

Geld und Lebensstil: zur symbolischen Repräsentation sozialer Ungleichheit

Wahl, Anke

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Wahl, A. (2006). Geld und Lebensstil: zur symbolischen Repräsentation sozialer Ungleichheit. In K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München. Teilbd. 1 und 2* (S. 4679-4689). Frankfurt am Main: Campus Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-141830>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Geld und Lebensstil. Zur symbolischen Repräsentation sozialer Ungleichheit

Anke Wahl

1. Einleitung

Bei manchen Autoren der seit den 1980er Jahren intensiv geführten Diskussion um Individualisierungs-, Entstrukturierungs- und Pluralisierungserscheinungen gewinnt man den Eindruck, sie hätten die »harten«, insbesondere ökonomischen Differenzierungslinien vergessen. Diskutiert werden Handlungs- und Gestaltungsspielräume, Stilisierungsneigungen und Entfaltungsmöglichkeiten, die scheinbar frei und unabhängig von strukturellen Gegebenheiten wären. Die Relevanz von Klassen- und Schichtmodellen zur Analyse der Sozialstruktur wird in Frage gestellt und der Begriff des Lebensstils taucht auf.

Dabei erweist sich die These der freien Gestaltbarkeit des Lebensstils nicht nur aufgrund der durch die konventionelle Schichtungsanalyse zutage geförderten Ergebnisse, sondern auch aufgrund der Ergebnisse einer Reihe empirischer Lebensstiluntersuchungen als nicht länger haltbar (Spellerberg 1996; Wahl 1997, 2003; Georg 1998). Obwohl es hauptsächlich die ökonomischen Ressourcen sind, die, trotz höherem Wohlstandsniveau und konstatiertes größerer Handlungsspielräume, die Lebensstile hierarchisch differenzieren, schwingt das Geld in dieser Diskussion zwar immer mit, explizit wird es aber nicht zum Thema gemacht. Deutschmann (1999: 8) konstatiert: »Für die heutige Soziologie und Sozialstrukturanalyse ist das Geld zu einem »blinden Flecken« geworden. Die vielzitierten Diagnosen der Modernisierung, der Individualisierung, der zunehmenden »Vielfalt« von Lebenschancen und Lebensläufen etc. kreisen alle um das Thema Geld, vermeiden aber, es ausdrücklich anzusprechen.« Im vorliegenden Aufsatz wird der Einfluss des Geldes auf die kulturelle Modernisierung explizit zum Thema gemacht. In theoretischer Perspektive wird zunächst untersucht, inwiefern das Geld symbolisch verkörpert im Lebensstil der Individuen zum Ausdruck kommt (Abschnitt 2). Im empirischen Teil des Aufsatzes (Abschnitt 3) wird sodann untersucht, inwiefern das Geld die Differenzierung der lebensstilindizierenden Konsumpraktiken und deren Wandel in den 1990er Jahren hervorbringt.

2. Der Lebensstil als Ausdruck des Geldes

2.1. Geld, Vermögen und das »Superadditum des Reichtums«

Georg Simmel gliedert seine Untersuchung zur *Philosophie des Geldes* (1991) in zwei Hauptteile: den analytischen und den synthetischen Teil. Im analytischen, ersten Teil seiner Untersuchung steht das Geld selbst im Mittelpunkt der Betrachtung. Simmel untersucht hier die gesellschaftlichen Voraussetzungen der Entstehung des Geldes und fragt nach dem Sinn und dem Wesen des Geldes. Im synthetischen, zweiten Teil seiner Untersuchung geht es Simmel um die Auswirkungen des Geldes. Er setzt sich zum Ziel, den Einfluss des Geldes »(...) auf die innere Welt: auf das Lebensgefühl der Individuen, auf die Verkettung ihrer Schicksale, auf die allgemeine Kultur« (Simmel 1991: 10) zu untersuchen. Es kann im Folgenden nun nicht darum gehen, den in der *Philosophie des Geldes* entwickelten Gedankengang vollständig nachzuzeichnen. Vielmehr will ich mich darauf beschränken, das Geld als generalisierten Eigentumstitel zu interpretieren, der es erlaubt, nicht nur die materiellen Ungleichheiten sondern auch die kulturellen »Unterschiede« als durch das Geld bestimmt zu begreifen.

Die Einführung des Geldes als allgemeines Tauschmittel lässt Simmel zufolge ein ganz neues Verhältnis zwischen Bindung und Freiheit entstehen. Für Simmel ist das Geld sowohl Voraussetzung als auch Triebkraft der individuellen Freiheit. Aber worin besteht die durch das Geld bewirkte individuelle Freiheit? Was macht das Geld aus den Menschen und der Gesellschaft? Ich beginne mit der Darstellung der sozialen Dimension der geldwirtschaftlich bedingten Freiheit (Deutschmann 2000). Die für moderne Gesellschaften typische Arbeitsteilung wird Simmel (1991: 451f.) zufolge durch das Geld erst möglich. Denn dem modernen Individuum ist es durch die Bezahlung der Leistung anderer möglich, zur Befriedigung selbst elementarer Bedürfnisse ein unüberschaubares Netz spezialisierter Einzelleistungen für sich in Anspruch zu nehmen. Durch die Einführung des Geldes, so Simmel (1991: 463), »(...) trägt nun jeder seinen Anspruch auf die Leistungen von Anderen in verdichteter, potenzieller Form mit sich herum. Er hat die Wahl, wann und wo er ihn geltend machen will, und löst damit die Unmittelbarkeit der Beziehungen, die die frühere Austauschform gestiftet hatte.« Während das Individuum in vormodernen Gesellschaften noch eng an die lokale Gemeinschaft, die Verwandtschaft und Familie gebunden war, erlauben ihm die geldwirtschaftlich geprägten Verhältnisse, je nach Interessenlage mit anderen Menschen in Kontakt zu treten und mit diesen zu kooperieren. Die emanzipatorische Bedeutung des Geldes besteht also darin, die persönlichen Bindungen in anonyme und zugleich austauschbare Abhängigkeiten zu verwandeln.

Das Geld ermöglicht aber nicht nur in sozialer, sondern auch in sachlicher Hinsicht größere Wahlfreiheiten. Es erlaubt dem Individuum Zugriff auf alles, was es auf der Welt zu kaufen gibt. Dabei erstreckt sich die Verfügungsmacht des Geldes aber nicht nur auf die Güter, die tatsächlich schon existieren. Das Geld ermöglicht auch Zugriff auf Vorstellungen, Wünsche und Träume, auf das Herstellbare, auf Güter und Dienstleistungen also, die erst noch entwickelt und produziert werden müssen. Indem die imaginäre Komponente der Verfügungsmacht des Geldes auf bestimmte Vorstellungsinhalte verweist, veranlasst das Geld so die ständige Neuentwicklung, Produktion und Vermehrung von Gütern und Dienstleistungen und führt zur »Verlängerung der teleologischen Reihen«, deren Endzweck schließlich nicht das Produkt an sich, sondern das Geld selbst ist (Simmel 1991: 307).

Neben der sozialen und sachlichen Dimension begründet das Geld auch die zeitliche und räumliche Dimension der Freiheit. Denn das Geld ist »dasjenige Gut«, so Simmel (1991: 269), »(...) das ich sogleich verwenden *kann*, aber nicht sogleich verwenden *muß*.« Zudem kann es an jedem beliebigen Ort ausgegeben werden. Ähnlich dem Trumpf in einem Kartenspiel, kann das Geld für jeden beliebigen Zweck, zu jeder beliebigen Zeit, an jedem beliebigen Ort auf der Welt »ausgespielt« werden. Als »absolutes Mittel« (Simmel 1991: 298) eröffnet es dem Individuum nahezu unbegrenzt viele Wahl- und Handlungsmöglichkeiten.

Allerdings kommt der Mittelcharakter des Geldes in seiner reinsten Wirkung nur dann zum Vorschein, wenn es in einem bestimmten Umfang zur Verfügung steht. Denn die in das Geld eingelagerten Wahl- und Handlungsmöglichkeiten variieren mit dem Umfang des Geldes, über den verfügt werden kann. So kann nur der Reiche das Geld als reinstes, als »absolutes Mittel« nutzen, denn nur derjenige, der über viel Geld verfügt, kann sich mehr als das Notwendige auch leisten und auf den Reichtum der Welt zugreifen. Der Arme ist hingegen gezwungen, sein ganzes Geld für die bloße Existenzsicherung auszugeben, so dass ihm die wenigen Geldmittel überhaupt keine Wahl- und Handlungsmöglichkeiten eröffnen können (Simmel 1991: 277f.). Insoweit nur der Reiche das Geld tatsächlich ohne jegliche Zweckbestimmung und damit als reinstes Mittel nutzen kann, wächst es über seine unmittelbare Bestimmung als Tauschmittel hinaus und wird zu einem Mittel »höherer Ordnung«, das nicht nur auf Güter und Dienstleistungen erlaubt zuzugreifen, sondern nahezu unbegrenzt Wahl- und Handlungsmöglichkeiten eröffnet, ja die Freiheit schlechthin verkörpert.

Die in das Geld eingelagerten Wahl- und Handlungsmöglichkeiten gehen über die Güter und Dienstleistungen, die mit ihm gekauft werden können, also weit hinaus und bringen Vorteile (oder im Falle von wenig Geld eben auch Nachteile) ganz anderer Art hervor. Demzufolge charakterisiert Simmel (1991: 274f.) den Reichtum nicht nur als »materielle«, rein quantitative Bevorzugung im Sinne eines Mehr oder Weniger, sondern bestimmt die qualitativen Vorteile, die mit größeren

Geldmitteln verbunden sind, als die eigentlich Bedeutsamen. Denn der Reiche hat nicht einfach nur mehr Geld und kann sich daher auch mehr Güter und Dienstleistungen kaufen. Das Entscheidende in diesem Zusammenhang ist, dass dem Reichen eine Freiheit und Macht zuwächst, die ihn in die Lage versetzt, souverän zu entscheiden und auszuwählen, seine Interessen durchzusetzen und die Dinge nach seinen Vorstellungen zu gestalten. Darüber hinaus, so betont Simmel, wird der Reiche von seiner Umwelt in aller Regel auch zuvorkommend behandelt. Er wird umworben und hofiert, damit er sein Geld hier und nicht woanders ausgibt. Dieses »Wertplus« bezeichnet Simmel als »Superadditum des Reichtums« und meint die Alltagssprache, wenn sie größere Geldbestände als »Vermögen« bezeichnet. Mit Simmel (1991: 276) ist hervorzuheben: »(...) daß der Reiche nicht nur durch das wirkt, was er tut, sondern auch durch das, was er tun könnte: weit über das hinaus, was er nun wirklich mit seinem Einkommen beschafft, und was andere davon profitieren, wird das Vermögen von einem Umkreis zahlloser Verwendungsmöglichkeiten umgeben, wie von einem Astralleib, der sich über seinen konkreten Umfang hinausstreckt: darauf weist unzweideutig hin, daß die Sprache erheblichere Geldmittel als »Vermögen« – das heißt als das Können, das Imstandesein schlechthin – bezeichnet.«

2.2. Geld und Lebensstil

Wenn aber, wie gezeigt, nur der Reiche das Geld als reinstes Mittel nutzen kann, stellt sich im Folgenden die Frage, inwiefern die Vermögenseigenschaft des Geldes im Lebensstil der Individuen zum Ausdruck kommt. 1899, nahezu zeitgleich mit Simmels *Philosophie des Geldes*, wird Thorstein Veblens *Theorie der feinen Leute* erstmals veröffentlicht. Veblen betont hier explizit den Zusammenhang zwischen den Gebrauchsweisen von Geld und der gierigen Suche nach Anerkennung, Lob und Ehre, um den Symbolisierungen gesellschaftlichen Erfolgs auf die Spur zu kommen. Dabei identifiziert Veblen Konsum- und Lebensstilmuster als *die* geeigneten Mechanismen schlechthin, in einer anonymen Welt die eigene finanzielle Stärke zum Ausdruck zu bringen. Denn beim Erwerb und Verbrauch von Gütern und Diensten, geht es in der modernen Gesellschaft nur vordergründig um den konkreten Gebrauchsnutzen der Dinge und die Befriedigung selbst grundlegender Bedürfnisse. Im neid- und konkurrenzgeprägten Wettlauf um Anerkennung, Prestige und Ehre ist das eigentliche Ziel des Konsums, gesellschaftliche Überlegenheit zu demonstrieren. In diesem konkurrenzgeprägten Spiel sind Veblen zufolge (natürlich) diejenigen im Vorteil, die auch über die entsprechenden Geldmittel verfügen. Der von Veblen als *leisure class* bezeichneten vornehmen Klasse geht es nämlich hauptsächlich darum, das Geld so einzusetzen, dass ihre pekuniäre Kraft möglichst deut-

lich zum Ausdruck kommt. Somit wird bei Veblen der demonstrativ protzige Konsum zur symbolischen Verkörperung des Geldreichtums der oberen Klasse. Veblen (1986: 95) resümiert: »In der modernen Gesellschaft begegnen wir (...) einer Unzahl von Personen, die nichts von unserem privaten Dasein wissen – in der Kirche, im Theater, im Ballsaal, in Hotels, Parks, Läden usw. Um diese flüchtigen Beschauer gebührend zu beeindrucken und um unsere Selbstsicherheit unter ihren kritischen Blicken nicht zu verlieren, muß uns unsere finanzielle Stärke auf der Stirn geschrieben stehen, und zwar in Lettern, die auch der flüchtigste Passant entziffern kann.«

Auch Bourdieus verfeinerte Spiele um Distinktion und Vornehmheit, die er, anders als Veblen, nicht explizit als Ausdruck der Geldkultur konzipiert, sind aber, so die hier verfolgte These, nichts anderes als symbolischer Ausdruck des Geldreichtums. So präferiert in entwickelten Industriegesellschaften insbesondere die besitzende und »gebildete« Oberklasse die besonders erlesenen Konsum- und Kulturgüter und konzentriert sich auf ihr künstlerisches Arrangement und ihre stilbildenden Kombinationen. Denn ihr Geldreichtum soll im ganzen Lebensstil zum Ausdruck kommen. Dabei gelingt ihr die Demonstration des Reichtums umso besser, wenn sie sich mit solchen Kultur- und Konsumgütern umgibt, deren Zweck nicht unmittelbar zu erkennen ist. Zudem ist es von entscheidendem Vorteil, wenn die Güter nur aufgrund bestimmter kognitiver Kompetenzen tatsächlich auch geeignet, sprich verstanden und genossen werden können (Bourdieu 1989: 359f.). Und beide Demonstrationsbedingungen können nur dann entsprechend erfolgreich sein, wenn genügend Geld vorhanden ist: In der Regel sind solche Konsum- und Kulturgüter, bei denen die Form und nicht die Funktion dominiert, auch die teureren Güter; zudem verlangt der Einsatz und das Verständnis dieser Güter ein bestimmtes Beurteilungsvermögen, das wiederum nur durch Einsatz entsprechender Geldmittel entwickelt werden kann. Somit verkörpert bei Bourdieu auch das kulturelle Wissen, die ästhetische Einstellung und die Geschmacksfähigkeit den Geldreichtum. Doch damit nicht genug: Da die ästhetische Einstellung die Tendenz hat, sowohl die gewöhnlichen als auch die erlesenen Kultur- und Konsumgüter zu erfassen und sich auf alle möglichen Bereiche des täglichen Lebens auszudehnen, erfasst sie den Lebensstil nicht nur zum Teil, sondern ganz. Im Unterschied zu Veblen kommt bei Bourdieu der Geldreichtum nicht im üppigen, demonstrativ protzigen Konsum, sondern im erlesenen, vornehm zurückhaltenden Konsum, letztlich in den feinen Unterschieden zum Ausdruck.

Geld bedingt aber nicht nur einen durch Konsum und kulturelle Kompetenz mehr oder weniger verfeinerten Lebensstil. Im Hinblick auf das hier verfolgte Interesse, die Symbolisierungen des Geldreichtums genauer zu beleuchten, stellt sich im Anschluss an die Thesen von Georg Simmel die Frage, ob die in der neueren Sozialstrukturforschung hervorgehobenen Wahl- und Handlungsfreiheiten denn nicht auch Ausdruck des Geldes sind. So konnte sich die von Schulze (1992) konstatierte

»subjektzentrierte Wende« doch erst auf Grundlage steigenden Massenwohlstands in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts vollziehen. Bedürfnisse nach Selbstverwirklichung, Persönlichkeitsentfaltung und Individualisierung konnten sich auf breiter Basis also offenbar erst dann entwickeln, als die in das Geld eingelagerten Wahl- und Handlungsmöglichkeiten tatsächlich auch genutzt werden konnten, das heißt als breite Bevölkerungsschichten über so viel Geld verfügten, dass sie sich neben den der Existenzsicherung dienenden Gütern und Dienstleistungen auch solche Waren und Dienste leisten konnten, die den Wünschen nach Individualisierung, Persönlichkeitsentfaltung und Selbstverwirklichung entgegen kamen. Für die Verfeinerung und Ausdifferenzierung von Lebensstil ist das Geld damit aber keinesfalls unwichtig. Vielmehr wird es zur unabdingbaren Voraussetzung eines nicht nur von materiellen, sondern auch immateriellen Interessen geprägten Lebensstils. Indem die Vermögenseigenschaft des Geldes auf den Lebensstil selbst übertragen wird, treten seine symbolisch-ästhetischen Qualitäten gegenüber seinen materiellen in den Vordergrund (Deutschmann 2000: 308).

Insoweit das Geld Maßstab für den Zugriff auf den materiellen und immateriellen Reichtum der Welt schlechthin ist, zeigt sich im »manifesten« Lebensstil die geldbedingte Zugriffsfähigkeit seiner Trägergruppen. Die Geldmittel kommen symbolisch verkörpert in Form qualitativ unterschiedlicher Lebensstile zum Ausdruck. Und das gilt nicht nur für die Lebensstile der älteren, sondern gerade auch für die der jüngeren Generationen. Alle neueren Lebensstiluntersuchungen ermittelten kreativ organisierte Lebensführungsmuster bei einem Teil der jüngeren Generation, dem es offenbar gelingt, spezifische Erlebnisreize mit einem Anspruch auf innere Reifung und Persönlichkeitsentfaltung zu verbinden. Eine derartige Erlebnisverfeinerung, wie sie etwa für das von Schulze unterschiedene Selbstverwirklichungsmilieu typisch ist, setzt aber bestimmte kognitive Kompetenzen voraus, die wiederum nur mit Geld zu erwerben sind. Die auf den ersten Blick »geldlos« erscheinenden, nach individuellen Vorstellungen gestalteten Lebensstile sind somit Ausdruck des Geldes selbst. Denn nur das Geld beziehungsweise der entsprechende Umgang mit ihm macht es möglich, Dinge zu tun oder zu erwerben, die über das Selbst hinausweisen, es reflektieren und definieren. Erst mit Geld ist man tatsächlich frei, kann man sich selbst verwirklichen, sich individualisieren und letztlich auch selbst finden. Dem Teil der jüngeren Generation, dem schlicht die Mittel beziehungsweise die Kenntnisse des entsprechenden Geldumgangs fehlen, kann eine Erlebnisverfeinerung, wie sie dem reicheren Teil der jüngeren Generation offensichtlich möglich ist, demzufolge nicht gelingen. Die in allen neueren Lebensstiluntersuchungen festgestellte bloß »dumpfe« Unterhaltungs- und Erlebnisorientierung, wie sie etwa für das von Schulze unterschiedene Unterhaltungsmilieu charakteristisch ist, verweist damit auf begrenzte Geldmittel bei einem Teil der jüngeren Generation. Ähnlich wie die anspruchsvolle, ist auch die anspruchslose Unterhaltungssuche eine

Frage des Geldes, das neben Position und Kompetenz auch Stimulation, Selbstverwirklichung und Identität vermittelt. Im Folgenden wird untersucht, inwiefern Geld die Differenzierung lebensstilindizierender Konsumgüter und Dienste und den in den 1990er Jahren zu beobachtenden Distinktionswandel hervorbringt.

3. Empirische Analysen

3.1. Datenbasis und Vorgehen

Der hier durchgeführten empirischen Analyse liegen die Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichproben von 1993 und 2003 (1. Halbjahr) zugrunde (Euler 1993). Die Einkommens- und Verbrauchsstichproben, die vom Statistischen Bundesamt im Abstand von fünf Jahren durchgeführt werden, bestehen jeweils aus einem Einführungsinterview, einem Schlussinterview und aus sogenannten Feinanschreibungen, wobei im einführenden Interview alle relevanten Informationen zum Haushalt erfragt werden, mit Hilfe der Feinanschreibungen die monatlichen beziehungsweise quartalsweisen Ausgaben der Haushalte aufgezeichnet werden und im abschließenden Interview die Vermögenssituation der Haushalte erfragt wird. Bei den Einkommens- und Verbrauchsstichproben handelt es sich um nach Einkommen, Berufsstatus und Haushaltsgröße geschichtete Quotenstichproben (keine Zufallsauswahlen), die 0,2 Prozent der privaten Haushalte umfassen. Haushalte mit einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen von über 35.000 Deutsche Mark beziehungsweise 18.000 Euro sind in den Stichproben von 1993 und 2003 nicht enthalten. Aus Gründen des Datenschutzes stellt das Statistische Bundesamt für wissenschaftliche Untersuchungszwecke eine Zufallsauswahl zur Verfügung, die jeweils 80 Prozent der Haushalte in den Originaldatensätzen umfasst. Auch die hier durchgeführte Untersuchung basiert auf den *scientific use files*, die auf westdeutsche Haushalte mit deutscher Bezugsperson eingeschränkt wurden. 1993 liegen der Untersuchung 30.947 private Haushalte zugrunde, 2003 umfasst sie 19.987 Haushalte.

Als Indikator von Lebensstil wurden Konsumausgaben verwendet. Zur Bildung der lebensstilindizierenden abhängigen Variablen wurden die Ausgaben, die ein Haushalt für bestimmte Güter und Dienste aufgewendet hat, an der durchschnittlichen Ausgabenhöhe für diese Güter und Dienste relativiert. Die Werte der abhängigen Variablen zeigen an, inwiefern die Ausgaben eines Haushalts von den Durchschnittsausgaben abweichen und können dahingehend interpretiert werden, wie stark bestimmte Güter und Dienste vom jeweiligen Haushalt präferiert werden (Papastefanou 2000: 273).

Im vorliegenden Untersuchungszusammenhang interessiert insbesondere die Wirkung des Geldes auf die Höhe der Ausgaben für lebensstilindizierende Konsumgüter und Dienste.¹ Demzufolge wurde die unabhängige Variable »verfügbares Haushaltsnettoeinkommen« gebildet, indem alle laufenden Kosten eines Haushalts (Steuern, Versicherungsbeiträge, Miet-, Haus-, Energie- und Kreditkosten) von den Bruttoeinnahmen (Einkünfte aus Erwerbsarbeit, Transferzahlungen, Vermögen und aus sonstigen Übertragungen) abgezogen wurden. Das verfügbare Haushaltsnettoeinkommen wurde sodann an den Durchschnittseinnahmen relativiert. Haushalte mit negativen Einnahmen wurden aus der Analyse ausgeschlossen. Mit Hilfe multipler Regressionsanalysen wurde der um sozial-strukturelle Einflüsse bereinigte Effekt² der relativen Einnahmehöhe auf die relative Ausgabenhöhe für jedes Gut und jede Dienstleistung getrennt geschätzt. Tabelle 1 zeigt die Regressionsergebnisse im Überblick.

Konsumgüter und Dienste	1993	2003 ¹
N	30.947	19.987
Auto	1.324	2.319
Haushaltsdienstleistungen	1.210	1.230
Gesundheitsdienstleistungen	1.069	1.391
Schmuck, Uhren	1.019	.609
Reisen	.902	.702
Motorrad	.763	.505
Unterricht und Kurse	.712	.341
Wohnungseinrichtung	.710	.625
Freizeitgüter	.675	.634
Informationsverarbeitungsgeräte	.641	.493
Fotoausrüstung	.590	.379
Herrenkleidung	.570	.477

1 In der vorliegenden Untersuchung wurde nur ein Aspekt von Lebensstil untersucht. Insofern mit Bourdieu (1989: 282) davon ausgegangen wird, dass sich konsistente Praxisformen auf den verschiedenen Feldern zu einem kohärenten Verhaltensmuster zusammenfügen, ist davon auszugehen, dass die Ergebnisse auch Rückschlüsse auf andere Aspekte des Lebensstils zulassen.

2 Außerdem gingen die berufliche Stellung, das Alter, das Geschlecht und der Familienstand des Hauptverdieners, die Anzahl der Kinder im Haushalt sowie Angaben zur Erwerbstätigkeit des Ehebeziehungswise Lebenspartners und zur Größe des Wohnorts in die Analysen ein.

Damenkleidung	.568	.432
Freizeitaktivitäten	.564	.428
Auswärts essen und trinken	.548	.470
Werkzeug	.530	.363
Bücher	.512	.454
Pflanzen	.510	.405
Audio-visuelle Ausstattung	.396	.301
Haushaltsgeräte	.375	.478
Zeitungen und Zeitschriften	.291	.277
Körperpflege	.291	.231
Kinderkleidung	.287	.113
Spielsachen	.275	.194
Kraftstoffe	.262	.225
Fahrrad	.247	.407
Kommunikationsdienstleistungen	.199	.139
Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren	.171	.136

1: Die Berechnungen beziehen sich auf das erste Halbjahr des Jahres 2003, da die Daten für das gesamte Jahr zum Zeitpunkt der Untersuchung noch nicht vorlagen.

Tabelle 1: Konsumgüter und Dienste – bereinigte Effekte der relativen Einnahmen auf die Höhe der relativen Ausgaben 1993 und 2003 (b-Koeffizienten, OLS-Regression)

3.2. Ergebnisse

Die um sozialstrukturelle Einflüsse bereinigten Regressionskoeffizienten b zeigen, dass die Einnahmen 1993 und 2003 auf die Höhe der Ausgaben aller Güter und Dienstleistungen einen positiven Einfluss ausüben. Sowohl 1993 als auch 2003 hängt das Konsumniveau von der Höhe des Geldes ab, über das verfügt werden kann. Je höher die Einnahmen sind, desto mehr Geld wird für den Konsum auch ausgegeben. Der Einnahmeeffekt ist allerdings nicht bei allen Gütern und Dienstleistungen gleich groß. 1993 reicht er von .171 bis 1.324 und 2003 von .136 bis 2.319. Während der Kauf von Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren von der Höhe des Geldes, das für Konsumzwecke zur Verfügung steht, vergleichsweise

unabhängig ist, spielt die Einnahmenhöhe, so zeigen die Ergebnisse, für den Kauf von Autos sowie für Haushalts- und Gesundheitsdienstleistungen die größte Rolle. Sowohl 1993 als auch 2003 muss man also über die entsprechenden Geldmittel verfügen können, um sich exklusive Güter und Dienstleistungen auch leisten zu können.

Die Ergebnisse deuten zudem auf ein Macht- und Ungleichheitsgefälle hin, das zwischen 1993 und 2003 offensichtlich größer geworden ist. Bei nahezu allen Gütern und Dienstleistungen ist der Effekt der relativen Einnahmen auf die Höhe der relativen Ausgaben 2003 schwächer ausgeprägt, als noch zehn Jahre zuvor. Und das gilt insbesondere für die Güter und Dienste, für die die Einkommensposition nicht die zentrale Rolle spielt. Nimmt man die Güter und Dienste nämlich genauer unter die Lupe, fällt auf, dass die Einkommensposition 2003 insbesondere für den Kauf von Autos sowie die Inanspruchnahme von Haushalts- und Gesundheitsdienstleistungen an Bedeutung gewann. Die in das Geld eingelagerte Zugriffsfähigkeit konzentriert sich zu Beginn des neuen Jahrtausends offenbar wieder stärker auf die wohlhabenden Bevölkerungsgruppen, die sich vom »Rest der Bevölkerung« weiter absetzen können. In diesem Befund mag sich die Tatsache widerspiegeln, dass die im Verlauf der 1990er Jahren merklich ungleicher gewordene Verteilung der Einkommen und Vermögen (Deutscher Bundestag 2005; Stein 2004; Becker 2003) dazu führt, dass die ärmeren Bevölkerungsschichten gezwungen sind, ihr Konsumniveau einzuschränken, während sich die wohlhabenden und reichen Bevölkerungsgruppen nach wie vor die exklusiven, den sozialen Status besonders gut markierenden Güter und Dienste leisten können. Zu Beginn des Jahrtausends scheinen materieller Besitz und Reichtum auf Kosten der Symbole des kulturellen Kapitals an Distinktionskraft zu gewinnen. Im vorliegenden Aufsatz konnte der Zusammenhang zwischen Geld und Lebensstil nur kurz angedeutet werden. Trotzdem dürfte aber deutlich geworden sein, dass es viel versprechend sein kann, die Lebensstilforschung theoretisch wie empirisch um eine geldtheoretische Perspektive zu erweitern.

4. Literatur

- Becker, Irene/Hauser, Richard (Hg.) (2003), *Anatomie der Einkommensverteilung. Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichproben 1969 – 1998*, Berlin.
- Bourdieu, Pierre (1989), *Die feinen Unterschiede. Zur Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*, Aufl. 3, Frankfurt a.M.
- Deutscher Bundestag (2005), *Lebenslagen in Deutschland – Zweiter Armuts- und Reichtumsbericht*, Drucksache 15/5015, 03.03.2005.

- Deutschmann, Christoph (1999), *Die Verheißung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus*, Frankfurt a.M.
- Deutschmann, Christoph (2000), »Geld als »absolutes Mittel. Zur Aktualität von Simmels Geldtheorie«, *Berliner Journal für Soziologie*, 3, S. 301–313.
- Euler, Manfred (1992), »Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1993«, *Wirtschaft und Statistik*, 7, S. 463–469.
- Georg, Werner (1998), *Soziale Lage und Lebensstil. Eine Typologie*, Opladen.
- Papastefanou, Georgios (2000), »Struktur und Wandel des Güterkonsums privater Haushalte 1993 und 1983«, in: Rosenkranz, Doris/Schneider, Norbert F. (Hg.), *Konsum. Soziologische, ökonomische und psychologische Perspektiven*, Opladen, S. 265–282.
- Schulze, Gerhard (1992), *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursociologie der Gegenwart*, Frankfurt a.M./New York.
- Simmel, Georg (1991), *Philosophie des Geldes*, Aufl. 2, Frankfurt a.M.
- Spellerberg, Annette (1996), *Soziale Differenzierung durch Lebensstile. Eine empirische Untersuchung zur Lebensqualität in West- und Ostdeutschland*, Berlin.
- Stein, Holger (2004), *Anatomie der Vermögensverteilung. Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichproben 1983 – 1998*, Berlin.
- Veblen, Thorstein (1993), *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen*, Frankfurt a.M.
- Wahl, Anke (1997), *Strukturierte Pluralität. Lebensstile zwischen vertikalen Strukturbedingungen und intervenierenden Faktoren*, Frankfurt a.M./Berlin/Bern.
- Wahl, Anke (2003), *Die Veränderung von Lebensstilen. Generationenfolge, Lebenslauf und sozialer Wandel*, Frankfurt a.M./New York.