

Die Legitimation der Ungleichheit

Kleining, Gerhard

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Kleining, G. (1973). Die Legitimation der Ungleichheit. In G. Albrecht, H. Daheim, & F. Sack (Hrsg.), *Soziologie : Sprache, Bezug zur Praxis, Verhältnis zu anderen Wissenschaften ; René König zum 65. Geburtstag* (S. 303-326). Opladen: Westdt. Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-8758>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Die Legitimation der Ungleichheit

Von Gerhard Kleinig

I. Vorbemerkung

Dies ist eine Abhandlung über die Rangunterschiede unter den Menschen. Ihr liegt die Auffassung zugrunde, daß sozialer Status als Ausdruck von Herrschaft oder mindestens im Zusammenhang mit Herrschaft gesehen werden muß.

Es ist wohlbekannt, daß sozialer Status seine Träger privilegiert bzw. benachteiligt; sozial, wirtschaftlich und rein physisch. Wenn dem so ist und besonders, wenn die Privilegierung oder Benachteiligung so »normal« erscheint wie in den vielen Gesellschaften, in denen Statusdifferenzierung beobachtet wurde (soweit bekannt, ist keine moderne ohne sie), wenn Privilegierung also nicht mehr in jedem Einzelfall erkämpft und durchgesetzt werden muß, sondern gewissermaßen schon eingebaut ist in das gesellschaftliche Eigenverständnis, dann muß das System selbst, nämlich die Berechtigung sozialer Klassifizierungen hierarchischer Art oder die *Tatsache der Ungleichheit* schon vorab gesichert, erklärt und legitimiert worden sein.

Die Legitimation ist für sozialen Status so wichtig wie für jede Herrschaft. Wird die Legitimation in Frage gestellt oder wird sie gar unglaubwürdig, so kommt nicht nur eine augenblickliche soziale Diskriminierung, sondern das gesamte System der Ungleichheit in Gefahr. Es ist die These des vorliegenden Beitrags, daß soziale Ungleichheit abgebaut, wenn nicht überhaupt zum Verschwinden gebracht werden kann, wenn man ihr die Legitimation entzieht.

Dazu muß man die Legitimation kennen, man muß vor allem wissen, auf welche Basis sie sich stützt. Das heißt, daß zunächst die Thesen über Ursprung und Funktion sozialer Ungleichheit auf ihren gesellschaftlichen Bezug zu untersuchen sind, vor allem darauf, inwieweit sie dazu dienen, etablierte Herrschaft zu sichern. Dann aber ist das Statusverständnis selbst zur Diskussion zu stellen und aufzuklären.

Dies ist mit *empirischen* Mitteln zu lösen; man ist nicht auf Spekulationen angewiesen. Der vorliegende Aufsatz beschreibt eine Reihe von Experimenten zu diesem Thema und legt auch andere empirisch gewonnene Daten qualitativer Art vor. Vorab geben wir einen kurzen problemgeschichtlichen Überblick und schildern den Ansatz unserer Untersuchung innerhalb der Bemühungen zur Beschreibung und Erklärung der Ungleichheit¹.

II. Thesen über soziale Ungleichheit

Die Frage, worauf soziale Ungleichheit unter den Menschen beruhe, wurde schon früh in der Wissenschaftsgeschichte gestellt, und sie hat die Philosophen und später die Öko-

nomen und Soziologen zwar nicht ständig, aber doch immer wieder beschäftigt. Die wichtigsten Antworten, thesenartig aufgeführt, waren die folgenden:

1. Soziale Unterschiede sind natürliche Unterschiede; es gibt »von Natur aus Freie und Sklaven« (*Aristoteles*). Dies ist die extremste, reaktionärste Begründung der Ungleichheit, die sich denken läßt: mit der Geburt ist der Platz im Herrschaftssystem unverrückbar festgelegt.
2. Die Menschen sind von Natur aus gleich, aber sie werden ungleich durch das Privateigentum (*Rousseau* und die Philosophie der Aufklärung). Dies ist ein großer Fortschritt gegenüber früher, da Privateigentum veränderlich ist. Ungleichheit ist also im Einzelfall von einer fixen zu einer variablen Größe geworden.
3. Die Ungleichheit ist an eine bestimmte historische Phase gebunden. Sie ist notwendigerweise vorübergehend. Im Kapitalismus erreicht sie ein Maximum: die kapitalistische Produktionsweise spaltet die Produktionsmittel von der Arbeit, verwandelt Arbeit in Lohnarbeit und Produktionsmittel in Kapital, wodurch antagonistische Klassen entstehen: Eigentümer von bloßer Arbeitskraft und Eigentümer von Kapital bzw. Grundeigentümer (*Marx* 1956). Der Klassenkampf stürzt die Herrschaft der Bourgeoisie, und der Sieg des Proletariats bringt die Aufhebung der alten Produktionsverhältnisse und damit der Klassen überhaupt (*Marx* und *Engels* 1969²). Diese Theorie legitimiert Ungleichheit *nicht*, sondern hat ihre Überwindung zum Ziel.
4. Der Ursprung der Ungleichheit ist die Arbeitsteilung (*Schmoller* 1889): Wenn man die Folgen der Arbeitsteilung in die Konzeption nicht einbezieht, ist dies eine die Ungleichheit legitimierende Auffassung.
5. Soziales Prestige leitet sich ab aus dem demonstrativen Konsum wertvoller Güter. Besitz und Streben nach demonstrativem Konsum, also Lebensstil, sind die Basis der Ungleichheit (*Veblen* o. J.). Das ist wieder nahezu eine »natürliche«, dieses Mal in der »Natur des Menschen« liegende Bestätigung der Ungleichheit.
6. Soziale Schichtung folgt aus der Klassifizierung von Mitgliedern einer Gesellschaft nach allgemein akzeptierten Werten der Achtung und Verachtung (»moralische« Werte). Funktionale, das Wertsystem bestätigende Verhaltensweisen werden durch Prestige belohnt. Differentielle Wertung kann nach sechs Grundsätzen erfolgen: Familienzugehörigkeit, persönliche Eigenschaften (wie Geschlecht, Alter, Schönheit, Intelligenz, Stärke), berufliche Leistung, Eigentum, persönliche Macht und Herrschaft. Dominiierende Variablen für die Gliederung der gegenwärtigen amerikanischen Gesellschaft sind Familienzugehörigkeit und berufliche Leistung (*Parsons* 1940; *Parsons* 1953). *Parsons* findet viele Gründe, die Ungleichheit bestätigen und ihre Existenz legitimieren, angeborene und erworbene, sogar »moralische«.
7. Der Rang einer Person in einer Gesellschaft wird bestimmt durch die funktionale Wichtigkeit ihrer Position und die Seltenheit des verfügbaren Talents. Soziale Differenzierung und unterschiedliche Belohnung sind nötig als Anreiz zur Besetzung wichtiger Positionen, die seltene Talente bzw. lange Ausbildung erfordern (*Davis* und *Moore* 1945 und 1953). Ungleichheit wird als notwendig und als der Gesellschaft nützlich dargestellt.
8. Andere Ideen, besonders solche, die im Verlauf der amerikanischen Schichtungsdebatte in den 50er und 60er Jahren vorgetragen wurden, nehmen frühere Konzep-

tionen wieder auf oder verbinden verschiedene Argumente miteinander, wie die funktionalen Zwänge und die herrschaftliche Willkür bei der Verteilung von Produkten der Arbeit (*Lenski* 1966) (siehe dazu auch *Dahrendorf* 1966).

9. Die soziale Ungleichheit erklärt sich aus der Notwendigkeit, normgemäßes Sozialverhalten durch Sanktionen zu erzwingen (*Dahrendorf* 1966); sozialer Status ist demnach von Normerfüllung abhängig, es »muß« Ungleichheit des Ranges unter den Menschen geben ³.

10. Die Art der Hinnahme von Autorität und damit auch von Ungleichheit wird durch entsprechende Erziehung in der Familie bestimmt: »Die patriarchalische Struktur der Familie in der neueren Zeit wirkt . . . als entscheidende Vorbereitung auf die Autorität in der Gesellschaft, die der einzelne im späteren Leben anerkennen soll« (*Horkheimer* 1936 bzw. 1970). Dies kann im Sinne wechselseitiger Abhängigkeit, aber auch im Sinne der Möglichkeit der Beeinflussung von Autoritätsakzeptanz in der Familie interpretiert werden ^{3a}.

III. Ansatz der Untersuchung

Unsere Überlegungen gehen davon aus, daß sozialer Status oder soziale Ungleichheit – wie jeder Herrschaftsanspruch – *mitgeteilt* wird. Dies geschieht überwiegend oder ausschließlich durch *symbolische* Kommunikation. Sender und Empfänger müssen, damit die Mitteilung »richtig« verstanden wird, wenigstens bis zu einem gewissen Grade konform sein; es muß ein gewisser Konsensus über den Rahmen und die Interpretation der Mitteilung bestehen.

Ein bestimmtes soziales Verhalten ergibt sich jedoch noch nicht aus der bloßen Übermittlung des Herrschaftsanspruchs. Submissives, also angepaßtes, systemkonformes Verhalten innerhalb eines Herrschaftsbereiches kann auf die Dauer nur erwartet werden, wenn der Herrschaftsanspruch gleichzeitig *glaubwürdig* gemacht, d. h. legitimiert wird oder früher schon legitimiert worden ist. *Max Weber* (1956) hat einige Legitimationstypen aufgezählt und damit auf dieses entscheidende Kriterium zur Aufrechterhaltung von Herrschaft aufmerksam gemacht. Auch die Legitimation muß *mitgeteilt* werden, und in aller Regel geschieht dies gleichfalls *symbolisch*.

Die Rolle von Sanktionen für die Aufrechterhaltung von Herrschaft soll damit nicht verkleinert werden, aber kein Herrschaftssystem kann stabil gehalten werden nur auf Grund von Sanktionen oder Sanktionsandrohungen, wenn es nicht legitimiert erscheint. Wenn man das Problem so faßt, so wird Ungleichheit empirisch erforschbar: Subjektives Erleben von Kommunikationsgehalten und Vorstellungen von der Legitimation von Herrschaftsansprüchen können empirisch untersucht werden; auch die Symbolik einer Mitteilung ist analysierbar. Ebenfalls kann man empirisch die Bedingungen prüfen, die über die Glaubwürdigkeit von Ansprüchen entscheiden.

Im vorliegenden Falle bedienen wir uns sowohl qualitativer als auch quantitativer Verfahren: vornehmlich der Analyse von Protokollierungen ausführlicher Gespräche und der Bewertung von Rangreihen von Begriffen aus verschiedenen Bereichen, die nach ihrem sozialen Status und nach anderen Dimensionen von den Befragten geordnet werden.

IV. Die Legitimation der Ungleichheit

Fragt man, welche Kennzeichen Menschen haben, die »eine hohe soziale Position einnehmen« oder »in der Gesellschaft an der Spitze stehen«, so erhält man Antworten wie die folgende (Elektromeister, 41 Jahre, verheiratet, Inhaber eines Elektrogeschäftes):

»Ich würde sagen, die Leute haben sich auf Grund ihrer Befähigung zur sozialen Spitze hochgearbeitet. Nicht auszuschließen ist dabei, daß auch ein Teil Glück dabei ist. Sie bewegen sich auch gesellschaftlich an der Spitze, d. h. sie gehen entsprechend aus, sie besuchen Theater, kommen mit entsprechenden Leuten zusammen. Wobei ich allerdings sagen möchte, wir brauchen diese Leute, damit überhaupt die Wirtschaft florieren kann. Wer viel verdient, gibt auch viel aus, alles kann er auch nicht für sich behalten. Er investiert entsprechend. Ich halte diese Schicht sogar für erforderlich. Ich würde sagen, sie bewegen sich entsprechend, und ich würde auch sagen, das Benehmen gehört dazu, und wohl auch an der Sprache ist zu erkennen, daß diese Leute an der Spitze stehen.«

Die erbetene Beschreibung der Kennzeichen von Menschen in hohen sozialen Positionen gerät dem Elektromeister zur Verteidigungsrede, in der er die Gründe für die Rechtmäßigkeit oder Notwendigkeit ihrer Existenz gleich mitliefert. Dabei bedient er sich paralleler Argumente: diese Menschen sind fähig und fleißig; sie sind auf Grund beruflicher Leistung an die Spitze gekommen, aber das Glück hat ihnen vielleicht auch geholfen (»Glück hat auf die Dauer nur der Tüchtige«?). Sie stehen beruflich und gesellschaftlich an der Spitze, haben Kultur, Umgangsformen, besuchen Theater und Gesellschaften und können reden. Sie verdienen viel, aber geben auch viel aus. Sie sind nützlich und sogar notwendig.

Diesen Typ der Beschreibung gibt es auch von Menschen am unteren Ende der Statushierarchie. Ein 22-jähriger Verwaltungsinspektor sagt über Menschen, die »ganz unten stehen«, die »eine sehr niedrige soziale Position haben«:

»Spielen meistens eine unangenehme Rolle. Ich weiß nicht, ob man asozial sagen kann. Finanziell ist der große Punkt dabei. Geringes Einkommen. Zum Teil Lagerleben. Anflug von Verwahrlosung ihrer Kinder. Spielen keine große Rolle in der Gesellschaft. Das Fußvolk praktisch. Ungelernte Arbeiter. Fabrikarbeiter. Vielleicht die Personen, die im politischen Leben auf Grund ihrer mangelnden Intelligenz am leichtesten zu beeinflussen sind, bei denen kann man mit der Manipulation am ehesten beginnen. (Charakterlich?). Gerade da gibt es Ansätze zu Verbrechen. Leicht beeinflussbar und verführbar zum Negativen hin in jeder Beziehung. Kann man aber nicht pauschal sagen.«

Was er meint: sozial Niedrigstehende sind eher unangenehme Leute, sie verdienen wenig, beginnen zu verwahrlosen, haben schlechte Lebensbedingungen, sie spielen gesellschaftlich keine große Rolle. Sie sind aber auch wenig intelligent, politisch beeinflussbar, manipulierbar zum Schlechten und potentielle Verbrecher.

In beiden Fällen sind die Ideen über Menschen in extremen sozialen Positionen klar: Die Obenstehenden sind fleißig, kultiviert, einflußreich, wohlhabend und nützlich. Die unten sind verwahrlost, arm, dumm und schädlich. Es gibt viele (»gute«) Gründe dafür, warum Menschen sozial oben oder unten stehen. Ihr sozialer Status ist vielfach legitimiert.

Nicht immer sind die Beschreibungen so sehr im Bilderbuch-Stil gehalten wie diese. Differenzierungen ergeben sich, wenn man in diesem Bündel von Argumenten Akzente setzt, einzelne als besonders wichtig hervorhebt und andere dafür in Frage stellt, vielleicht sogar ausschließt oder negiert. Beispiele dafür aus derselben Umfrage:

Über sozial hochstehende Menschen . . . »Die meisten sind reich geboren und bleiben reich, aber die Kinder reicher Eltern sind meistens sehr dumm.« »Es gibt Personen, denen man nicht ansieht, daß sie zur Spitze gehören. Hilfsarbeiter kaufen heute manchmal sehr üppige Sachen, die Reichen leben eventuell ganz bescheiden.«

Über Menschen am unteren Ende der Hierarchie: »Soweit es keine Verbrecher sind, sind es meistens sehr liebe Menschen. Sie spielen die Rolle der gesichtslosen Masse.« »Haben in der Regel einen aufwendigeren Lebensstil als ihnen gut tut. Haben das menschlich verständliche Bestreben, mehr zu sein als sie sind.« »Die können ganz in Ordnung sein, kommt man vielleicht ganz gut mit aus, aber irgendwie so unberechenbar, so verschoben.« »In der Gesellschaft spielen sie indirekt eine große Rolle, weil die Gesamt-Masse breiter ist als die Oberschicht. Das Geld in der Oberschicht könnte da nicht stehen, wenn die Unterschicht nicht da wäre, die letzten Endes die Arbeit machen.«

Soziale Ungleichheit von Menschen kann durch verschiedene Argumente begründet werden, wie berufliche Leistung, funktionale Wichtigkeit, Einkommen, Besitz, Herkunft. Soziologische Theoretiker befinden sich in dieser Hinsicht in guter Übereinstimmung mit anderen Mitgliedern der Gesellschaft: sozusagen jedermann glaubt das. Zusätzlich wird eine ganze Reihe von Kennzeichen mit Menschen von unterschiedlichem sozialen Status verbunden, die als Ausdruck und Folge, aber auch als Ursache und Voraussetzung ihrer gesellschaftlichen Positionen gesehen werden können, wie bei den sozial Arrivierten Intelligenz, Kultiviertheit, gute Umgangsformen, Sprachfähigkeit, Motivation, Leistungsstreben usw. und für die sozial Deklassierten Dummheit, Faulheit und Neigung zum Verbrechen.

Diese Argumente können parallel gebraucht werden; sie unterstützen sich dann gegenseitig und lassen eine Art »Idealbild« entstehen. Die Argumente sind aber auch selektiv verwendbar: man kann einem von ihnen die Hauptlast der Erklärung zuweisen und andere durchaus kontrapunktisch dagegensetzen.

Die erste wichtige Erkenntnis der Untersuchung ist nun, daß diese Begründungen *Legitimationen* der Ungleichheit sind, also *Bestätigungen*, *Nachweise* und *Begründungen* für sie, in einigen Fällen auch Korrelate oder Folgerungen aus ihnen, und daß diese Legitimationen *vielfach* gebraucht werden können.

V. Starrheit und Flexibilität bei der Legitimation der Ungleichheit

Es ist zu fragen, in welchem Umfang die Legitimationen sozialer Ungleichheit gebräuchlich sind und wovon ihre Verwendung abhängt. Dies ist eine Aufgabe, deren Lösung quantitative Informationen erfordert, möglichst solche, die sich auf die gesamte Bevölkerung beziehen lassen.

Wir berichten über drei Experimente zu diesem Thema. Bei ihnen wurden Begriffe aus verschiedenen Bereichen einerseits nach ihrem sozialen Status und andererseits nach einer Reihe von Begründungen geordnet, so daß Vergleiche der Ordnungsschemata und Aussagen über ihre Ähnlichkeit möglich sind.

Ranggeordnet wurden im ersten Experiment 60 Berufe oder berufsähnliche soziale Rollen, im zweiten Experiment Namen von 18 Völkern und im dritten Experiment von 18 Tieren. Sie wurden im ersten Fall nach sozialem Status und 7 weiteren Dimensionen, bei den beiden anderen Experimenten nach sozialem Status und weiteren 13 Kriterien klassifiziert. Die Begründungen bzw. die Legitimationen stammen zum großen Teil aus der Literatur.

Technisch wurden die Versuche wie folgt abgewickelt: die Begriffe wurden auf Kärtchen gedruckt und den Befragten übergeben; sie verteilten sich auf einer Skala mit 7 Stufen nach dem

Tabelle 1: Ränge von Berufen nach 9 Dimensionen (arithmetisches Mittel)

	Sozialer Status	Lebensraum	Besitz	Bildung	Wissen	Größe, symbolisch	Lebensenergie	Herrschaft	Prestige
1 Bundeskanzler	1,1	1,2	1,3	1,4	1,1	1,2	1,2	1,1	1,3
2 Bundespräsident	1,3	1,5	1,5	1,5	1,4	1,3	1,6	1,4	1,5
3 Ehemaliger Bundeskanzler	1,3	1,4	1,6	1,4	1,3	1,4	1,5	1,9	1,5
4 Universitätsprofessor	1,3	1,4	1,9	1,3	1,2	1,4	1,2	1,6	1,5
5 Generaldirektor	1,5	1,5	1,4	1,6	1,5	1,5	1,4	1,3	1,6
6 Atomphysiker	1,5	1,4	1,8	1,3	1,2	1,4	1,4	1,8	1,4
7 Besitzer eines Zeitungskonzerns	1,7	1,8	1,5	2,1	1,9	1,8	1,8	1,8	2,1
8 Arzt	1,8	1,7	1,9	1,7	1,6	1,8	1,6	1,9	1,6
9 Astronaut	1,8	1,9	2,2	2,0	1,9	1,8	2,0	2,2	1,6
10 Pensionierter Generaldirektor	1,9	1,8	1,9	1,8	1,9	2,2	2,1	2,4	2,1
11 Abgeordneter im Parlament	1,9	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	1,8	1,9	2,1
12 Großkapitalist	2,0	2,3	1,6	2,8	2,5	2,4	2,5	2,3	2,9
13 Angehöriger des Hochadels	2,1	2,5	2,1	2,1	2,5	2,2	2,8	3,0	2,5
14 Rechtsanwalt, Jurist	2,3	1,9	2,1	1,8	1,8	2,1	1,6	2,0	1,9
15 Prominenter Künstler	2,3	2,4	2,1	2,4	2,5	2,3	2,5	2,6	2,3
16 Pfarrer, Priester	2,4	2,3	3,2	2,1	2,1	2,5	1,9	2,5	2,3
17 Gewerkschaftsboß	2,5	2,7	2,6	2,7	2,5	2,6	2,7	2,2	2,8
18 Filmschauspieler	2,6	3,2	2,0	3,3	3,3	3,0	3,1	3,4	3,0
19 Lehrer	2,8	2,3	3,2	2,3	2,2	2,6	2,0	2,5	2,3
20 Elektro-Ingenieur	2,9	2,7	3,2	2,7	2,5	3,1	2,5	3,0	2,5
21 Kriminalbeamter	3,0	2,7	3,3	2,6	2,5	3,0	2,4	2,8	2,6
22 Reporter	3,0	2,6	3,3	2,9	2,5	3,2	2,5	3,0	3,2
23 Mitarbeiter im Verfassungsschutz	3,1	3,0	3,4	3,0	2,7	2,9	2,7	2,8	3,4
24 Leistungssportler	3,1	3,5	3,5	3,4	3,8	3,3	4,3	3,5	2,7
25 Vorsitzender des Streikausschusses	3,5	3,6	4,1	3,8	3,5	3,8	3,3	3,2	3,8
26 Geheimagent, Spion	3,5	3,0	3,3	3,1	2,8	3,4	2,8	3,6	4,0
27 Mittlerer Beamter	3,5	3,6	4,0	3,4	3,4	3,5	3,1	3,6	3,2
28 Industriemeister	3,6	3,5	3,8	3,3	3,3	3,5	3,2	3,4	3,2
29 Verarmter Adeliger	3,7	3,5	5,1	3,2	3,7	3,9	3,8	4,3	4,0
30 Angestellter, Buchhalter	3,8	3,6	3,9	3,4	3,4	3,7	3,1	3,8	3,5
31 Lebensmittelhändler	3,8	3,8	3,8	3,7	3,7	3,8	3,8	3,8	3,5
32 Playboy	4,1	4,2	3,3	4,2	4,2	4,7	4,3	4,8	5,1
33 Oberschüler, Gymnasiast	4,1	3,5	5,3	3,5	3,7	4,0	3,0	4,8	3,7
34 Student	4,1	3,4	5,1	3,4	3,4	4,3	3,0	4,5	4,1
35 Gastwirt	4,1	4,3	4,0	4,4	4,4	4,3	4,5	4,4	4,1
36 Durchschnittsmensch	4,2	4,1	4,4	4,0	4,0	4,1	4,1	4,5	3,8
37 Bauer, Landwirt	4,4	4,7	4,0	4,5	4,3	4,3	5,0	4,5	4,2
38 Facharbeiter in der Industrie	4,4	4,2	4,4	4,1	4,0	4,3	4,5	4,4	3,8
39 Älterer Angestellter, arbeitslos	4,5	4,5	5,0	4,1	4,2	4,4	4,1	5,1	4,2
40 Artist	4,5	4,5	4,5	4,5	4,4	4,1	5,0	4,7	4,3
41 Handwerker (Geselle)	4,5	4,4	4,7	4,2	4,3	4,4	4,7	4,6	4,1
42 Krankenpfleger	4,6	4,5	5,1	4,1	4,4	4,3	4,7	4,7	3,7
43 Schwerarbeiter	4,7	5,2	4,8	4,8	5,2	4,6	5,5	5,0	4,5
44 Hilfsarbeiter, im Lotto 1 Million gewonnen	4,7	5,5	3,5	5,3	5,5	4,9	5,2	4,7	4,3

Tabelle 1 (Fortsetzung)

	Sozialer Status	Lebensraum	Besitz	Bildung	Wissen	Größe, symbolisch	Lebens- energie	Herrschaft	Prestige
45 Kellner	5,0	4,8	5,0	4,6	4,6	4,9	4,9	5,2	4,7
46 Hochstapler	5,3	4,7	4,9	4,8	4,6	5,4	4,7	5,2	5,8
47 Lehrling (Handwerk)	5,3	5,5	6,0	5,1	5,4	5,6	5,1	5,7	5,0
48 Schrankenwärter	5,3	5,3	5,6	5,0	5,3	5,2	5,2	5,3	4,6
49 Bauarbeiter	5,4	5,5	5,4	5,3	5,3	5,3	6,0	5,4	4,7
50 Chef einer Verbrecherbande (Gangster)	5,6	5,0	4,2	5,7	4,7	5,8	4,6	4,6	6,0
51 Revolutionär	5,7	5,1	5,8	5,4	5,1	5,8	4,5	5,0	5,8
52 Landarbeiter	5,8	5,7	6,1	5,6	5,7	5,7	6,1	5,8	5,2
53 Zeitungsausträger	5,8	5,8	6,2	5,7	5,9	5,8	5,8	6,0	5,6
54 Totengräber	5,9	5,9	6,1	5,8	5,9	5,9	6,3	5,9	5,5
55 Müllabfuhrarbeiter	6,0	6,0	6,1	5,9	6,1	6,0	6,1	6,1	5,7
56 Hilfsarbeiter	6,0	6,1	6,2	5,9	6,2	5,9	6,3	6,2	5,5
57 Gammler, Hippie, Beatle	6,5	6,3	6,5	6,3	6,2	6,5	5,8	6,3	6,5
58 Trunkenbold, Trinker	6,6	6,7	6,7	6,7	6,7	6,8	6,3	6,8	6,8
59 Mörder	6,7	6,4	6,3	6,6	6,3	6,7	6,1	6,6	6,7
60 Asozialer, Nichtstuer	6,8	6,8	6,8	6,8	6,7	6,8	6,0	6,7	6,8

N = 3600 (18 Splits)

Ordnungsmerkmal so, wie das ihrem Eindruck entsprach. Zur Erleichterung der Einstufung waren die Endstufen der Skala zusätzlich im Sinne der Dimension beschriftet.

Bei der Operationalisierung des Projektes kam der Umsetzung der zu prüfenden Dimensionen in Fragestellungen, die von jedermann verstanden werden konnten, natürlich besondere Bedeutung zu. Die Fragestellung insgesamt sowie die Formulierungen zur Bezeichnung der einzelnen Dimensionen sind in Anmerkung 4 abgedruckt⁴.

Das Sample des ersten Experimentes bestand aus 3600 Personen, repräsentativ für die Bevölkerung zwischen 16 und 65 Jahren in der Bundesrepublik und in Westberlin. Es wurden 18 Splits vorgenommen mit jeweils einer Rangordnung von 30 Berufen auf zwei Dimensionen, so daß der Platzierung eines jeden Berufs etwa 200 Einordnungen zugrunde liegen. Die beiden folgenden Experimente haben kleinere, aber separate Samples; jede Rangordnung wurde hier von jeweils 20 bis 50 Personen vorgenommen.

1. *Experiment: Rangordnung von Berufen:* Wir haben zunächst mit Berufen gearbeitet, da sich mit ihnen, wie aus früheren Untersuchungen bekannt, die Status-Achse besonders einfach darstellen läßt (Kleining und Moore 1968).

Die Berufe sollten über einen möglichst großen Bereich sozialen Status' streuen. Um die Testanlage zu differenzieren, ist zusätzlich eine Reihe von »marginalen« Rollen verwandt worden. Das Material sollte stark gegliedert werden, so daß es auf die einzelnen Fragestellungen möglichst unterschiedlich anspricht. Es setzt sich aus Bezeichnungen folgender Art zusammen:

Normale Berufsrollen: Arzt, mittlerer Beamter, Lebensmittelhändler, Bauarbeiter usw. Als Bezugspunkt: »Durchschnittsmensch«.

Ideal-Rollen: Bundeskanzler, Universitätsprofessor, prominenter Künstler, Atomphysiker, usw.

Gegen-Rollen: Mörder, Chef einer Verbrecherbande, usw.

Offene Rollen, sozial noch nicht klar festgelegt: Oberschüler, Student.

Marginale Rollen: Artist, Leistungssportler, Playboy, Filmschauspieler, Totengräber.

Doppelrollen: Geheimagent, Hochstapler.

Kontrastierte Rollenpaare: Bundeskanzler und ehemaliger Bundeskanzler; Generaldirektor und pensionierter Generaldirektor; Angehörige des Hochadels und verarmter Adliger; Angestellter und älterer Angestellter; arbeitsloser Hilfsarbeiter und Hilfsarbeiter im Lotto 1 Million gewonnen.

Die Ergebnisse der Rangordnung bringt Tabelle 1. Dabei sind nur die Mittelwerte (arithmetisches Mittel) angegeben; die Streuungen waren fast immer gering.

Wie sogleich erkennbar, korrelieren die Rangreihen außerordentlich stark. Eine Berechnung der Produkt-Moment-Korrelation (r) zwischen sozialem Status und den übrigen Dimensionen ergibt folgende Werte:

Tabelle 2: *Korrelation von sozialem Status mit 7 Dimensionen bei Berufen*

	r
Lebensraum	0,99
Besitz	0,94
Bildung	0,99
Wissen	0,99
Größe, symbolisch	0,99
Lebensenergie	0,96
Herrschaft	0,98
Prestige	0,97
N = 3600 (18 Splits)	

Die Übereinstimmung der Positionen ist am höchsten bei den normalen Berufsrollen und generell bei Rollen am oberen und unteren Ende der Statusachse. Durch *Kursivdruck* sind die Zahlen angegeben, die eine Stufe und mehr vom mittleren Rang des sozialen Status abweichen. Von 480 Werten sind dies nur 13 Werte oder 3 Prozent.

Die Abweichungen konzentrieren sich auf die Dimensionen Besitz und Lebensenergie. Sie sind völlig einleuchtend. So haben etwa der verarmte Adlige oder der Oberschüler weniger Besitz als Status, der Hilfsarbeiter mit Lottogewinn und der Chef einer Verbrecherbande mehr Besitz als Status, usw.

Die Rollenpaare der Kontrastrollen haben sich differenziert, jedoch überraschend gering. Der Lottogewinn von 1 Million hat den Hilfsarbeiter zwar im sozialen Status von Rang 6,0 auf Rang 4,7 angehoben; er ist damit aber nur auf das Niveau des Schwerarbeiters gekommen. Der Angehörige des Hochadels sinkt beim Übergang zu einem verarmten Adligen von Rang 2,1 auf Rang 3,7. Die übrigen Paare differieren weniger als 1 Stufe.

Mit der Veränderung eines Merkmales bei den Rollenpaaren haben sich auch die Plazierungen auf allen übrigen Dimensionen verschoben, wenn auch nicht so stark. Der Lottogewinn des Hilfsarbeiters unterstellt, daß sich dadurch nicht nur sein Vermögen, sondern auch sein Prestige, sein Wissen, seine Bildung und sein sozialer Status erhöhen. Dem Besitzer eines Zeitungskonzerns werden die seinem Status entsprechende Stellung, Bildung, Kultur usw. zugeschrieben, nur sein Prestige hinkt etwas hinterher. Der Bun-

deskantzler gehört zu den angesehensten, aber auch zu den reichsten Personen; der ehemalige Bundeskanzler steht ihm nicht viel nach. Der typische Revolutionär ist so dumm, arm und unkultiviert, wie es seinem Status entspricht, wenngleich mehr geistig tätig (etwa so, wie der Facharbeiter in der Industrie) usw.

Die Idealrollen versammeln sich weitgehend am oberen, die Gegenrollen ausschließlich am unteren Ende der Rangreihe. Der Asoziale steht sogar noch tiefer als der Mörder. Vorläufiges Ergebnis: das Material ist unerhört konsistent. Die Rangordnungen nach jeder der soziale Ungleichheit begründenden Dimensionen ergeben fast identische Werte. Sie sind austauschbar.

2. *Experiment: Rangordnung von Völkern:* Im zweiten Versuch verändern wir die Begriffe, im übrigen wird er weitgehend entsprechend dem ersten angelegt. Wir verwenden jetzt Namen von Völkern. Dabei leitet uns die Idee, die Starrheit der Klassifizierung der Berufsrollen nach den verschiedenen Dimensionen aus dem ersten Experiment dadurch aufzulockern, daß wir uns aus der eigenen Gesellschaft in eine vielleicht weniger rigide organisierte »Völkergemeinschaft« begeben.

Die Ergebnisse der Rangordnungen nach den bisherigen (mit Ausnahme von »Größe, symbolisch«) und einigen weiteren Dimensionen sind in Tabelle 3 aufgeführt. Hier sind wieder die Mittelwerte angegeben, durch *Kursivdruck* sind die Ränge vermerkt, die eine Stufe und mehr vom Rang abweichen, der sich nach einer Klassifizierung nach sozialem Status ergibt.

Tabelle 3: Ränge von Völkern nach 14 Dimensionen (arithmetisches Mittel)

	Sozialer Status	Lebensraum	Besitz	Bildung, Kultur	Wissen	Lebens- energie	Herrschaft	Prestige	Entwicklung	Bedarf	Wichtigkeit, funktionale	Leistung	Macht	Norm- erfüllung
1 Amerikaner	1,4	1,4	1,1	1,7	1,3	1,7	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2	1,3	1,0	4,2
2 Deutsche	1,6	1,9	1,8	1,6	1,5	1,5	3,1	2,4	1,2	2,1	1,6	1,4	3,7	2,2
3 Schweden	1,6	2,1	1,5	2,7	2,5	2,8	3,6	2,0	1,4	2,4	3,3	2,8	4,2	1,6
4 Japaner	2,0	2,3	2,8	2,4	1,7	2,4	3,0	3,1	1,4	2,0	2,0	1,0	3,5	2,3
5 Russen	2,0	3,2	2,8	3,0	1,8	3,1	1,4	4,0	1,7	2,8	2,0	1,5	1,1	6,3
6 Franzosen	2,1	2,2	2,6	2,6	2,4	2,7	2,1	3,2	2,0	2,5	2,4	3,2	2,7	3,9
7 Schweizer	2,2	2,6	1,5	2,1	2,5	2,8	4,0	2,2	1,6	3,0	3,1	2,9	4,4	1,3
8 Engländer	2,3	1,8	1,7	2,2	1,5	1,7	2,1	2,2	1,8	2,4	2,4	2,5	2,8	2,4
9 Israeli	2,9	3,5	3,7	3,3	2,9	3,3	4,6	3,6	2,9	3,9	4,4	3,1	4,5	4,6
10 Chinesen	3,4	4,0	4,8	4,0	3,7	4,9	3,2	5,6	3,5	4,2	3,7	2,6	1,9	5,9
11 Italiener	3,4	3,2	3,5	4,0	3,7	4,1	3,9	4,2	3,3	3,6	4,4	5,2	4,2	3,5
12 Polen	3,5	4,0	4,3	3,6	3,3	3,7	4,6	4,8	3,5	4,5	4,7	4,3	6,2	4,6
13 Griechen	4,0	4,3	4,5	3,3	4,3	4,6	4,9	4,9	4,3	4,7	5,0	5,1	5,8	5,3
14 Brasilianer	4,7	5,0	5,0	5,0	5,0	5,4	5,1	4,7	4,7	5,1	4,9	5,0	4,9	3,5
15 Inder	5,1	5,5	6,0	5,0	5,2	5,7	5,4	5,3	5,2	5,5	5,2	4,9	5,5	3,7
16 Araber	5,7	5,5	5,8	6,2	5,9	6,1	6,1	5,5	5,8	5,1	5,3	5,9	5,3	6,1
17 Zigeuner	6,4	6,5	6,5	6,6	6,5	5,8	6,7	6,5	6,6	6,4	7,0	7,0	6,9	5,9
18 Kongolesen	6,5	6,1	6,3	6,4	6,6	6,5	6,6	6,0	6,5	6,2	6,3	6,4	6,5	6,0
(N =)	48	24	24	24	22	22	24	24	48	22	21	21	24	24

Die Produkt-Moment-Berechnung ergibt folgende Daten:

Tabelle 4: *Korrelation von Status mit 13 Dimensionen bei Völkern*

	r
Lebensraum	0,93
Besitz	0,92
Bildung	0,91
Wissen	0,93
Lebensenergie	0,92
Herrschaft	0,89
Prestige	0,89
Entwicklung	0,98
Bedarf	0,96
Wichtigkeit, funktionale	0,95
Leistung	0,89
Macht	0,81
Normerfüllung	0,52
(N = 20 bis 50)	

Normerfüllung – hier erstmals aufgenommen – wird sogleich abgeschlagen. Schweizer und Schweden gelten vornehmlich als normerfüllende Völker: sie stehen aber nicht höher als die Amerikaner, denen man Wohlverhalten weniger nachsagen kann.

Die höchste Parallelität in der Rangordnung auf den verschiedenen Dimensionen ist wieder bei den Völkern ganz oben (Amerikaner und Deutsche) und ganz unten (Araber, Zigeuner, Kongolesen) zu finden.

Beim Vergleich mit den Korrelationen aus dem ersten Experiment erweisen sich alle Werte aus der neuen Rangordnung als niedriger. Die zusätzlich aufgenommenen Dimensionen erbringen einige besonders geringe Abhängigkeiten (Normerfüllung 0,52). Die Abweichungen der mittleren Rangplätze von den Rangplätzen nach Status (durch *Kursivdruck* markiert) sind zahlreicher als früher. Bei den vergleichbaren ersten 7 Dimensionen weichen 18 von 126 Werten oder 14 Prozent von der »Norm« ab. Dies vergleicht sich mit 13 von 420 Werten (für den Vergleich korrigiert durch Wegfall der Dimension »Größe, symbolisch«), nach wie vor 3 Prozent beim ersten Experiment.

Die neu aufgenommenen 6 Dimensionen zeigen eine Abweichung der Mittelwerte von einer Stufe und mehr in 27 von 108 Werten oder von 25 Prozent.

3. Experiment: Rangordnung von Tieren: Wir behalten die Dimensionen bei, nach denen Rangordnungen vorgenommen werden, entfernen uns aber mit den Begriffen noch weiter von der menschlichen Gesellschaft und begeben uns ins »Tierreich«⁵. Hier sollte, so die Vermutung, die Flexibilität der einzelnen Beurteilungskriterien noch größer sein können als bei Berufsrollen und Völkern. Die Rangordnung erbrachte folgendes Ergebnis:

Tabelle 5: Ränge von Tieren nach 14 Dimensionen (arithmetisches Mittel)

	Sozialer Status	Lebensraum	Besitz	Bildung	Wissen	Lebensenergie	Herrschaft	Prestige	Entwicklung	Bedarf	Wichtigkeit, funktionale	Leistung	Macht	Norm-erfüllung
1 Menschenaffe	2,0	2,5	2,6	2,3	1,1	1,3	3,1	2,6	1,3	4,2	4,1	4,8	3,7	3,5
2 Elefant	2,3	2,8	3,0	3,0	2,6	2,8	2,7	2,3	2,8	3,8	4,0	2,5	1,5	3,5
3 Pferd	2,5	3,0	3,8	1,8	2,4	2,9	3,0	1,2	2,2	2,0	1,8	1,9	5,0	2,6
4 Hund	2,5	3,4	3,8	1,7	2,1	2,3	2,6	1,5	1,7	1,5	2,7	3,5	4,5	3,0
5 Adler	2,8	2,5	3,0	2,5	3,6	3,0	1,6	3,2	3,9	5,0	5,3	4,6	2,8	3,0
6 Löwe	3,1	2,5	2,0	2,8	3,1	4,2	1,2	2,8	3,1	4,0	5,6	4,3	1,2	3,8
7 Katze	3,3	3,4	4,4	2,5	2,5	2,1	2,9	2,5	3,7	2,7	3,5	4,4	6,2	3,0
8 Bär	3,4	3,2	3,3	3,4	3,7	5,3	1,9	3,3	2,9	4,5	4,7	4,5	2,4	4,3
9 Biene	3,7	3,9	3,3	3,0	3,8	2,9	4,6	3,9	3,5	2,0	2,3	1,8	5,5	1,7
10 Wolf	3,9	2,9	3,1	3,6	3,2	3,5	2,4	5,4	3,5	5,5	6,1	4,7	2,5	4,4
11 Ameise	4,2	5,4	3,4	3,6	3,7	3,1	4,7	5,0	3,7	4,4	3,5	2,3	6,0	1,8
12 Kuh	4,2	5,0	5,0	5,7	4,3	4,6	5,7	3,6	5,5	1,5	1,4	2,5	6,0	3,0
13 Giraffe	4,6	3,8	5,1	4,3	4,3	4,2	4,6	3,5	5,2	4,8	5,3	5,7	5,5	3,4
14 Schwein	4,6	5,5	5,0	6,0	5,4	4,7	6,0	4,5	6,2	1,8	1,4	5,1	6,4	3,7
15 wilder Stier	4,7	3,7	3,2	5,3	5,3	5,6	4,6	5,3	5,2	5,4	5,3	3,9	2,6	4,5
16 Haifisch	4,9	3,8	4,9	5,8	5,8	6,1	5,2	6,2	5,3	5,8	6,1	5,0	2,4	4,7
17 Riesenschlange	5,2	5,4	5,3	5,6	5,6	6,3	4,3	5,9	5,8	6,1	6,4	6,2	2,5	4,6
18 Stechmücke	6,6	6,6	6,8	6,3	6,3	5,0	6,4	6,9	6,5	6,9	6,8	5,9	5,8	4,8
(N =)	48	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	48

Die Produkt-Moment-Korrelationen zwischen sozialem Status und den anderen Dimensionen differenzieren nun generell stärker: sie reichen von $r = 0,95$ bis zu $r = 0,21$. Im einzelnen ergeben sich:

Tabelle 6: Korrelation von Status mit 13 Dimensionen bei Tieren

	r
Lebensraum	0,80
Besitz	0,70
Bildung	0,91
Wissen	0,95
Lebensenergie	0,85
Herrschaft	0,69
Prestige	0,90
Entwicklung	0,89
Bedarf	0,57
Wichtigkeit, funktionale	0,45
Leistung	0,52
Macht	0,21
Normerfüllung	0,54
(N = 20 bis 50)	

Die Abhängigkeit von Macht und funktionaler Wichtigkeit vom Status ist hier niedrig, wenngleich immer noch positiv. Leistung, Normerfüllung und Bedarf sind etwas stärker, aber nicht mehr sehr hoch mit Status korreliert.

Die Strukturierung des Materials wird deutlicher, wenn man Einzelfälle betrachtet:

Löwe, Bär, Wolf, wilder Stier, Haifisch und Riesenschlange haben mehr Macht als Status; Schwein, Kuh und Ameise weniger.

Schwein, Kuh und Pferd sind die funktional wichtigsten Tiere; sie sind wichtiger, als es ihrem sozialen Status entspricht. Dagegen ist der Elefant weniger wichtig.

Biene, Ameise, Kuh leisten viel mehr, als es ihrem Status entspricht; der Menschenaffe leistet weniger.

Biene und Ameise erfüllen stärker Normen, als durch ihren Status nahegelegt; Menschenaffe und Elefant weniger.

Relativ größerer Bedarf besteht für Hunde, Bienen, Kühe und Schweine, als aus ihrem sozialen Status folgt; wohingegen der Bedarf an Menschenaffen, Elefanten, Adlern, Bären und Wölfen vergleichsweise gering ist.

Die Abweichungen der mittleren Rangplätze vom durchschnittlichen Rangplatz nach Status sind erneut größer als bei den früheren Experimenten. Bei den ersten 7 Dimensionen steigen die Abweichungen um 1 Rang oder mehr von 3 Prozent (Berufe) über 14 Prozent (Völker) auf jetzt 24 Prozent (Tiere). Bei den später verwandten 6 Dimensionen erhöhen sie sich von 25 Prozent (Völker) auf jetzt 50 Prozent (Tiere).

Ergebnis: Im Tierreich zeigt sich die größte Flexibilität in der Einstufung der Begriffe, die stärkste Unabhängigkeit von der Klassifizierung nach sozialem Status.

VI. Herrschaft und Legitimation von Ungleichheit

Wir versuchen nun, die Ergebnisse aus den drei Experimenten im Zusammenhang zu verstehen.

Man könnte fragen, ob die Parallelität der Rangordnungen im ersten Experiment nicht Ausdruck einer funktional sinnvollen, allseits bekannten und akzeptierten innergesellschaftlichen Ordnung sei. Dem steht der Umstand entgegen, daß sich die Rangordnungen, soweit sie objektiv überprüfbar sind, als falsch erweisen. So ist etwa die Abstufung nach Besitz irrig (der Bundeskanzler ist *nicht* der reichste Mann im Staate), die Rangordnung nach Bildung oder Wissen sehr wahrscheinlich auch, obgleich ein objektiver Maßstab hier fehlt. Die Rangordnung nach Herrschaft (hier ist nach »Entscheidungsbefugnis« gefragt) ist völlig unreal. Wenn man die Plazierungen im einzelnen betrachtet, erweisen sie sich als das, was sie sind: als Phantasieprodukte, als stereotyp vorgenommene Klassifizierungen von allerdings hoher »Status-Konsistenz« (Lenski 1954).

Sinnvoll werden sie erst, wenn man sie auf ihren Effekt untersucht: diese und sicher noch manche andere Dimensionen interpretieren und erklären Ungleichheit. Der Schematismus und die Starrheit, mit denen man berufliche und soziale Rollen einordnet, zeigen, daß ein Klassifizierungsschema schon vorgegeben war und daß die Befragten ihre nahezu einzige Aufgabe darin sehen, auf eine weitere Weise zu begründen, *warum*

diese Rangreihe schon existiert. Was wir vorfinden, sind Begründungen und Legitimationen der Ungleichheit.

Legitimation, welcher Art auch, deutet aber immer auf Herrschaft oder Herrschaftsansprüche. Der Gedanke, daß Herrschaft legitimiert werden muß (*Max Weber* 1956), läßt auch den umgekehrten Schluß zu, daß nämlich Legitimation ein Zeichen von Herrschaft sei.

Daß dieser Schluß aus dem Material gezogen werden darf, wird bei einem Wechsel von Berufsrollen zu Völkern und Tieren deutlich. Wenn man den Bereich der Organisation der eigenen Gesellschaft verläßt, so wie er durch die Berufsrollen wachgerufen wird, und übergeht zu der viel lockerer organisierten Völker-Gemeinschaft oder gar zu dem nur gedachten »Tier-Reich«, so reduziert sich der Herrschaftsanspruch und damit der Zwang zur einheitlichen Legitimation der Status-Unterschiede: die Klassifizierungen können mehr nach unabhängigen, dem Gegenstand der Beurteilung spezifisch angepaßten Kriterien erfolgen.

Das *Ergebnis*: Die hier geprüften »Erklärungen« der sozialen Ungleichheit erweisen sich in Übereinstimmung mit den Ergebnissen der qualitativen Untersuchung als Mittel, eben diese Ungleichheit zu legitimieren. Sie dienen der Sicherung des Status quo, d. h. der Beibehaltung der bestehenden Herrschaft, indem sie ideologisch »nachweisen« und glaubwürdig machen, daß die bestehende Ordnung in vielfacher Hinsicht richtig ist. Je wichtiger die Legitimation, d. h. je intensiver der Herrschaftsanspruch, desto umfangreicher und einheitlicher im Ergebnis sind die Legitimationen. Dies ist das zweite wichtige Ergebnis der Untersuchung.

VII. Die Basis der Legitimation von Ungleichheit

Es wurde gezeigt, daß Status-Legitimationen starr oder flexibel sein können, je nachdem ob sich die Legitimation auf herrschaftsnaher oder eher herrschaftsfremde Bereiche bezieht. Sie variieren etwas bei Berufsrollen, bei Völkern und Tieren. Gibt es ein Grundmuster der Legitimation von Ungleichheit?

Dazu sollen Begriffe aus verschiedenen Bereichen nach Status geordnet werden mit Angabe der jeweiligen Begründungen. »Status« ist dabei nicht eng als »sozialer Status« zu definieren, sondern als hierarchische Ungleichheit generell, ob zwischen Menschen, anderen Lebewesen oder Objekten.

4. bis 13. *Experiment: Rangordnung von Organisationen, Pflanzen, Produkten*: Je 20 Begriffe (»items«) aus 10 Bereichen wurden von Samples zwischen 20 und 60 Personen, quotiert nach Geschlecht, Alter und sozialer Schicht, nach dem bisher verwandten Verfahren nach Status klassifiziert, wobei die Dimension hier mit »hochstehend – tiefstehend« übersetzt wurde.

Die Ergebnisse sind in den folgenden Tabellen angegeben; auch hier sind wieder die Mittelwerte aufgeführt.

Tabellen 7-9: Ränge von Produkten aus 10 Bereichen nach sozialem Status (arithmetisches Mittel)

Tabelle 7: Organisationen, Institutionen		Tabelle 8: Erzeugnisse der Technik und Kultur		Tabelle 9: Musikstücke	
Großindustrie	2,6	Raumschiff	1,5	Ludwig van Beethoven:	
Regierung	2,6	Einsteins Relativitätstheorie	1,8	9. Symphonie	1,4
Bundesparlament	2,7	Passagier-Düsenflugzeug	1,9	Johann Sebastian Bach:	
Familie	2,9	Penicillin	2,1	Matthäus Passion	1,5
Rechtswesen, Gericht	3,3	Kunststoff-Fasern (Nylon)	2,5	Oper von Verdi: Aida	1,7
Gewerkschaften	3,5	Goethes Faust	2,6	Wolfgang Amadeus Mozart:	
Politische Parteien, Parteiwesen	3,5	Farbfernseher	2,7	Kleine Nachtmusik	1,9
Fernsehen	3,6	Elektrische Schreibmaschine	2,9	Oper von Richard Wagner:	
Verkehrswesen, Straße, Bahn,		Textilmaschine	3,3	Meistersinger	2,1
Flugzeug	4,0	Rennwagen	3,4	Operette von Johann Strauß:	
Gesundheitswesen, Krankenhaus	4,0	Fahrrad	4,0	Die Fledermaus	3,0
Polizei	4,1	Schere	4,5	Musical: My Fair Lady	3,0
Finanzamt	4,3	Hörrohr	4,6	Brecht und Weill: Dreigroschenoper	3,0
Katholische Kirche	4,3	Federhalter	4,7	Chansons von Edith Piaf	3,4
Kunst	4,3	Baldrian	5,2	Jazz-Musik von Louis Armstrong	3,5
Vereine, Vereinswesen	4,4	Schafwolle	5,3	Moderne 12-Ton-Musik:	
Evangelische Kirche	4,6	Floß, Kanu	5,4	Arnold Schönberg	4,5
Militär, Bundeswehr	4,6	Pferdekutsche	5,5	Weihnachtslied:	
Schulwesen, Erziehung	4,8	Illustrierten-Roman	6,1	O Tannenbaum, o Tannenbaum	4,6
Gefängniswesen	5,1	Geisterbeschwörung	6,7	Beatles, Rolling Stones: Beatmusik	4,9
Bauernschaft	5,4			Kinderlied: Hänschen klein	5,1
				Schlager von Peter Alexander,	
				Roy Black, Udo Jürgens	5,2
				Militärmusik: Märsche	5,3
				Leierkastenmusik	5,9
				Seemannslied: Auf der Reeperbahn	
				nachts um halb eins ...	5,9
				Heintje: »Mama«	6,0
				Karnevalslied: Wer soll das	
				bezahlen, wer hat soviel Geld ...	6,2
(N = 56)		(N = 55)		(N = 44)	

Tabellen 10-16: Ränge von Produkten aus 10 Bereichen nach sozialem Status (arithmetisches Mittel)

Tabelle 10: Stoffe		Tabelle 11: Pflanzen		Tabelle 12: Blumen		Tabelle 13: Obst und Gemüse	
Seide	1,7	Korn	2,2	Orchidee	1,2	Spargel	2,0
Brokat	2,0	Apfelbaum	2,3	Rose	1,3	Apfelsine	2,3
Spitze	2,2	Weinstock	2,6	Teerose (gelb)	1,7	Hawai-Ananas	2,6
Samt	2,4	Gartenerdbeere	2,6	Chrysantheme	1,8	Kirsche	2,7
Jersey	2,5	Kartoffel	2,7	Nelke	2,9	Schwarze Johannisbeere	2,7
Rohseide	2,7	Edeltanne	2,7	Tulpe	3,0	Banane	3,0
Batist	3,1	Eiche	2,9	Gladiole	3,1	Tafelapfel	3,0
Kammgarn	3,2	Kokospalme	2,9	Edelweiß	3,2	Tafelbirne	3,0
Wollstoff	3,2	Buche	3,2	Kamelie	3,2	Heidelbeere	3,0
Baumwolle	3,4	Champignon	3,2	Treibhausblumen	3,3	Grüner Salat	3,1
synthetische Fasern:		Petersilie	3,7	Berg-Enzian	3,3	Tomate	3,4
Nylon, Perlon, Dralon	3,9	Lorbeer	3,7	Maiglöckchen	3,6	Brombeere	3,5
Popeline	4,0	Affenbrotbaum	4,0	Alpenveilchen	3,8	Paprika	3,8
Leinen	4,2	Gummibaum (Zimmer)	4,2	Gartenblumen	4,3	Erbse	4,0
Kunstseide	4,4	Zimmerkaktus	4,7	Heideröslein	4,4	Gurke	4,5
Frottierstoff	4,6	Gras	5,2	Geranie	4,5	rote Beete, rote Rüben	5,1
Halbleinen	4,6	Liane (Schlingpflanze)	5,3	Heidekraut	5,8	Wassermelone	5,3
Taft	4,6	Alge, Tang	5,3	Gänseblümchen	5,8	Kürbis	5,5
Plüsch	5,4	Unkraut	5,7	Wiesenblume	6,1	Weißkohl, Weißkraut	5,6
Nessel	6,5	Fliegenpilz	5,8	Löwenzahn	6,5	Kochäpfel	5,9
Filz	6,5						
(N =)	55	(N =)	54	(N =)	40	(N =)	56

Tabellen 10-16 (Fortsetzung)

Tabelle 14: Speisen		Tabelle 15: Getränke		Tabelle 16: Käse	
Kaviar	1,5	französischer Champagner	2,0	Camembert (franz.)	2,4
Austern	1,7	Whisky	2,0	Tilsiter	2,6
Forelle	1,9	Cognac	2,6	Roquefort (franz.)	2,6
Schildkrötensuppe	1,9	Moselwein	2,9	Brie (franz.)	2,7
Truthahn, Puter	2,2	deutscher Sekt	3,1	Schweizer Käse, Emmentaler	2,8
Gänseleberpastete	2,5	französischer Rotwein	3,2	Edamer (holl.)	2,9
Gefüllte Kalbsbrust	2,9	Kaffee	3,6	Gouda (holl.)	3,1
Gans	3,0	Milch	3,7	Chester (engl.)	3,5
Wiener Schnitzel	3,2	schwarzer Johannisbeersaft	3,7	Alter Holländer	3,7
Eisbecher mit Früchten	3,6	Bier	4,0	Butterkäse	3,8
Schwarzwälder Kirschtorte	3,6	Likör	4,1	Kräuterkäse	4,0
Kaninchen, Stallhase	4,1	Tee	4,4	Limburger	4,4
Suppenhuhn	5,1	Apfelsaft	4,6	Quark, Schichtkäse	4,5
Schweinebauch	5,3	Wermutwein	4,6	Parmesan (ital.)	4,5
Pudding	5,5	Cola	4,9	Harzer Handkäse	4,8
Hering	5,5	Landwein	5,0	Schafskäse	5,0
Butterbrot	5,5	Mineralwasser	5,2	Ziegenkäse	5,0
Napfkuchen	5,6	Brause – Limonade	5,4	Schmelzkäse	5,1
Kartoffelsuppe	6,3	Kornschnaps	5,6	Bayrischer Bierkäse, Weißlack	5,2
Griesbrei	6,3	Leitungswasser	6,4	Kochkäse	6,0
(N =)	60	(N =)	40	(N =)	54

Wir fassen stichwortartig zusammen, wie die Rangordnungen jeweils legitimiert wurden; die Begründungen beziehen sich dabei natürlich immer nur auf die Begriffe, die der Befragte selbst als hochstehend oder tiefstehend einordnete.

a) *Sozialer Status von Institutionen und Organisationen (Tab. 7)*: Ein Maximum von Gründen für die hochstehenden Organisationen wird hier angeführt: sie sind mächtig, regieren, dominieren. Sind fortschrittlich, zukunftsorientiert. Sind funktional wichtig, wichtig für Deutschland, für uns alle. Sie waren immer schon da. Sie leisten viel, bemühen sich. Wir brauchen sie. Jeder Industriestaat braucht sie. Sie sind angesehen, sind Vorbilder, haben guten Ruf. Sind stabil, beständig. Sind allgegenwärtig, man hört viel von ihnen, sie werden allgemein beachtet. Haben Wert für sich. Und: »Ich finde sie gut.«

Tiefstehende Organisationen sind dementsprechend: nicht erfolgreich, nicht populär, rückständig und veraltet, unwichtig, nicht nützlich, sondern schädlich, nicht leistungs- und konkurrenzfähig, »haben versagt«. Sie sind klein, egozentrisch, nur am eigenen Wohlergehen interessiert, zu wenig menschlich, zu primitiv, mit zu engem Horizont. Sie haben schlechten Ruf, haben sich selbst diskriminiert, lächerlich gemacht, sind umstritten. Sind persönlich unsympathisch, geben unangenehmes Gefühl. Tiefstehende Organisationen sind zu wenig entwickelt oder schon »überentwickelt«.

b) *Status von Erzeugnissen der Technik und Kultur (Tab. 8)*: Hochstehend sind moderne, dauerhafte, angesehene Erzeugnisse. Sie nützen der Menschheit. Sind außergewöhnliche Leistungen (»Goethe und Einstein bis heute unerreicht«). Stammen von genialen, geistig hochstehenden Menschen. Sie symbolisieren Modernität und technischen Fortschritt. Sind komplizierte, komplexe Gebilde, brauchen lange Entwicklungszeit. Haben Prestige und Ansehen.

Tiefstehende Erzeugnisse: sind unnütz, schädlich, veraltet. Man braucht keine hohe Intelligenz, sie zu entwickeln oder zu verwenden, sind einfache, undifferenzierte, überholte Produkte, keine großen Leistungen.

c) *Status von Musikstücken (Tab. 9)*: Hochstehend sind schöne, wohlklingende, beliebte Musikwerke. Es sind große Leistungen, haben Dauer: lange Entwicklungszeit und »Ewigkeitswert«. Wirken in die Zukunft. Sind kompliziert und differenziert. Hochstehende Musik ist »schwer«, klassisch, von begnadeten Künstlern, ist hoch entwickelte Musik für den verfeinerten Genuß. Oft auch hier: hochstehende Musik gefällt.

Tiefstehende Musik ist leicht, flach, auf Publikumserfolg, auf Käufergeschmack abgestimmt. Sehr populär, aber schnell vergänglich. Wirkt einfach, auf einfache Gefühle (Tränendrüsen). Ist schnell gemacht. Wird häufig kritisiert, gefällt nicht, besonders »menschenunwürdig«.

d) *Status von Stoffen (Tab. 10)*: Hochstehend sind die teuren, seltenen, schönen Stoffe, die für festliche Gelegenheiten geeignet sind, angenehm zu tragen. Es sind feine, differenzierte Stoffe mit komplizierter Herstellung, mit langer und sorgfältiger Bearbeitung.

Tiefstehend sind billige Stoffe, grob, undifferenziert, von geringer Qualität, derbe Gebrauchsstoffe, einfach herzustellen. Aber: man braucht sie eben, sie sind oft nützlicher als die hochstehenden.

e) *Status von Pflanzen (Tab. 11)*: Funktionale Wichtigkeit ist hier die vornehmliche Erklärung von hochstehenden Pflanzen: Nutzpflanzen, Kulturpflanzen mit genießbaren oder für Lebensunterhalt wichtigen Früchten. Sie stehen hoch, weil sie gezüchtet, veredelt, kultiviert sind. Das Maß an Züchtung entscheidet über den Status. Hochstehend sind manchmal auch »hochgewachsene« Pflanzen wie Bäume.

Tiefstehend sind schädliche oder unnütze, wertlose Pflanzen, auch kleine Pflanzen, die wenig über der Erde, unter der Erde oder gar im Wasser wachsen; wenig entwickelte, kurzlebige, wenig differenzierte Pflanzen, nicht »gezüchtet«.

f) *Status von Blumen (Tab. 12)*: Hochstehend sind teure, seltene, schöne Blumen. Sie gefallen. Sie sind gezüchtet, deswegen so wertvoll. Haben feines, differenziertes Aussehen, feinen Duft, edlen Wuchs. Können verschenkt werden, sind insofern nützlich. Manchmal: sind so selten, daß sie unter Naturschutz stehen.

Tiefstehende Blumen sind häufig, wild wachsend, nicht gezüchtete Blumen. Auch »undankbare« Blumen, halten sich nicht, nicht als Geschenk verwendbar. Für Naturfreunde: auch die einfachen Blumen gefallen.

g) *Status von Obst und Gemüse (Tab. 13)*: Hier steht nicht Nutzen im Vordergrund, sondern Seltenheit, Preis und Geschmack: Hochstehende Obst- und Gemüsesorten sind selten, teuer und schmecken gut. Sie werden häufig nach Präferenz geordnet: »weil ich es am liebsten esse.« Hier

also wieder Nähe zu Menschen. Hochstehende Sorten sind gezüchtet, entwickelt, besonders edel, verfeinert; selten: sie sind auch der Gesundheit nützlich (Vitamine).

Tiefstehende Obst- und Gemüsesorten sind billig, häufig, wachsen wild, sind nicht kultiviert, geschmacklich nicht verfeinert, »nicht mein Geschmack«.

h) Status von Speisen (Tab. 14): Hochstehende Speisen sind selten und teuer. In den meisten Fällen auch: sie schmecken gut. Sie sind für den entwickelten Geschmack, das ist der Geschmack von Erwachsenen.

Tiefstehende Speisen sind billig, häufig, für Kinder. Diese Gerichte sind nicht verfeinert, nicht kultiviert, sie sind einfach, undifferenziert, zur Befriedigung einfacher Bedürfnisse (Hunger).

i) Status von Getränken (Tab. 15): Hochstehende Getränke sind wertvoll, teuer und selten, ihre Herstellung kompliziert und langwierig. Sie verlangt Sorgfalt und Kenntnisse. Es sind Getränke für Erwachsene.

Tiefstehende Getränke sind häufig, billig, undifferenziert, zur Befriedigung einfacher Bedürfnisse geeignet (Durst), mit geringem Wert, von wenig komplizierter Herstellung, natürlich.

j) Status von Käse (Tab. 16): Hochstehender Käse ist teuer, wertvoll, schmeckt gut. Entsteht durch besondere Bearbeitung, lange Lagerzeit, Reifung. Ist differenziert, hat feines Aroma, Käse für Erwachsene.

Tiefstehender Käse ist billig, undifferenziert: zu langweilig oder zu scharf oder zu trocken oder zu kräftig und stinkt. Tiefstehender Käse ist schnell hergestellt, wenig entwickelt. Braucht keine Pflege, »schmeckt mir nicht«. Auch unbekannte Käsesorten sind eher tiefstehend.

Bei der Übersicht mag überraschen, daß Status-Rangordnungen auf allen hier behandelten Bereichen ziemlich problemlos vorgenommen und begründet werden konnten. Selbst wenn einzelne Begriffe nicht bekannt waren, fand man doch einen Platz für sie in der Status-Hierarchie: Unbekanntes steht eher tief als hoch. Wir haben es hier offenbar mit einem sehr primitiven Gliederungsprinzip zu tun: nach Status kann man Begriffe immer noch ordnen, wenn andere Gliederungsprinzipien schon nicht mehr sinnvoll sind.

Am einfachsten strukturiert sind die Legitimationen bei dem einfachsten Erzeugnis der Auswahl, bei Käse. Hier sind nur zwei Legitimationsbereiche nötig, um »hochstehenden« von »tiefstehendem« Käse zu unterscheiden: einerseits *persönliche Bewertung* (subjektiv: »schmeckt gut«, objektiv: Wert, Preis) und andererseits Entwicklungsstand (Reifung, Verfeinerung durch Differenzierung).

Es zeigt sich, daß die beiden Arten der Begründung immer verwendbar sind, wenn der Status von Menschen, Lebewesen, Objekten, Erzeugnissen erklärt werden soll. Findet jemand den Beurteilungsgegenstand gut, schön, wohlschmeckend, nützlich, sympathisch, angenehm (jeweils in subjektiver Beurteilung), so tendiert er dazu, ihn »hoch« zu setzen. Und ebenfalls: wenn immer ein Beurteilungsobjekt »entwickelt« erscheint, gewachsen, gereift, gezüchtet, gebildet, verfeinert, differenziert durch Wachstum, wird es auch als »hochstehend« beurteilt. Umgekehrt: je weniger man sich mit einem Beurteilungsgegenstand identifizieren kann und je weniger entwickelt er erscheint, desto »tiefer« wird er gesetzt.

Diese beiden Legitimationsbereiche: *persönliche Bewertung* (Identifizierung) und Beurteilung des *Entwicklungsstandes*, sind offenbar »grundlegender« und »ursprünglicher« als andere, die, den Umständen entsprechend, als Legitimationen der Ungleichheit auch noch angeführt werden: Einen Eindruck von ihrer Vielzahl erhält man bei Durchsicht des hier zusammengefaßten Materials und besonders bei der Begründung der Status-Rangordnung in den herrschaftsnahen Bereichen: bei Organisationen und Institutionen besonders wie auch früher bei den sozialen Rollen.

VIII. Das Erlernen der Ungleichheit

Die Beobachtung der Wichtigkeit der beiden Merkmale: Persönliche Bewertung und Beurteilung des Entwicklungsstandes für Status-Klassifizierungen generell verschiebt das Problem zunächst in die persönliche Sphäre. Wir befassen uns mit Beschreibungen, die hier weiterhelfen können: die Erklärungen für die Status-Rangordnung von Tieren und eine Rangordnung von Eigenschaften und Tugenden bzw. Lastern mit Begründungen.

Begründung der Rangordnung von Tieren: Aus den Erläuterungen der Status-Rangordnung von Tieren (Tab. 5) ergibt sich das folgende: Hochstehend sind menschenähnliche Tiere, die intelligent und klug sind. Haustierte stehen höher, überhaupt Tiere, die dressiert werden können. Tiere, die sich in eine Ordnung (nämlich die des Menschen) einfügen, die verlässlich sind und treu. Nützlichkeit spielt manchmal, aber nicht durchgängig eine Rolle. **Entscheidend ist die »Entwicklungsstufe«**, die Größe und Leistungsfähigkeit des Gehirns. Der Menschenaffe steht am höchsten, weil sein Gehirn und sein Körperbau am meisten ausgebildet sind und am ähnlichsten dem des Menschen. Der Elefant steht ebenfalls hoch wegen seines entwickelten Gehirns, »vergißt nie etwas«.

Tiefstehend sind Tiere auf »niedriger Entwicklungsstufe«, mit wenig ausgebildetem Gehirn, von instinktivem Verhalten, undifferenzierter Energie und undifferenziertem Körperbau. Kleine Tiere stehen tiefer als große, auch Tiere mit engem Lebensraum, kurzer Lebenszeit, Tiere, deren Leben stark abhängig ist von Vorgegebenem, von der Umwelt und von angeborenen Trieben. Tiefstehende Tiere können schädlich sein – sie sind im wesentlichen aber unabhängig, undressierbar, nicht zu Haustieren zu machen, nicht zu entwickeln.

Die Basis ist Entwicklung des Gehirns, die Größe, »Höhe« (Adler) und Differenziertheit des Körpers: Klassifiziert wird nach dem Maß an Freiheit des Verhaltens, ausgedrückt durch Unabhängigkeit von Instinkt und Umwelt.

Hier erhält die Entwicklungs-Idee eindeutig Präferenz vor der persönlichen Bewertung: Status symbolisiert den Weg von instinktgesteuerter Abhängigkeit zu Selbstbewußtsein, Selbstkontrolle und Freiheit, eine Entwicklung vom Animalischen zum Menschenähnlichen, ausgedrückt durch die Erziehbarkeit (Dressur).

14. und 15. Experiment: Rangordnung von Eigenschaften und Tugenden/Lastern: Wie früher wurden Status-Rangordnungen von Eigenschaften und von Tugenden und Lastern vorgenommen ⁶. Die Ergebnisse bringen die folgenden Tabellen.

Die *Rangordnung von Eigenschaften* wird folgendermaßen begründet:

Hochstehende Eigenschaften sind solche, mit denen man im Leben bestehen kann und sich weiterentwickelt in Beruf und Gesellschaft. Mit ihnen wird man Erfolg haben, man wird weiterkommen, vorankommen. Man wird eine Persönlichkeit, ein zivilisierter Mensch. Sie zeigen menschliche Reife. Ein Ideal, nach dem man strebt; Eigenschaften, die man gerne hätte.

Tiefstehende Eigenschaften sind solche von kleinen Kindern, die noch keine Persönlichkeiten sind, keinen ausgereiften Charakter haben, Eigenschaften von unselbständigen, langweiligen, gewöhnlichen Menschen, von unprofilierten, labilen Menschen, von Waschlappen, denen Selbstbewußtsein fehlt, von einfach strukturierten Menschen, Herdentieren.

Die Rangordnung der Eigenschaften und die Begründung dafür sind Abbild der Dimension der Entwicklung auf einer weiteren, »höheren« Stufe: von der noch ungeformten, kindlichen zur ausgeprägten, erwachsenen, reifen Persönlichkeit.

Für die *Plazierung von Tugenden und Lastern* werden die folgenden Angaben gemacht:

Tugenden sind *soziale* Tugenden: nützlich, wichtig, entscheidend für das Zusammenleben, Ordnungsprinzip für besseres Leben mit anderen, wichtig für Frieden der Menschheit. Tugen-

Tabellen 17 und 18: *Ränge von Eigenschaften und Tugenden und Lastern nach sozialem Status (arithmetisches Mittel)*

Tabelle 17	
gebildet	2,1
aufrichtig	2,2
klug	2,2
zielstrebig	2,2
selbstbeherrscht	2,4
kultiviert	2,6
aufgeweckt	2,8
lernbegierig	2,9
phantasievoll	3,0
gereift	3,1
verträglich	3,2
erfahren	3,4
unbefangen	3,8
sonniges Gemüt	4,3
selbstlos	4,5
würdig	4,6
anhänglich	4,9
leicht zu lenken	5,3
artig, gehorsam, brav	5,8
kindlich	6,0
(N = 54)	

Tabelle 18	
Gerechtigkeit	1,2
Klugheit	1,7
Rechtschaffenheit	1,7
Weisheit	1,7
Selbstbeherrschung	1,9
Nächstenliebe	2,0
Tapferkeit	2,6
Stärke	2,8
Hoffnung	2,8
Mäßigkeit	3,2
Glaube	3,3
Unkeuschheit	4,4
Wollust	4,6
Trägheit des Herzens	4,8
Hochmut	5,0
Völlerei	5,0
Zorn	5,2
Gottesverachtung	5,3
Neid	5,7
Geiz	6,0
(N = 50)	

den und Ideale, Vorbilder, Wunschbilder, erstrebenswerte Ziele, »das höchste Gut«. Sie sind gelernt »auf Grund von Erziehung und Erfahrung«, »vom Elternhaus, von der Kirche und der Schule immer wieder gepredigt«.

Lasten sind *anti-sozial*, gefährden, belasten den Mitmenschen, erschweren das Zusammenleben. Sind gemein, niedrig, entstehen aus Charakterschwäche, Mangel an Selbstbeherrschung, durch schlechten Charakter. »Das weiß man ja schon als kleines Kind.«

Hier wird die höchste Stufe der Entwicklung symbolisiert, die vom Egoismus zum Altruismus, von der Selbstsucht zum Sozialen, vom Schlechten zum Guten, als Erziehungsideal gelernt.

Die drei Rangordnungen und Begründungen reduzieren den Bewertungsmaßstab auf die Beurteilung des *Entwicklungsstandes*: vom unausgereiften, kindlichen Charakter zur erwachsenen Persönlichkeit und vom Egoismus zu sozialen Tugenden. Oder anders gesagt: Status symbolisiert die Entwicklung zum Menschen, zum Ich, zum Über-Ich. In allen Fällen spielt die Formung der Energie (Dressur, Erziehung, Bildung) die entscheidende Rolle.

Bewertung ist in die Entwicklungs-Idee eingebaut: »gut« ist jeweils der Endpunkt der Entwicklungsachse.

IX. Der Ursprung der Idee der Ungleichheit

Wenn Ungleichheit sich als Entwicklungs-Idee symbolisiert, bei der die Tatsache der Erziehung, der Formung des Menschen zum sozialen Wesen, der Sozialisation schon stets relevant ist, so scheint hier die Phase benannt zu sein, in der die Idee der Ungleichheit geprägt und ausgebildet wird.

Tatsächlich kann man sie jedoch – entwicklungspsychologisch – noch weiter zurückverfolgen. »Entwicklung« wird ja, sofern sie Status verändert, als »Aufwärts-Entwicklung« erlebt, als Veränderung auf einer gedachten vertikalen Achse. Dieses Vorstellungsgerüst muß aber gleichfalls schon *erlebt* worden sein: zu einer Zeit, in der das Stehen, das Sitzen, vielleicht das Heben des Kopfes entscheidende Prägungen der Erlebnis-Dimensionen hinterlassen haben.

Dieses Ur-Erlebnis einer vertikalen Dimension, die mit Anstrengung durchmessen werden konnte, zunächst bloß physisch, durch Heben des Kopfes, durch Sitzen, durch Stehen, wird, so muß man annehmen, durch die Sozialisation, also zunächst in der Familie umkleidet durch dazutretende Ideen, die immer reicher, komplexer und indirekter werden und nur noch symbolisch an die Ur-Achse erinnern.

X. Das Ende der Ungleichheit?

Nach diesen Überlegungen muß man annehmen, daß das Muster für Ungleichheit, das Vor-Verständnis, diese Grund-Überzeugung, daß es Ungleichheit gibt, schon auf Erlebnisse der sehr frühen Kindheit zurückgeht, die sich dann, gefördert, ausgestaltet und vielfach legitimiert über Sozialisation und Erziehung, zu einem festen Ideenkomplex verbinden. Weder sind es bestimmte Erziehungsinhalte, noch sind es bestimmte Ergebnisse der Ungleichheit, wie etwa Privilegien, Macht- oder Herrschaftspositionen, die bewirken, daß man soziale Ungleichheit für gerechtfertigt, für natürlich und unabwendbar hält. Vielmehr gründet sich ihre Existenz auf frühkindliche Grunderlebnisse über den Unterschied von »oben« und »unten«, von »klein« und »groß«, auf das Erleben der kindlichen Welt in der von Erwachsenen, die Tatsache der Sozialisation in eine Erwachsenenwelt und auf formale Erziehung. Herrschaft ist deswegen so leicht zu legitimieren, weil ihre Symbolik sich stets auf eigene, frühkindliche Erfahrungen beim Beherrschten stützen kann.

Wenn die Existenz der Ungleichheit in Frage gestellt werden soll, muß ihre Glaubwürdigkeit, ihre Legitimität in Frage stehen und damit die Verbindung jener frühkindlichen Ungleichheitserlebnisse mit den sozialen Gegebenheiten der Welt heute. Daß Erziehung hier wieder die wichtigste Aufgabe hat, ist klar – wie anders könnten ihre Folgen erschüttert werden. Ihr stellen sich folgende Ziele, die zu einem stufenweisen Abbau der Legitimation von Ungleichheit führen:

1. Beseitigung des Vor-Verständnisses, *soziale Unterschiede seien vielfach legitimiert*: die Höchsten im Status seien auch die Besten, Wichtigsten, Gebildetsten, Fleißigsten, Weisesten etc., und umgekehrt. Dies ist die erste Stufe der Legitimations-Erschütterung: die Entziehung der Vielfach-Legitimation.

2. Beseitigung des Vor-Verständnisses, *Entwicklungsmuster seien sozial relevant*: eine Entwicklung, auf welchem Sektor auch immer, sei eine Höher-Entwicklung, verlaufe prinzipiell in einer Richtung, wie das Altern, und müsse sozial honoriert werden. Dies ist die zweite Stufe der Erschütterung der Legitimation der Ungleichheit; sie beseitigt die Stabilität der Legitimation für einzelne Dimensionen.

3. Beseitigung des Vor-Verständnisses, daß die *vertikale Dimension überhaupt soziale Bedeutung habe*, also daß es sozial »Höher« und »Tiefer«, sozial »Oben« und »Unten« gäbe. Dies ist die dritte, letzte Stufe der Beseitigung der Legitimationsbasis sozialer Ungleichheit.

Erziehung zu diesem Zweck ist also *rückwärts* gerichtet: sie muß versuchen, zu trennen und abzubauen, was sich im Laufe frühkindlicher Entwicklung und später zu »Selbstverständlichkeiten« zusammengefunden hat, nämlich das Ur-Erlebnis der physischen Ungleichheit, das ein Kind erfährt, das sich in dieser Welt zum ersten Mal seiner Situation bewußt wird, das damit assoziativ verbundene Erlebnis der sozialen Ungleichheit und die wiederum damit gekoppelte Idee ihrer Einbettung in das Herrschaftssystem, alles »gesichert« durch die Idee der Entwicklung. Das Aufbrechen der nur symbolischen, nicht realen Zusammenhänge zwischen Ungleichheiten verschiedener Art entzieht der sozialen Ungleichheit die emotionale Basis und damit ihre Glaubwürdigkeit. Dadurch wird *nicht* das Erleben von Ungleichheit zwischen den Menschen in Frage gestellt, aber die Nutzung bzw. der Mißbrauch eines »natürlichen« d. h. sehr früh in der Entwicklung eines Menschen gegründeten Vor-Urteils zur Legitimation von Herrschaft.

Anmerkungen

¹ An der Anlage der Untersuchung und der Aufbereitung der Daten haben *Ludolf Reetz* und *Dieter Lakaw* mitgearbeitet. Die Korrelationen berechnete *Gerd Haferlach*. Für das kritische Lesen des Manuskripts danke ich *Herta Herzog*.

² Hierzu die wichtigen Ausführungen *Friedrich Engels* über den Ursprung der Ungleichheit: Herrschaft und Knechtschaft sind nach einer Phase der Naturwüchsigkeit auf zweierlei Weisen entstanden: Durch die feste Bindung ursprünglich nur delegierter Entscheidungs- und Aufsichtsfunktionen an eine herrschende Klasse und durch die wirtschaftliche Möglichkeit der Nutzung von Sklavenarbeit (*Engels* 1969b). Zum zweiten Aspekt später: Durch die Steigerung der Arbeitsproduktivität entwickeln sich Privateigentum und Austausch, Unterschiede des Reichtums, Verwertbarkeit fremder Arbeitskraft (Sklaven). Aus der ersten großen gesellschaftlichen Arbeitsteilung entspringt die erste große Spaltung der Gesellschaft in zwei Klassen: Herren und Sklaven, Ausbeuter und Ausgebeutete (*Engels* 1969a).

³ »Für das System der Ungleichheit bedeutet dies, daß derjenige die günstigste Stellung in einer Gesellschaft erringen wird, dem es kraft sozialer Position am besten gelingt, sich den herrschenden Normen anzupassen...« »In diesem Sinne honoriert jede Gesellschaft den Konformismus...« (*Dahrendorf* 1966, S. 33).

^{3a} Siehe zum psychologischen Mechanismus *Fromm* 1936; zum ideengeschichtlichen Bezug *Marcuse* 1936 bzw. 1969.

⁴ Vollständige Frage:

Es gibt ja Menschen, von denen man sagt, »die haben eine *hohe gesellschaftliche Stellung*« oder »die stehen *ganz oben*«, und von anderen, daß sie eher eine *niedrigere gesellschaftliche Stellung* haben, daß sie eher *unten stehen*.

Ich habe jetzt ein kleines Spiel. Hier ist ein Blatt mit Stufen, und hier sind Karten mit Berufen,

Die Dimensionen und die entsprechenden Fragestellungen waren:

Dimension	Fragestellung
<i>Sozialer Status :</i>	Menschen mit hoher gesellschaftlicher Stellung, die ganz oben stehen ... mit niedriger gesellschaftlicher Stellung, die ganz unten stehen
<i>Lebensraum :</i>	... mit weitem Horizont, ausgedehntem Lebensbereich ... mit eher begrenztem Horizont, engem Lebensbereich
<i>Besitz :</i>	... mit viel Besitz oder Vermögen ... mit wenig oder gar keinem Besitz, gar keinem Vermögen
<i>Bildung :</i>	..., die sehr gebildet und kultiviert sind ..., die wenig oder gar keine Bildung und Kultur haben
<i>Wissen :</i>	..., die ganz besonders viel wissen ..., die vergleichsweise wenig wissen
<i>Größe, symbolisch :</i>	..., die wirklich große Leute sind ..., die ganz kleine Leute sind
<i>Lebensenergie :</i>	..., die vor allem geistige Kraft im Leben verwenden ..., die vor allem körperliche Kraft im Leben verwenden
<i>Herrschaft :</i>	..., die etwas zu sagen, zu bestimmen und zu entscheiden haben ..., die wenig oder gar nichts zu sagen haben und folgen müssen
<i>Prestige :</i>	..., die sehr angesehen sind ..., die weniger oder gar nicht angesehen sind
<i>Entwicklung :</i>	..., die sehr entwickelt sind ..., die wenig entwickelt sind
<i>Bedarf :</i>	... mit Fähigkeiten oder einer Tätigkeit, für die ein besonders großer Bedarf besteht ..., die nicht so gefragt sind, für die wenig oder gar kein Bedarf besteht
<i>Wichtigkeit, funktionale :</i>	..., deren Tätigkeit besonders wichtig ist für das Wohl von uns allen ..., deren Tätigkeit weniger oder gar nicht wichtig ist, auf die wir schon einmal verzichten können
<i>Leistung :</i>	..., die leisten ganz besonders viel ..., die leisten nicht so viel
<i>Macht :</i>	... mit besonders viel Macht und Einfluß ... mit besonders wenig Macht und wenig oder gar keinem Einfluß
<i>Normerfüllung :</i>	..., die sich so verhalten, wie es den allgemeinen Regeln entspricht ..., die sich nicht oder nicht immer so verhalten, wie es den allgemeinen Regeln entspricht

die Sie darauf verteilen sollen, und zwar danach, wie hoch die gesellschaftliche Stellung dieser Menschen nach Ihrer Meinung oder nach allgemeiner Ansicht ist. Hierhin legen Sie alle, die eine *hohe gesellschaftliche Stellung* haben, die *ganz oben stehen*, und hierhin diejenigen, die eine *niedrige gesellschaftliche Stellung* haben, die *ganz unten stehen*. Die übrigen legen Sie auf eine der Stufen dazwischen, je nachdem, wo sie nach Ihrer Meinung hingehören.

⁵ Solche Gedankenexperimente können sich, außer daß sie nützlich sind und Spaß machen, auch noch auf berühmte Vorbilder berufen (Engels 1970) – was zur Legitimation ihrer Verwendung ausreichen sollte.

⁶ Hier sind die Kardinaltugenden des Plato, die christlichen Tugenden, die 7 Todsünden des Petrus Lombardus und die 3 Todsünden des Augustinus zusammengestellt.

Bibliographie

Aristoteles, Politik und Staat der Athener, Zürich 1955.

Dahrendorf, Ralf, Über den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen, 2. Aufl. Tübingen 1966.

Dahrendorf, Ralf, Die gegenwärtige Lage der Theorie der sozialen Schichtung, in: *ders.*, Pfade aus Utopia, München 1967, S. 336.

Davis, Kingsley, und Wilbert E. Moore, Some Principles of Stratification, in: American Sociological Review 10 (1945), S. 242–249, abgedruckt in: Reinhard Bendix und Seymour M. Lipset, Hrsg., Class, Status and Power, 2. Aufl. London 1966, S. 47 f.

Engels, Friedrich, Anteil der Arbeit an der Menschwerdung des Affen, Marx/Engels, Ausgewählte Schriften, Berlin 1970, Bd. II, S. 68.

Engels, Friedrich, Der Ursprung der Familie, des Privateigentums und des Staats, Marx/Engels, Werke, Bd. 21, Berlin 1969a, S. 157.

Engels, Friedrich, Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft (»Anti-Dühring«), Berlin 1969b, S. 166 f.

Fromm, Erich, in: Max Horkheimer, Hrsg., Studien über Autorität und Familie, Paris 1936, S. 77 ff.

Horkheimer, Max, in: *ders.*, Hrsg., Studien über Autorität und Familie, Paris 1936, S. VIII, S. 3 ff.; abgedruckt in: *ders.*, Traditionelle und kritische Theorie, Frankfurt 1970.

Kleining, Gerhard, und Harriett Moore, Soziale Selbsteinstufung (SSE), in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 20 (1968), S. 502–552.

Lenski, Gerhard, Power and Privilege, New York 1966.

Lenski, Gerhard, Status Crystallization: A Non-Vertical Dimension of Social Status, in: American Sociological Review 19 (1954), S. 405–413.

Marcuse, H., in: M. Horkheimer, Hrsg., Studien über Autorität und Familie, Paris 1936, S. 136, abgedruckt in: H. Marcuse, Ideen zu einer kritischen Theorie der Gesellschaft, Frankfurt 1969.

Marx, K., F. Engels, Manifest der kommunistischen Partei. Marx/Engels, Werke Bd. 4, Berlin 1969, S. 482.

Marx, K., Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, Bd. III, Kap. 52, Berlin 1956.

Moore, Harriett, und G. Kleining, Das Bild der sozialen Wirklichkeit, Analyse der Struktur und der Bedeutung eines Images, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. (1959), S. 353–376.

Parsons, Talcott, An Analytical Approach to the Theory of Social Stratification, in: American Journal of Sociology 45 (1940), S. 841–862.

Parsons, Talcott, A Revised Analytical Approach to the Theory of Social Stratification, in: R. Bendix und S. M. Lipset, Hrsg., Class, Status and Power, Glencoe, Ill., 1953, S. 92 ff.

Rousseau, J. J., Discours sur l'origine de l'inégalité parmi les hommes, 1754.

Schmoller, Gustav, Die Tatsachen der Arbeitsteilung, in: Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft 13 (1889).

Veblen, Th., Theorie der feinen Leute, Köln–Berlin o.J.

Weber, Max, Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. I, Kap. III; Bd. II, Kap. IX, 4. Aufl. (Neuausgabe) Tübingen 1956.