form der Mobilitätsbeschränkung angesehen werden. Ihr Angriffspunkt ist sowohl die Angebots- als auch die Nachfrageseite von Produkt- und Arbeitsmärkten. Ein Beispiel für die Diskriminierung auf der Nachfrageseite von Produktmärkten wäre der Kauf von Gütern und Diensten nur aus der Hand von Personen, die den eigenen Vorurteilen entsprechen und damit eine Verletzung der fundamentalen Norm von Märkten, dass die Eigenschaften von Verkäufern für Kaufentscheidungen nicht zählen (Ausschluss persönlicher Präferenzen). Der Angriffspunkt für Diskriminierung auf der Nachfrageseite von Arbeitsmärkten sind nicht Stellencharakteristiken, sondern der Prozess der Zuordnung von Personen zu Stellen.

In der Ungleichheitsforschung ist mittlerweile weithin anerkannt, dass es nicht mehr ausreicht, bei der Konstatierung von Ungleichheiten stehen zu bleiben, sondern dass es darauf ankommt, die Mechanismen namhaft zu machen, die dazu führen, dass aus individuellen Unterschieden soziale Ungleichheiten werden. Diwald und Faist (2011) unterscheiden nach einer Sichtung der einschlägigen Literatur (Tilly 1998, Therborn 2006) vier solcher Mechanismen: (a) Exklusion/Inklusion, (b) Chancenhortung, (c) Hierarchisierung und (d) Ausbeutung. Die Autoren räumen aber selbst ein, dass es sich bei den beiden erst genannten Mechanismen nur um Varianten der sozialen Schließung handelt. Insofern wäre das angestrebte Schema der Ungleichheit generierenden Mechanismen auf drei Mechanismen reduziert. Handelt es sich aber bei Hierarchisierung und Ausbeutung wirklich um generierende Mechanismen, die mit der Monopolisierung von Chancen auf eine Stufe gestellt werden können?

¹⁰ Zu einer rententheoretischen Erklärung der Einkommensungleichheit und ihres dramatischen Anstiegs in den USA in den letzten vier Dekaden siehe jetzt auch Grusky/Weeden 2014, S. 473: „Market failure is a major and growing source of income inequality in the United States and in liberal market economies (LMEs) more generally. This market failure takes the form of occupational, educational, managerial, and capital rents that are generated by institutional barriers that restrict the free flow of capital or labor. We suggest that these four forms of rent can partly account for (a) the extreme income inequality at the very top of the LME income distribution as well as (b) the extreme income inequality that is also observed *beneath* the highest percentiles of the income distribution. The sharp increase in these forms of rent, when coupled with rent destruction at the bottom of the labor market, may well explain much of the takeoff in LME inequality in the past four decades.“

Hierarchisierung bezieht sich auf die Rangordnung von Positionen in formalen Organisationen nach Verantwortlichkeiten und mit der Position verbundenen Entlohnungen. Nach dem unter Abschnitt (II) Ausgeführten wäre es aber falsch, die Vorteile, die an eine Position geknüpft sind, ohne genauere Nachprüfung als eine Manifestation sozialer Ungleichheit anzusehen. Ob dem so ist, hängt ganz und gar vom Ungleichheitskonzept ab. Soweit z.B. die ungleiche Bezahlung von Positionen (ein Aspekt sozialer Ungleichheit) aus unterschiedlichen Beiträgen zum Erfolg der Organisation herrührt, wäre es falsch, sie als genuine Ungleichheit anzusehen, deren Beseitigung dann zu einer Aufgabe der Politik erklärt wird.

Noch problematischer ist es, Ausbeutung als einen Ungleichheit generierenden Mechanismus anzusehen, wie das Tilly und Therborn machen. Dass Ausbeutung in diese Funktion einrückt, hat vermutlich mehr mit der Herrschaft einer gedanklichen Tradition zu tun als mit einem wirklichen Durchdenken des Konzepts. Marx jedenfalls hat den Begriff nicht als Determinante sozialer Ungleichheit eingeführt, sondern um zu erklären, wie es möglich ist, dass in einer Privatwirtschaft dauerhaft Profite anfallen. Die Höhe des Unternehmereinkommens wird durch die allgemeine Profitrate geregelt und nicht durch den in einer spezifischen Unternehmung vorherrschenden Grad der Ausbeutung. Zwar ist es unwahrscheinlich, aber es kann durchaus vorkommen, dass Ausbeuter und Ausgebeutete das gleiche Einkommen erzielen.

Aber auch ein allgemeinerer, von marxistischen Konnotationen freier Begriff der Ausbeutung stößt bei seiner Etablierung als Ungleichheit generierender Mechanismus auf Schwierigkeiten. Von Ausbeutung wird in den Sozialwissenschaften häufig dann gesprochen, wenn Kooperationsgewinne unfair oder disproportional verteilt werden. Das setzt voraus, dass man ein Maß für die proportionale oder faire Verteilung solcher Gewinne kennt. Die einzige (mir bekannte) Theorie der fairen oder proportionalen Verteilung solcher Gewinne ist die Grenzproduktivitätstheorie. Wer die Diskussion um ihre empirische Triftigkeit (z.B. Thurow 1975) nur ein wenig verfolgt hat, wird zögern, die Feststellung eines generierenden Mechanismus an die Vorgaben der Grenzproduktivitätstheorie zu binden. Eine „faire“ Verteilung von Kooperationsgewinnen ist keineswegs identisch mit ihrer Gleichverteilung. Um den Beitrag der Ausbeutung zur Erzeugung von Einkommensungleichheit zu bestimmen, müsste man die faire Verteilung kennen und dann den Beitrag der Ausbeutung als Abweichung von dieser Verteilung messen.

Diese Überlegungen laufen darauf hinaus, dass Beschränkungen der Mobilität der generelle Mechanismus sind, der in einem marktwirtschaftlichen Kontext genuine Ungleichheit produziert. Die wichtigsten Gründe für Einschränkungen der Mobilität sind Prozesse der sozialen Schließung, Diskriminierung und Informationsmängel. Soziale Schließung ist der Begriff, den Max Weber für diesen Mechanismus gebraucht. Andere, in der Literatur häufig benutzte Begriffe sind Monopolisierung (Marx), Exklusion und opportunity hoarding (Tilly). Deren Zweck ist immer, sich unliebsame Konkurrenz vom Hals zu schaffen. Diesbezügliche Anstrengungen erübrigen sich nur dann, wenn die potentiell zur Wanderung fähigen Konkurrenten von sich aus darauf verzichten, in ein offenes Feld einzudringen, weil sie vorziehen, an ihrem jetzigen Standort zu bleiben. Die Gründe hierfür sind zum einen bestehende soziale Bindungen und Verpflichtungen, zum anderen Informationsmängel.

In einem von Immobilitäten geprägten Kontext kommen „wirkliche“ Ungleichheiten immer durch Abweichungen vom Konkurrenzgleichgewicht zustande. Es wäre aber falsch, zu unterstellen, dass sie als solche Abweichungen schon ungerechtfertigt sind. Die schrankenlose Konkurrenz ist kein gesellschaftspolitisches Ideal. Ein Standardbeispiel hierfür sind die von Professionen errichteten Zutrittsschranken. Z.B. kann der Arztberuf nur von Personen ausgeübt werden, die über ein entsprechendes Zertifikat verfügen, dessen Vergabe streng reguliert ist. Eine Politik der Deregulierung würde vielleicht dazu führen, dass die in diesem Feld erzielten Einkommen absinken, aber sie würde möglicherweise zugleich zu Einbußen an der Qualität der erbrachten Leistungen führen.

Eine Erklärung der Einkommensungleichheit, die auf Marktunvollkommenheiten basiert, ist immer eine strukturelle Erklärung im Unterschied zu einer individuellen, und dies aus zwei Gründen: (a) Konkurrenz kennt keine oder allenfalls minimale Strukturen. Der Konkurrenzmarkt ist der Prototyp einer offenen sozialen Beziehung. Strukturen entstehen nur durch Mobilitätsschranken. (b) In einem restlos offenen sozialen System ohne jede Grenzziehung sind aller Unterschiede rein individueller Art, entstehen also nicht durch Gruppenzugehörigkeit (Klassenbildung). Wenn wirklich vollständiger Wettbewerb herrschte, jeder somit seine Betätigung frei wählen könnte, und alle Individuen die gleichen Fähigkeiten besäßen, gäbe es keine „wirkliche“ (siehe Abschnitt II c) Ungleichheit. Einkommensunterschiede würden entweder die Kompensation für Ausbil-

dungskosten einerseits, mit dem Job verbundene Belastungen andererseits darstellen oder unterschiedlicher Anstrengung geschuldet sein. Soweit Einkommensunterschiede sich als Kompensation für Nachteile verstehen lassen, implizieren sie keine „wirkliche“ Ungleichheit. Umgekehrt: Wirkliche Ungleichheit entsteht hauptsächlich aus monopolistischem Besitz. Solange der Besitz monopolisiert wird, kann es keine wirkliche Gleichheit geben.

Der rententheoretische Erklärungsansatz der Einkommensungleichheit taucht in der empirischen Literatur in der Form der Unterscheidung individueller und struktureller Komponenten wieder auf. Wie groß ist der Anteil der strukturellen Komponente? Eine Möglichkeit, diesen Anteil zu ermitteln, ist die Analyse der Einkommen von Gruppen mit der gleichen Qualifikation. Blien u.a. (2004) haben z.B. die Einkommen von Personen mit einer dreijährigen Berufsausbildung untersucht. Sie fanden heraus, dass deren Einkommen bis zu 100 Prozent differieren. Falls auch die Arbeitszeiten der untersuchten Population gleich sind, bleibt nur die Vermutung übrig, dass diese Unterschiede strukturell bedingt sind. Diese strukturellen Bedingungen sind wiederum vielfältig. Bis zu 50 Prozent der Variation können durch Variablen wie die Region, das Alter, das Geschlecht, die Firmengröße usw. erklärt werden. Der verbleibende Rest lässt sich nach Blien u.a. durch Mobilitätsschranken (im engeren Sinne!) erklären. Ursachen der eingeschränkten Mobilität sind u.a. segmentierte Arbeitsmärkte. Nach der Humankapitaltheorie sollten Personen mit gleicher Ausbildungsdauer in allen Berufszweigen eigentlich das gleiche Gehalt beziehen. *Wage differentials*, die nicht wegkonkurrenziert werden, deuten auf Barrieren zwischen den Märkten hin.

Das vielleicht wichtigste Feld einer strukturellen Erklärung von Einkommensunterschieden sind die Einkünfte abhängig Beschäftigter. Das Arbeitsmarktgeschehen soll diese Unterschiede erklären. Die zentrale Frage ist: Sind Arbeitsmärkte ein Markt wie jeder andere? Die Antwort auf diese Frage fällt dann positiv aus, wenn auf dem Arbeitsmarkt wie auf jedem anderen Markt die Überschussnachfrage (positiv oder negativ) durch Preisänderungen beseitigt wird. Auf dem Arbeitsmarkt ist das nicht oder aber nur sehr bedingt der Fall. Z.B. kommt es bei einem Konjunkturrückgang nicht automatisch zu Lohnsenkungen (*fixed wages*). Wenn eine der Marktkurven sich aus welchen Gründen auch immer verschiebt, kommt es nicht zu einem neuen Gleichgewicht durch Änderung des Gleichgewichtspreises, sondern der Ausgleich wird, wenn überhaupt, durch Men-

genrationierung bewerkstelligt. Mengenrationierung geschieht in der Form des Stellenabbaus, des Firmenbankrotts, der Abwanderung der Arbeitskräfte in andere Felder usw. Mengenrationierung ist nicht besser als Preisrationierung, sondern wirkt nur anders.

Ich liste im Folgenden die Argumente auf, warum Arbeitsmärkte nicht wie z.B. Gemüsemärkte behandelt werden können (nach dem Motto: je größer die Ernte, umso niedriger der Preis). Diese strukturellen Argumente sind meist von (Arbeits-)Ökonomen entwickelt worden. Eine „soziologische“ Erklärung von Lohn- und Gehaltsunterschieden ist also darauf verwiesen, auf jeden Fall auch auf genuin wirtschaftswissenschaftliche Ansätze zurückzugreifen.

(a) Arbeitsmärkte sind hochgradig versülte und vermachtete Märkte. Preise werden in Tarifverhandlungen festgelegt. An dieser Form der Preisfindung haben auch die Arbeitgeber ein Interesse. Sie beugen sich also nicht nur der Macht der Gewerkschaften;

(b) Segmentation des Arbeitsmarkts entlang von Berufen und Qualifikationen. D.h., es gibt nicht einen Arbeitsmarkt, sondern viele, zwischen denen Barrieren existieren, die den Wechsel von einem Markt in den nächsten erschweren, wenn nicht verhindern;

(c) interne Arbeitsmärkte: Ihre Wirkung besteht in der Abschottung des firmeninternen Arbeitsmarkts gegen Konkurrenten von außerhalb der Firma. Nur für den Eintritt in die Firma auf den unteren Ebenen der Gehaltshierarchie besteht Konkurrenz. Ansonsten sind Insider von den Outsidern abgeschirmt (Lindbeck/Snowder).

(d) Untypische Reaktion auf Preisänderungen: Ein Absinken des Preises kann zur Steigerung des in Stunden gemessenen Angebots führen als Ausgleich, um den Lebensstandard zu halten. Umgekehrt nimmt das Arbeitsangebot ab einem bestimmten Punkt ab, wenn die Löhne weiter steigen. Die Angebotskurve ist ab diesem Punkt nach links gekrümmt und ist insofern keine Funktion des Preises im strengen, mathematischen Sinn des Worts (wegen zwei Werten der abhängigen Variablen für einen Wert der unabhängigen).

(e) Löhne und Gehälter haften an Stellen. Weder werden sie in individuellen Verhandlungen vereinbart (festgelegt werden sie teils in Tarifverhandlungen, teils durch Hierarchisierung), noch variieren sie mit der Arbeitsleistung (Ausnahme u.a.: Stücklöhne). Voll verwirklicht ist das bürokratische Ideal in der Beamtenbesoldung. Die Lohnstruktur einer Unternehmung gerät nicht sofort in Bewegung, wenn sich die Angebots- oder Nachfrageverhältnisse verschieben.

(f) Starre Löhne z.B. aus verschiedensten, auch normativen Gründen. Solow (1990, S. 22) hat dieses Argument auf den Punkt gebracht: „Wage rates and jobs are not like other prices and quantities. They are much more deeply involved in the way people see themselves, think about their social status, and evaluate whether they are getting a fair shake out of society“.

(g) Das Argument von Keynes: Nominallohnsenkungen schlagen sich nicht in Reallohnsenkungen nieder (weil gleichzeitig das Preisniveau absinkt). Ein Lohnverzicht führt daher nicht zwangsläufig zu mehr Beschäftigung.

(h) Der Arbeitskontrakt begründet eine langfristige Beziehung. Die Unternehmen binden sich aus Eigeninteresse an die Angestellten und tauschen sie nicht bei jeder sich bietenden Gelegenheit sogleich gegen Outsider. Solche langfristigen Beziehungen sind auch im Interesse der Beschäftigten, die (implizit) auf mehr Lohn zugunsten höherer Beschäftigungssicherheit verzichten.

Aus den angeführten Gründen entzieht sich der Arbeitsmarkt weitgehend dem „freien Spiel der Kräfte“ von Angebot und Nachfrage. Soweit diese Gründe wirksam sind, enthalten Löhne und Gehälter immer eine Rentenkomponente.

IV.

Einkommensungleichheiten bei Abweichungen vom Modell der vollständigen Konkurrenz haben ihre Ursache zum einen in einer unterschiedlichen Faktorausstattung, zum anderen in vom Gleichgewichtspreis abweichenden Preisen.¹¹ Sind diese Preise höher als der Gleichgewichtspreis, besteht die Differenz in einer Rentenzahlung an den betreffenden Faktor. Nach dem oben Ausgeführten kommen hierfür drei Ursachen in Frage: monopolistische Schließung, Informationsmängel und darauf aufbauende Zahlungsbereitschaft sowie Diskriminierung.

Fortschritte in der Erklärung beobachteter Einkommensverteilungen erwarte ich von einer stärkeren Integration ökonomischer und soziologischer Ansätze. Letztere Ansätze

¹¹ Was die unterschiedliche Faktorausstattung anbelangt, so kann man sich nach dem in Abschnitt (II) Ausgeführten fragen, ob es sich um „echte“ oder nur scheinbare Ungleichheiten handelt. Solange das Privateigentum legitim ist, kann seine ungleiche Verteilung nicht „mir nichts dir nichts“ für illegitim erklärt werden. Es gilt vielmehr sorgfältige Argumente dafür zu entwickeln, wie viel Ungleichheit gesellschaftspolitisch erträglich ist und wie eine „gerechte“ Steuerpolitik aussehen muss.

sind nicht dadurch soziologisch, dass sie von Fachsoziologen entwickelt werden, sondern wegen ihres „strukturalistischen“ Vorgehens. Angesichts der Dominanz der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung auf dem Gebiet der Einkommensverteilung empfiehlt sich für die Soziologie als Fach zunächst einmal mehr Bescheidenheit.¹² Vor allem sollte die Soziologie die ärgerliche Frontstellung gegen den „Modellplatonismus“ der Wirtschaftswissenschaften aufgeben. Jede erfolgreiche Erklärung von Einkommensdifferenzen hat zweistufig vorzugehen. In einem ersten Schritt gilt es, die Einkommensverteilung im Gleichgewicht zu bestimmen. In einem zweiten, hierauf aufbauenden Schritt kann man sich dann den Abweichungen vom Gleichgewicht zuwenden. Soziologische Analyse ist *disequilibrium analysis* (Granovetter 1981, S. 34). Jede Analyse der Abweichungen vom Gleichgewicht ist jedoch auf das Gleichgewicht als „benchmark“ verwiesen.

Eine offene Frage ist, wie viel Ungleichheit „gleichgewichtig“ und wie viel durch Abweichungen vom Gleichgewicht erklärt werden kann. Konkret handelt es sich um die Frage, wie weit die Humankapitaltheorie (die ein Gleichgewicht unterstellt), trägt. Vorschnelle Schlüsse auf die Unzulänglichkeit der Humankapitaltheorie und damit auf die Unverzichtbarkeit soziologischer Analysen empfehlen sich schon deswegen nicht, weil viele der beobachteten Einkommensdifferenzen sich auch humankapitaltheoretisch z.B. mit Hilfe der *compensating wage differentials* erklären lassen. Erst wenn klar ist, dass ein bestehender Einkommensunterschied sich nicht mehr durch Ausstattungsunterschiede sondern durch Abweichungen vom Gleichgewichtspreis erklären lässt, greift der Gedanke der Existenz von „*non-competing groups*“ (Berger 2004 mit Verweis auf Cairnes 1874). Erst dann schlägt die Stunde der Soziologie.

¹² „Sociological analysis, then, can be seen as a useful adjunct to economic models“ (Granovetter 1981, S. 36).

Literatur

Alvaredo, Facundo, Antony B. Atkinson u.a. 2013: The Top 1 Percent in International and Historical Perspective. In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 27, S. 3-20.

Avent-Holt, Dustin und Donald Tomaskovic-Devey 2014: A Relational Theory of Earnings Inequality. In: American Behavioral Scientist, Vol. 58, S. 379-399.

Berger, Johannes, 2004: Über den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen. In: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 33, S. 354-374.

Blien, Uwe 2004: Occupational Wage Differentials. In: Grözinger, Gerd; Aaken, Anne van (2004) (ed.): Inequality: New Analytical Approaches, Marburg: Metropolis, S. 105-120.

Cairnes, John Elliott, 1874: Some leading Principles of Political Economy Newly Expounded. New York: Harper and Brothers.

Cecchi, Daniele u.a.: Fair and unfair income inequalities in Europe. ECINEQ Working Paper 174, 2010.

Dahrendorf, Ralf, 1974: Über den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen. In: ders.: Pfade aus Utopia. Zur Theorie und Methode der Soziologie. München: Piper.

Diewald, Martin, Thomas Faist, 2011: Von Heterogenitäten zu Ungleichheiten: Soziale Mechanismen als Erklärungsansatz der Genese sozialer Ungleichheiten. In: Berliner Journal für Soziologie, Band 21, S. 91-114.

DiPrete, Thomas, 2007: What has Sociology to Contribute to Inequality Trends. In: American Behavioral Scientist, Vol. 50, S. 603-618.

Ferreira, Francisco, Jeremie Gignoux, 2011: The Measurement of Inequality of Opportunity. In: Review of Income and Wealth, Vol. 57, S. 622-657.

Goldin, Claudia, Lawrence F. Katz, 2008: The Race between Education and Technology. Cambridge, Mass.

Granovetter, Mark, 1981: Toward a Sociological Theory of Income Differences. In: Berg, Ivan (Hrsg.), Sociological Perspectives on Labor Markets. New York: Academic Press, S. 11-47.

Hinsch, Wilfried, 2002: Gerechtfertigte Ungleichheiten. Grundsätze sozialer Gerechtigkeit. Berlin: de Gruyter.

Jencks, Christopher, Laura Tach, 2006: Would Equal Opportunity Mean More Mobility? In: Stephen L. Morgan, David Grusky u.a., Mobility and Inequality. Stanford: Stanford University Press, S. 23-58.

Liebig, Stefan, Holger Lengfeld und Steffen Mau (Hg.) (2004): Verteilungsprobleme und Gerechtigkeit in modernen Gesellschaften, Frankfurt am Main: Campus.

Mill, John Stuart, 1976 [1848]: Principles of Political Economy. Fairfield.

Müller, Walter, 2001: Mobility: Social. In: International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences, ed. Smelser u.a., Vol. 15, S. 9918-9924.

Preisendörfer, Peter, 2002: Kompensation statt Kumulation? Soziale Ungleichheit aus der Sicht des Theorems des Ausgleichs der Nettovorteile. In: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 31, S. 93-105.

Roemer, John E., 1998: Equality of Opportunity. Cambridge, Mass.

Sørensen, Aage H., 2000: Towards a Sounder Basis for Class Analysis. In: American Journal of Sociology Bd. 105, S. 1523-1558.

Tilly, Charles, 1998: Durable Inequality. Berkeley: The University of California Press.

Therborn, Göran, 2006: Inequalities of the World. New Theoretical Frameworks, Multiple Empirical Approaches. London: Verso.

Thurow, Lester, 1975: Generating Inequality. Mechanisms of Distribution in the US Economy. New York: Basic Books.

Weeden, Kim, David Grusky u.a., 2007: Social Class and Earnings Inequality. In: American Behavioral Scientist, Vol. 50, S. 702-735.

Weeden, Kim, David Grusky, 2014: Inequality and Market Failure. In: American Behavioral Scientist, Vol. 58, S. 473-491.

Young, Michael, 1958: The Rise of the Meritocracy. New Brunswick: Transaction S. 23-58.

Previously published SFB 882 Working Papers:

Diewald, Martin / Faist, Thomas (2011): From Heterogeneities to Inequalities: Looking at Social Mechanisms as an Explanatory Approach to the Generation of Social Inequalities, SFB 882 Working Paper Series, No. 1, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Bielefeld.

Busch, Anne (2011): Determinants of Occupational Gender Segregation: Work Values and Gender (A) Typical Occupational Preferences of Adolescents, SFB 882 Working Paper Series, No. 2, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A3, Bielefeld.

Faist, Thomas (2011): Multiculturalism: From Heterogeneities to Social (In)Equalities, SFB 882 Working Paper Series, No. 3, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project C3, Bielefeld.

Amelina, Anna (2012): Jenseits des Homogenitätsmodells der Kultur: Zur Analyse von Transnationalität und kulturellen Interferenzen auf der Grundlage der hermeneutischen Wissenssoziologie, SFB 882 Working Paper Series, No. 4, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project C3, Bielefeld.

Osmanowski, Magdalena / Cardona, Andrés (2012): Resource Dilution or Resource Augmentation? Number of Siblings, Birth Order, Sex of the Child and Frequency of Mother's Activities with Preschool Children, SFB 882 Working Paper Series, No. 5, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A1, Bielefeld.

Amelina, Anna / Bilecen, Başak / Barglowski, Karolina / Faist, Thomas (2012): Ties That Protect? The Significance of Transnationality for the Distribution of Informal Social Protection in Migrant Networks, SFB 882 Working Paper Series, No. 6, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project C3, Bielefeld.

Alemann, Annette von / Beaufaÿs, Sandra / Reimer, Thordis (2012): Gaining Access to the Field of Work Organizations with the Issue of "Work-Family-Life Balance" for Fathers, SFB 882 Working Paper Series, No. 7, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project B5, Bielefeld.

Kaiser, Till (2012): Haben gebildete Mütter gewissenhaftere Kinder? Soziale Herkunft und Persönlichkeitsentwicklung im frühkindlichen Alter, SFB 882 Working Paper Series, No. 8, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A1, Bielefeld.

- Gusy, Christoph / Müller, Sebastian (2012): Social Construction of Heterogeneity Indicators and their Relationship to Law. The Example of Guiding Principles in Immigration Law, SFB 882 Working Paper Series, No. 9, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project C4, Bielefeld.
- Liebig, Stefan / May, Meike / Sauer, Carsten / Schneider, Simone / Valet, Peter (2012): Inequality Preferences in Interviewer- and Self-Administered Interviews, SFB 882 Working Paper Series, No. 10, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A6, Bielefeld.
- Fausser, Margit / Voigtländer, Sven / Tuncer, Hidayet / Liebau, Elisabeth / Faist, Thomas / Razum, Oliver (2012): Transnationality and Social Inequalities of Migrants in Germany, SFB 882 Working Paper Series, No. 11, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project C1, Bielefeld.
- Freistein, Katja / Koch, Martin (2012): Global Inequality and Development. Textual Representations of the World Bank and UNDP, SFB 882 Working Paper Series, No. 12, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project C5, Bielefeld.
- Golsch, Katrin (2013): Shall I Help You My Dear? Examining Variations in Social Support for Career Advancement within Partnerships, SFB 882 Working Paper Series, No. 13, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A3, Bielefeld.
- Bröckel, Miriam / Busch, Anne / Golsch, Katrin (2013): Headwind or Tailwind — Do Partner's Resources Support or Restrict a Promotion to a Leadership Position in Germany?, SFB 882 Working Paper Series, No. 14, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A3, Bielefeld.
- Cardona, Andrés (2013): Closing the Group or the Market? The Two Sides of Weber's Concept of Closure and Their Relevance for the Study of Intergroup Inequality, SFB 882 Working Paper Series, No. 15, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A1, Bielefeld.
- Friedhoff, Stefan / Meier zu Verl, Christian / Pietsch, Christian / Meyer, Christian / Vompras, Johanna / Liebig, Stefan (2013): Social Research Data. Documentation, Management, and Technical Implementation at SFB 882, SFB 882 Working Paper Series, No. 16, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Project "Information and Data Infrastructure" (INF), Bielefeld.

- Reinecke, Jost / Stemmler, Mark / Sünkel, Zara / Schepers, Deborah / Weiss, Maren / Arnis, Maria / Meinert, Julia / Kucur-Uysal, Burcu / Pöge, Andreas / Wallner, Susanne / Wittenberg, Jochen (2013): The Development of Deviant and Delinquent Behavior over the Life Course in the Context of Processes of Social Inequalities, SFB 882 Working Paper Series, No. 17, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A2, Bielefeld.
- Hense, Andrea / Edler, Susanne / Liebig, Stefan (2013): Individual Determinants of Recalls, SFB 882 Working Paper Series, No. 18, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project B4, Bielefeld.
- Bilecen, Başak (2013): Analyzing Informal Social Protection Across Borders: Synthesizing Social Network Analysis with Qualitative Interviews, SFB 882 Working Paper Series, No. 19, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project C3, Bielefeld.
- Schunck, Reinhard / Abendroth, Anja-Kristin / Diewald, Martin / Melzer, Silvia Maja / Pausch, Stephanie (2013): What do Women and Men Want? Investigating and Measuring Preference Heterogeneity for Life Outcomes using a Factorial Survey, SFB 882 Working Paper Series, No. 20, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project B3, Bielefeld.
- Sauer, Carsten / Valet, Peter / Liebig, Stefan (2013): The Impact of Within and Between Occupational Inequalities on People's Justice Perceptions Towards their Own Earnings, SFB 882 Working Paper Series, No. 21, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A6, Bielefeld.
- Schneider, Simone / Valet, Peter (2013): Social Comparison Orientations and their Consequences for Justice Perceptions of Earnings, SFB 882 Working Paper Series, No. 22, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A6, Bielefeld.
- Cardona, Andrés (2013): The Programmatic Bias in the Discussion on Social Mechanisms in Sociology, SFB 882 Working Paper Series 23, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A1, Bielefeld.
- Hille, Adrian / Schupp, Jürgen (2013): How Learning a Musical Instrument Affects the Development of Skills, SFB 882 Working Paper Series 24, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A1, Bielefeld.

- Faist, Thomas (2014): "We are all Transnationals now": The Relevance of Transnationality for Understanding Social Inequalities, SFB 882 Working Paper Series 25, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project C1, Bielefeld.
- Lohmann, Henning / Ferger, Florian (2014): Educational Poverty in a Comparative Perspective: Theoretical and Empirical Implications, SFB 882 Working Paper Series, No. 26, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project A5, Bielefeld.
- Freistein, Katja / Koch, Martin (2014): The Effects of Measuring Poverty – Indicators of the World Bank, SFB 882 Working Paper Series No. 27, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project C5, Bielefeld.
- Andernach, Björn / Schunck, Reinhard (2014): Investigating the Feasibility of a Factorial Survey in a CATI, SFB 882 Working Paper Series No. 28, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities, Research Project B3, Bielefeld.
- Sauer, Carsten (2014): A Just Gender Pay Gap? Three Factorial Survey Studies on Justice Evaluations of Earnings for Male and Female Employees, SFB 882 Working Paper Series No. 29, DFG Research Center (SFB) 882 From Heterogeneities to Inequalities Research Project A6, Bielefeld.