

Neue soziale Ungleichheiten und Ungerechtigkeitserfahrungen: Herausforderungen für eine Politik des Sozialen

Martin Kronauer

Es herrscht Wachstumseuphorie im Land – zumindest in den Medien und der Politik. Allerdings ist es noch nicht so lange her, dass sich in der Bevölkerung eine große Verunsicherung zeigte. Vor allem aber stand und steht die Gerechtigkeit der sozialen Ungleichheitsverhältnisse in Zweifel. Es wäre fatal, beim Pläneschmieden für die Zukunft des Sozialstaats über diese Unsicherheiten und Verunsicherungen hinwegzugehen. Gefragt ist eine Politik, die die sozialen Grundlagen von Demokratie zum Gegenstand hat.¹

1

Verunsichertes Deutschland

1.1 SYMPTOME

Oktober letzten Jahres machte in Deutschland eine Studie Furore, die damals nur in Form einer kurzen Zusammenfassung sowie einzelner Befragungsergebnisse vorlag. Die Friedrich-Ebert-Stiftung hatte sie in Auftrag gegeben, durchgeführt hatte sie das Institut „TNS Infratest Sozialforschung“. Die Aufgabenstellung war, die potenzielle Wählerschaft Deutschlands in Milieus aufzuteilen und daraufhin zu durchleuchten, wo und wie die SPD ihre Anhänger finden könnte (Friedrich-Ebert-Stiftung 2006).

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

Insbesondere eine Zahl rief helle Aufregung hervor. 8 % der Bevölkerung ordneten die Infratest-Forscher einer Kategorie zu, die sie „abgehängtes Prekariat“ nannten. Als daraufhin der Vorsitzende der Sozialdemokratischen Partei Deutschlands diese Wortschöpfung mit „Unterschicht“ übersetzte, konterte sein Parteifreund und Vizekanzler Müntefering mit dem bizarren Versuch, ein regierungsamtliches Sprachtabu aufzurichten: „Unterschicht“ sei ein Hirngespinnst von Soziologen und als Begriff abzulehnen, weil er die ihr zugerechneten Menschen diskriminiere.

Die Studie förderte aber noch einige weitere bedenkenswerte Zahlen zutage.

63 % der Befragten gaben an, ihnen machten die gesellschaftlichen Veränderungen Angst. Annähernd die Hälfte empfand das eigene Leben als ständigen Kampf, und fast genau so viele fühlten sich vom Staat im Stich gelassen. 59 % gaben zu Protokoll, sie müssten sich derzeit finanziell einschränken, und 49 % befürchteten, ihren Lebensstandard nicht halten zu können. 14 % sahen sich gar in jeder Hinsicht als Verlierer der gesellschaftlichen Entwicklung und vollends ins Abseits geschoben.

Welches Bild haben derart verunsicherte Menschen von der Gesellschaft, in der sie leben? Es ist das Bild einer Gesellschaft, die ihre Mitte verloren hat. 69 % stimmten der Aussage zu, es gebe keine Mitte mehr, nur noch ein Oben und ein Unten. Eine solch krasse Sicht eilt der tatsächlichen Polarisierung der deutschen Gesellschaft, wie sie etwa die Einkommensentwicklung widerspiegelt, deutlich voraus (Andreß/Kronauer 2006). Aber was hier zählt ist weniger die empirische als die gefühlte Evidenz. Die gesellschaftliche Mitte ist bekanntlich der Bereich, mit dem Menschen gerne einen Ausgleich, die Kraft der Integration assoziieren.

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

1.2 UNGERECHTIGKEIT ALS PROBLEM

Die vorgestellten Befunde umreißen ein Problem, zu dem ich im Folgenden einige Überlegungen zur Diskussion stellen möchte. Heute über soziale Gerechtigkeit zu sprechen, ist kaum möglich, ohne zunächst über *Ungerechtigkeit* und die Erfahrungen der Menschen mit Ungerechtigkeit zu sprechen. Was in den Befragungsergebnissen zum Vorschein kommt, ist eine massive Unzufriedenheit mit Entwicklungen, die sozialem Gerechtigkeitsempfinden widersprechen. Es wäre weder zu rechtfertigen noch politisch ratsam, sich beim Pläneschmieden zur Zukunft des Sozialstaats über diese Unzufriedenheit hinwegzusetzen.

¹ Dem Artikel liegt ein Vortrag zugrunde, der auf der Tagung „Soziale Gerechtigkeit versus Eigenverantwortung? Zur Neujustierung des Sozialstaates“ der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Abteilung Sozialpolitik, und des Instituts für Staatswissenschaft der Universität Wien am 4. 12. 2006 in Wien gehalten wurde. Er wird auch in der Schriftenreihe „Sozialpolitik in Diskussion“ der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien erscheinen. Für wichtige Hinweise und Vorschläge bei der Überarbeitung danke ich Gudrun Linne und Ulf Kadritzke.

Martin Kronauer, Dr. phil., habil., ist Professor für Gesellschaftswissenschaft an der Fachhochschule für Wirtschaft Berlin. Arbeitsschwerpunkte: Strukturwandel und Wohlfahrtsstaaten im internationalen Vergleich, Prekarität und Exklusion, Armut. e-mail: kronauer@fhw-berlin.de

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

Meine Überlegungen lassen sich in drei Thesen zusammenfassen:

(1) Die gegenwärtige Entwicklung in Wirtschaft und Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland – aber auch anderer kapitalistisch hoch entwickelter Länder – verstößt offen, freilich auf neue Weise, gegen Gerechtigkeitsprinzipien, die bislang die herrschende Wirtschafts- und Gesellschaftsform in der Bevölkerung verankerten und legitimierten.

(2) Diese Entwicklung stellt zugleich die Fähigkeit der Gesellschaften infrage, den sozialen Zusammenhalt auf demokratische Weise, d.h. durch die Eröffnung von Partizipationsmöglichkeiten für alle Bürger, aber auch für Nicht-Inländer, die in den jeweiligen Ländern leben, zu gewährleisten.

(3) Beide Tendenzen sind nicht nur große Herausforderungen für die Sozialpolitik, sondern erfordern eine *Politik des Sozialen*. Darunter verstehe ich eine Politik, die den demokratischen Zusammenhalt der Gesellschaft selbst zum Gegenstand hat.

2

Verletzungen von Gerechtigkeitsnormen

Die Formulierung der These zur Gerechtigkeit (These 1) soll deutlich machen, dass ich nicht vorhabe, soziale Verhältnisse an einem externen, von „außen“ angelegten Maßstab – wie etwa „ideale Gerechtigkeit“ – zu messen. Vielmehr halte ich mich an Prinzipien, die zu den normativen Grundlagen gesetzlicher und sonstiger Regelungen gehören und zugleich im Bewusstsein der Menschen eine wichtige Rolle spielen. Vier solcher Gerechtigkeitsprinzipien greife ich heraus: die *Beitrags- und Leistungsgerechtigkeit*, die *Verteilungsgerechtigkeit*, die *Chancengerechtigkeit* und die *Bedarfsgerechtigkeit* (Becker/Hausser 2004). Unter ih-

nen kommt für die Legitimierung der wirtschaftlichen Verhältnisse in unseren Gesellschaften der *Beitrags- und Leistungsgerechtigkeit* die zentrale Rolle zu.

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

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

Wie Leistung zu messen und zu vergüten sei, ist allerdings überaus schwierig zu begründen. Insofern ist Leistungsgerechtigkeit immer Norm und Selbsttäuschung zugleich, gewissermaßen eine gesellschaftlich nützliche Illusion. Schier unmöglich ist die individuelle Zurechnung von Leistung, wenn sie, wie es in der Regel geschieht, gemeinsam, kollektiv erbracht wird. Zudem spielt Organisationsmacht eine wesentliche Rolle bei der Entgeltfestsetzung. Schließlich zählt die erbrachte Leistung im marktwirtschaftlich organisierten Sektor unserer Gesellschaften nur dann, wenn sie und ihr Ergebnis eine zahlungskräftige Nachfrage finden. Deshalb gilt aber noch lange nicht der Umkehrschluss. Nicht alles, was Geld einbringt, stellt eine Leistung dar. Spätestens beim Lottogewinn kämen Zweifel. Stattdessen suchen wir nach

objektiven Maßstäben für Leistung – und diese Suche führt immer wieder zur *Arbeit*: zu deren Qualifikation, Qualität, Intensität, Produktivität, Nützlichkeit, Verantwortlichkeit. Die Idee der Leistungsgerechtigkeit dreht sich immer noch um diesen Fixpunkt, wie schwer er auch zu fassen sein mag. Wir unterstellen, dass sich Leistungen an ihrem Beitrag, vermittelt durch Arbeit, zum Wohlergehen *aller* Gesellschaftsmitglieder messen lassen. Märkte und Marktpreise liefern hierfür indirekte Indikatoren, aber nur sehr unvollkommene, und bisweilen sind sie zur Verteilung und Bewertung von Leistungen, welche die Lebensqualität in einer Gesellschaft fördern, völlig untauglich. Nicht zuletzt aus diesem Grund sind bestimmte Tätigkeiten noch immer vor Vermarktung, zumindest in einem gewissen Umfang, geschützt.

2.1 LEISTUNGSGERECHTIGKEIT WIRD DESAVOUIERT

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

Am anderen Pol verabschieden sich die sogenannten Spitzen der Wirtschaft, die Träger und Repräsentanten konzentrierter gesellschaftlicher Macht, immer offenkundiger vom Leistungsprinzip als einem verallgemeinerten und verallgemeinerbaren Gerechtigkeitsmaßstab. Die Leistungen von qualifizierten Fachleuten und Managern zu bewerten, war schon immer eine höchst problematische Angelegenheit. In den letzten Jahren aber haben sich insbesondere die Topmanager – beileibe nicht nur in den USA – von jeder Verpflichtung befreit, auch nur den Anschein eines für sie und die Mehrheit der arbeitenden Bevölkerung *gleichermaßen* gültigen Bewertungsverfahrens zu wahren.

Im Jahr 1980 gab es in Deutschland noch kein einziges Unternehmen mit Vorstandsbezügen von pro Kopf umgerechnet 1.000 000 € und mehr. 1990 waren es gerade vier Unternehmen, die derartige Bezüge zahlten, 2003 aber bereits 76 (BöcklerImpuls 2005). Der entscheidende Umbruch fand also in den 1990er Jahren statt. Zwischen 1997 und 2002 stiegen die durchschnittlichen Jahreseinkommen der Manager der 30 DAX-Unternehmen von 1.660.000 DM auf 1.406.000 € (!), also um 65 %. Das entspricht dem 42-Fachen des durchschnittlichen Arbeitnehmereinkommens von 2002. Bei den Vorstandsvorsitzenden lag die entsprechende Steigerung sogar bei 70 %, von 2.440.000 DM auf 2.120.000 € – das 62-Fache des durchschnittlichen Arbeitnehmereinkommens. Bei einzelnen Unternehmen fällt die Entwicklung noch sehr viel krasser aus. So war der Vorsitzende des Vorstands von Daimler-Chrysler im selben Zeitraum in der Lage, sein Jahreseinkommen um 423 % zu steigern, auf das 277-Fache des durchschnittlichen Arbeitnehmereinkommens (Bergmann 2004, S. 202). Kurz danach verlor er seinen Posten. Leistungsgerechtigkeit? Die Vorstände bereicherten sich weit über die Steigerung der Unternehmenserlöse hinaus. Wuchsen die Umsatzerlöse der DAX-Unternehmen zwischen 1998 und 2004 um 21 %, so stiegen die Vorstandsbezüge um das Fünffache, nämlich um 108 % (BöcklerImpuls 2005).

Verglichen mit den USA mag diese Entwicklung noch bescheiden anmuten. Dort verfügen mittlerweile 0,5 % der Bevölkerung über ein Drittel des Aktienbesitzes (Mishel et al. 2005, S. 287) und 1 % über ein Einkommen, das etwa dem von 40 % der Bevölkerung am unteren Ende der Einkommensskala entspricht (Krugman 2002). Der gewaltige Schub in der Ungleichverteilung des gesellschaftlichen Reichtums setzte bereits in den 1980er Jahren ein. Er wird aber auch dort nicht mehr selbstverständlich hingenommen. Dass die Republikanische Partei bei den letzten Wahlen den wirtschaftlichen Boom des Landes *nicht* für sich verbuchen konnte, liegt nach einer Analyse der New York Times daran, dass er „Mainstreet America“, also die gesellschaftliche Mitte, gar nicht mehr erreicht (Porter 2006).

2.2 DER WANDEL ZUM „INVESTORKAPITALISMUS“

Wie ist die neue Qualität von sozialer Ungleichheit zu erklären? Als wesentliche Ursachen werden gemeinhin Globalisierung und technologischer Wandel genannt. *Paul Krugman*, renommierter amerikanischer Ökonom an der Universität Princeton und regelmäßiger Kolumnist der New York Times, betrachtet deren Erklärungskraft eher mit Skepsis. Sie seien zwar in einem gewissen Umfang dafür verantwortlich, dass angesichts zunehmender internationaler Konkurrenz und der Einführung neuer Informationstechnologien gerade gering Qualifizierte besondere Probleme hätten, den Lebensstandard zu halten, nicht aber für die deutlichen Einkommensdifferenzen in den USA zwischen den gut Qualifizierten. Vor allem aber könnten sie nicht erklären, warum Einkommen und Vermögen derart überproportional an der Spitze ansteigen und sich konzentrieren (Krugman 2002, S. 4).

Krugman greift deshalb – ungewöhnlich für einen Ökonomen – auf eine Erklärungsebene zurück, die direkt die Frage der Gerechtigkeit und des gesellschaftlichen Zusammenhalts berührt. Er stellt fest, dass sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten soziale Normen tief greifend verändert haben. Die oberen Klassen hätten den Gesellschaftsvertrag aufgekündigt, der in den USA seit dem New Deal der 1930er Jahre bis in die 1970er Jahre Bestand hatte. Seitdem wird, so *Krugman*, das reine „Geld machen“ wieder zum alleinigen Maßstab des Erfolgs, unabhängig von jeder Verpflichtung dem Unternehmen und seinen Beschäftigten gegenüber. Ich halte dieses Argument für triftig, und zwar über die USA hinaus.

Wie war es möglich, eine solche Veränderung sozialer Normen durchzusetzen? *Krugman* verweist auf die *Exklusivität der Macht* an der Spitze von Unternehmen, das Interessenszusammenspiel von Kontrollierten und Kontrolleuren, von Vorständen, Aufsichtsräten und Analysten. Zum Tragen kommt diese Macht aber insbesondere im Rahmen des „Strukturwandels der Finanzmärkte“, des Wandels vom „*Managerkapitalismus*“ zum „*Investorkapitalismus*“ (Krugman 2002, S. 6).

Er setzte in den 1970er Jahren mit der Aufhebung fester Austauschrelationen der wichtigsten Währungen zum Dollar ein und beschleunigte sich in den folgenden

Jahrzehnten mit der Liberalisierung der Finanzmärkte und der Einführung neuer Finanzinstrumente. Investoren haben heute eine breite Palette von Möglichkeiten, ihr Geld lukrativ anzulegen. Investitionen in die Herstellung von Gütern und die Erbringung von Dienstleistungen sind nur einige dieser Optionen unter vielen, und sie werden nun an den alternativen Gewinnmöglichkeiten gemessen, die u.a. Finanztransaktionen spekulativer Art bieten. Die Gewinnerwartungen an die Unternehmen steigen, auch aufgrund des Drucks, das eigene Unternehmen könnte zum Objekt einer feindlichen Übernahme werden, wenn die Aktien unterbewertet sind. In diesem „Investorkapitalismus“ spielen die Interessen der Geldgeber und Anteilseigner, so heterogen sie auch sind, die entscheidende Rolle. Sie zu bedienen, wird zur obersten Managerpflicht. Hohe Gehälter, unterfüttert mit Anteilen und Optionen, sichern hierfür die Loyalität der Manager.

Welche Profitmargen und welche Ausschüttungen „angemessen“ sind, wird immer stärker nach Anlegerinteressen entschieden, die an kein besonderes Unternehmen mehr gebunden sind; erst nachrangig kommt das Interesse all derer ins Spiel, deren Existenz und Lebenschancen vom Unternehmen abhängen. Entscheidend ist, dass diese Neuorientierung von der Unternehmensspitze auf alle Beschäftigungsebenen ausstrahlt. Die Unternehmen werden reorganisiert, Leistungsbewertungs- und Entlohnungssysteme immer enger an marktförmigen oder marktbezogenen Steuerungszielen ausgerichtet. Aktienkurse reagieren häufig besonders positiv, wenn Unternehmen „verschlankt“, also Arbeitsplätze abgebaut werden.

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

2.3 WEITERE STÜTZPFEILER DER SOZIALEN GERECHTIGKEIT BRÖCKELN

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

Vieles spricht dafür, dass der gesellschaftliche Strukturwandel von der Industrie- zur Dienstleistungsbeschäftigung und die Verschiebung in den gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen während der letzten Jahrzehnte in den meisten kapitalistisch hoch entwickelten westlichen Ländern – die Stärkung des „Investorkapitalismus“ und der ihn tragenden gesellschaftlichen Interessen, die Schwächung der Gewerkschaften – auch diese Stützpfiler untergraben. Das wäre von Land zu Land jeweils zu prüfen. Für Deutschland jedenfalls sind die Indikatoren deutlich.

Was die *Verteilungsgerechtigkeit* angeht, so tragen die Gewinn- und Vermögenseinkommen mittlerweile in Deutschland einen immer geringeren Anteil der Steuerlast. Es drängt sich der Eindruck auf, dass die Arbeitnehmer die ihnen zufließenden staatlichen Transfers inzwischen weitgehend selbst finanzieren (Andreß/Kronauer 2006, S. 39). Das Urteil über den Stand der *Chancengleichheit* in Deutschland haben die PISA-Studien überaus deutlich und deprimierend gefällt, aber die Lage und Aussichten der gering Qualifizierten sind nicht nur hier, sondern in vielen Ländern besonders kritisch. Die *Bedarfsgerechtigkeit* schließlich wird überall in der Europäischen Union, wenngleich in unterschiedlichen Abstufungen, einer nur scheinbaren Leistungsgerechtigkeit untergeordnet. Selbst das Recht auf ein Minimum an kulturell angemessenem Lebensstandard ist

nicht mehr selbstverständlich, sondern muss *verdient* werden. Die Klienten der Arbeits- und Sozialbehörden müssen Verträge mit den Ämtern eingehen, ohne dass dies eine wirkliche Wechselseitigkeit konstituieren würde. Denn die Klienten können an den Vorleistungen, die sie erbringen sollen, scheitern und sehen sich dann Sanktionen ausgesetzt. Die Behörden andererseits können und müssen in den seltensten Fällen einen Erfolg ihrer Maßnahmen, sprich: eine verlässliche Einkommens- und Lebensperspektive für ihre Klienten, garantieren.

Kurz: Nicht nur die ohnehin fragile und in vieler Hinsicht illusionäre Leistungsgerechtigkeit wird weiter brüchig, sondern auch die um sie herum errichteten Stützpfiler der Verteilungs-, Chancen- und Bedarfsgerechtigkeit zeigen immer tiefere Risse. Dies ist eine wesentliche Ursache für die sich ausbreitenden Ungerechtigkeitsempfindungen. Bis heute sind deutliche Mehrheiten in Umfragen der Ansicht, dass Hilfsarbeiter zu wenig und Manager zu viel verdienen (Liebig 2004) und dass die Arbeitskraft keine Ware wie jede andere ist (Köhler et al. 2005) – Überzeugungen, die immer weniger mit der sozialen Realität in Einklang zu bringen sind.

3

Neue Ungleichheiten als Gefährdung des demokratischen Zusammenhalts von Gesellschaft

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

Gesellschaftliche Zugehörigkeit und Teilhabe wurden nach dem Zweiten Welt-

krieg in Westeuropa ein Vierteljahrhundert lang vor allem auf zwei Wegen gefördert: zum einen durch eine Ausweitung sozialer Rechte auf die arbeitende Bevölkerung in einem bis dahin unbekanntem Maße; zum anderen durch die relative Vollbeschäftigung der *männlichen* Erwerbspersonen – allerdings nur dieser.

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

Der Grad und die Qualität der Erwerbsbeteiligung wiederum sind bestimmend für die sozialen Wechselbeziehungen, die durch die gesellschaftliche Arbeitsteilung gestiftet werden – zumindest so lange, wie Erwerbsarbeit der vorherrschende und alle anderen Arbeitsformen beherrschende Arbeitstypus ist. Sie übt in unseren Gesellschaften auch einen entscheidenden Einfluss auf die Partizipationsmöglichkeiten durch soziale Rechte aus.

3.1 KRITISCHE PUNKTE DES WEST-EUROPÄISCHEN SOZIALMODELLS

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

mer unvollkommen und in zentralen Punkten anfällig.

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

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

Die Prekarität der Verbindung von Erwerbsarbeit und sozialen Rechten erweist sich heute als die Achillesferse des westeuropäischen Sozialmodells. Denn mit der Wiederkehr und strukturellen Verfestigung hoher Arbeitslosigkeit seit den 1980er Jahren und der zunehmend instabilen Einbindung von immer mehr Lohn- und Gehaltsabhängigen in Erwerbsarbeit gerieten vor allem die beitragsfinanzierten sozialen Sicherungssysteme in erhebliche Schwierigkeiten. Der französische Soziologe *Robert Castel* (1996) spricht von „Schockwellen“, die die hoch entwickelten kapitalistischen Gesellschaften des Westens erfasst haben. Sie gehen von der Umwandlung des „Managerkapitalismus“ in den „Investorkapitalismus“ aus, verändern grundlegend die

Beschäftigungs- und Arbeitsverhältnisse und unterspülen damit das sozialstaatliche Institutionengefüge.

3.2 NEUE SOZIALE SPALTUNGEN

Neue soziale Spaltungen zeichnen sich ab, entlang dem Grad der gesellschaftlichen Teilhabemöglichkeiten. Sie ergeben sich aus Abstufungen in der Sicherheit und Qualität von Arbeitsverhältnissen sowie Abstufungen in der Ausstattung mit sozialen Rechten. Unterschiede in der Dichte und Reichweite sozialer Netze kommen als ein drittes Ungleichheitsmerkmal gesellschaftlicher Teilhabe hinzu (ausführlich hierzu: *Kronauer* 2002). Diese neuen Formen der sozialen Ungleichheit ergänzen und überlagern die vertikale Klassen- und Schichtungsstruktur, ohne diese allerdings außer Kraft zu setzen. Um sie näher zu charakterisieren, greife ich *Robert Castels* Bild von drei gesellschaftlichen „Zonen“ auf (*Castel* 2000, S. 13): die Zonen der Integration, der Verwundbarkeit und der Exklusion oder „Entkoppelung“. Allerdings werde ich dieses Bild um eine vierte Zone erweitern: die Zone der „Exklusivität“.

„ZONE DER EXKLUSIVITÄT“

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

„ZONE DER INTEGRATION“

In der bislang größten, aber schrumpfenden „Zone der Integration“ gibt es – noch – ein relativ hohes Maß an Arbeitsplatzsicherheit und Wahlmöglichkeiten hinsichtlich des Arbeitsplatzes. Für Deutschland ist ein wichtiger Indikator für den Umfang dieser Zone, dass 2002, je nach Berechnungsweise, noch immer zwischen 50 und 60 % der abhängig Beschäftigten unbefristet und in Vollzeitarbeitsverhältnissen tätig waren (*Alda* 2005, S. 249). Auch Teilzeitbeschäftigung, die am meisten verbreitete „atypische“ Beschäftigungsart, kann, solange sie unbefristet, sozialversicherungspflichtig und gewollt ist, noch als integrierende

Erwerbsform betrachtet werden. Die Arbeitenden in dieser „Zone“ sind überdies in soziale Beziehungen eingebunden, die, wenn nötig, mannigfache Unterstützung bereitstellen. Soziale (darunter: tariflich vereinbarte) Rechte eröffnen (noch) den Zugang zu Mitbestimmung am Arbeitsplatz, Versicherungsschutz bei Krankheit und im Alter, Teilhabe am Lebensstandard und an Lebenschancen, wie sie in der Gesellschaft als angemessen gelten. Allerdings machen sich selbst hier bereits die Schockwellen vielfach negativ bemerkbar, vor allem als steigende Arbeitsbelastungen und wachsende Schwierigkeiten, Arbeit, Familienleben und Freizeit miteinander zu vereinbaren. Die Zumutungen von „Flexibilisierung“ nehmen zu, größere Freiräume der Arbeitsgestaltung bilden hierzu zwiespältige Gegengewichte (vgl. verschiedene Beiträge in *Kronauer/Linne* 2005; *Kadritzke* 2004). Abstiegsängste machen sich an stagnierenden Einkommen und brüchiger werdenden Erwerbsverläufen fest (*Böhnke* 2006, S. 126; *Vogel* 2006). Sozialstaatliche Sicherungen sind nicht mehr selbstverständlich, wachsenden Beiträgen stehen sinkende Leistungen gegenüber. Ob die Kinder den Lebensstandard ihrer Eltern werden halten können, ist ungewisser als in den Generationen zuvor. Bildungserfolg wird dafür immer wichtiger, kann aber selbst in den Mittelklassen Statuserhalt nicht garantieren.

„ZONE DER VERWUNDBARKEIT“

In der kleineren, aber sich ausdehnenden „Zone der Verwundbarkeit“ ist Beschäftigungssicherheit bereits nicht mehr gegeben. Dies zeigt sich vor allem im Vergleich der Kohorten. Je jünger der Jahrgang, desto häufiger sind die Erfahrungen mit Arbeitslosigkeit vor dem dreißigsten Lebensjahr (*Klammer* 2005, S. 255). Mit wachsender beruflicher Ungewissheit geraten die sozialen Netze unter Spannung, drohen zu reißen oder haben eine geringere soziale Reichweite und Unterstützungskapazität. Empirische Studien belegen das zumindest für Männer (*Diewald* 2003). Die Sicherheiten, die soziale Rechte am Arbeitsplatz und vermittelt über den Arbeitsplatz in die Zukunft hinein gewähren, sind eingeschränkt, ebenso die Möglichkeiten zu einer Lebensführung, die den vorherrschenden Ambitionen entspricht. Das soziale Spektrum innerhalb dieser „Zone der Verwundbarkeit“ ist breit ausdifferenziert. Sie umfasst am ei-

nen Ende junge Akademikerinnen und Akademiker in der Befristungs- und Praktikumsschleife, die sich jedoch noch immer auf ihre Qualifikationsressourcen und ihr herkunftsgestütztes Selbstbewusstsein verlassen, somit den Übergang in die „Zone der Integration“ realistisch ins Auge fassen können. Am anderen Ende stehen Arbeiterinnen und Arbeiter, die in anhaltender Prekarität von Niedriglohnjobs, Befristungs- und Leiharbeitsverhältnissen verharren und denen jede Zukunftsplanung entgleitet (Noller et al. 2004).

„ZONE DER AUSGRENZUNG“

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

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

4

Umriss einer Politik des Sozialen

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

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

Von einer *Politik* des Sozialen spreche ich, um die Verantwortung der Staaten – auf der supranationalen Ebene von politischen Einheiten wie der Europäischen Union – zu unterstreichen, wenn es um die Ermöglichung von sozialer Zugehörigkeit und Teilhabe geht. Denn der Markt *kann* nicht die Instanz darstellen, die diese gewährleistet. Eine Politik des Sozialen wäre mehr als Sozialpolitik. Sie müsste sich der Aufgabe stellen, Arbeit auf der einen Seite und den sozialen Bürgerstatus auf der anderen als zwei wesentliche Quellen gesellschaftlicher Zugehörigkeit und Teilhabe auf neue Weise miteinander in Beziehung zu setzen.

Derzeit lässt sich überall in der Europäischen Union die Tendenz beobachten, soziale Bürgerrechte und Arbeitsmarkt „kurzzuschließen“. Vom *Schutz vor* Marktabhängigkeit verschiebt sich der sozialpolitische Schwerpunkt immer stärker zur *Vermarktbarkeit*, dem Leitbild der „employability“. Noch enger als zuvor werden soziale Anrechte an Erwerbsbeteiligung geknüpft, zugleich aber Schutzrechte innerhalb der Erwerbsarbeit aufgehoben oder abgeschwächt, um so die Nachfrage nach

bezahlter Arbeit zu steigern. Der Sozialstaat übernimmt in diesem neuen Verständnis die Rolle des „aktivierenden“ Anschiebers, der unter die Arme greift, um Marktgängigkeit zu ermöglichen. Der Markt selbst wird dabei immer mehr zum letztinstanzlichen Richter über Schicksale, das Auffangnetz jenseits der Erwerbsarbeit hingegen wird ausgedünnt. Das Ergebnis ist absehbar: eine Ausweitung der „Zone der Verwundbarkeit“, bis weit in die Mittelklassen hinein. Das amerikanische Beispiel weist in diese Richtung.

4.1 NOTWENDIGER RICHTUNGSWECHSEL FÜR EINE POLITIK DES SOZIALEN

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

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

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

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

Schließlich können weder Erwerbsarbeit noch soziale Rechte *soziale Nahbeziehungen* verwandtschaftlicher und freundschaftlicher Art stiften und gewährleisten – immerhin aber können sie in dieser Hinsicht Möglichkeiten eröffnen und stabilisieren.

4.2 ORIENTIERUNGEN FÜR EINE POLITIK DES SOZIALEN

Eine Politik des Sozialen würde deshalb zuallererst die *Unabhängigkeit* der Bürgerin und des Bürgers von den Wechselfällen des Marktes und des Erwerbsstatus zu stärken haben – unter bestimmten Voraussetzungen mit einem bedingungslosen Grundeinkommen, in jedem Fall aber mit der Bereitstellung wesentlicher kultureller Güter als öffentliche Güter. Aber sie würde nicht auf die Idee verfallen, sich dadurch von den „Überflüssigen“ des Arbeitsmarkts loskaufen zu wollen. Denn sobald das Grundeinkommen für einen Teil der Bevölkerung eine realistische Option auf Erwerbsarbeit ersetzt, wird es zur Falle und spaltet die Gesellschaft erneut in „Insider“ und „Outsider“.

Eine Politik des Sozialen würde deshalb gleichzeitig die eigenständige, vergesellschaftete Bedeutung der Erwerbsarbeit anerkennen, aber in dem Bewusstsein, dass die Beschäftigten angesichts zunehmender Arbeitsplatzunsicherheit und wachsender Anforderungen an ihre zeitliche, räumliche und qualifikatorische Anpassungsbereitschaft neue Handlungsspielräume und soziale Sicherheiten brauchen. Die kann und wird ihnen keine Selbstverpflichtung eines Unternehmens geben, dafür bedarf es rechtlicher und materieller Grundlagen durch die Gesetzgebung. Die europäische Diskussion um Übergangsarbeitsmärkte, den abgesicherten Wechsel zwischen Arbeitsstellen, Tätigkeitsformen und Lebensphasen, geht z. B. in diese Richtung, lässt aber noch zu viele Probleme offen. Auch hier gilt es, gegenüber Marktabhängigkeiten Wahlmöglichkeiten zu stärken, sowohl innerhalb der Erwerbsarbeit als auch im Lebensverlauf.

Eine Politik des Sozialen würde schließlich nicht um jeden Preis die Vermarktlichung aller Tätigkeiten, darunter von haushaltsbezogenen und Pflegeleistungen betreiben, wohl aber eine gerechte Verteilung

von Erwerbsarbeit und nicht-erwerbsförmig organisierter Arbeit auf Männer und Frauen. Dabei würde sie allen Widerständen zum Trotz das Ziel einer quantitativen und qualitativen Neuaufteilung bezahlter und unbezahlter Tätigkeiten im Blick behalten: weniger arbeiten, aber besser – Arbeit für alle. Es wird uns vorgespiegelt, dieses Ziel sei in einem schlechten Sinne utopisch. Dabei ist es von den technischen und organisatorischen Möglichkeiten reicher Gesellschaften her gesehen zum Greifen nahe.

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

LITERATUR

Alda, H. (2005): Beschäftigungsverhältnisse, in: SOFI, IAB, ISF, INIFES (Hrsg.): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Arbeit und Lebensweisen, Erster Bericht, Wiesbaden, S. 245–269

Andreß, H.-J./Kronauer, M. (2006): Arm-Reich, in: Lessenich, S./Nullmeier, F. (Hrsg.): Deutschland – eine gesplante Gesellschaft, Frankfurt am Main, New York, S. 28–52

Becker, I./Hauser, R. (2004): Soziale Gerechtigkeit – eine Standortbestimmung. Zieldimensionen und empirische Befunde, Forschung Hans-Böckler-Stiftung, Berlin

Bergmann, J. (2004): Die Reichen werden reicher – auch in Deutschland, in: Leviathan 2, S. 185–202

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

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

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

Castel, R. (2000): Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit, Konstanz

Diewald, M. (2003): Kapital oder Kompensation? Erwerbsbiografien von Männern und die sozialen Beziehungen zu Verwandten und Freunden, in: Berliner Journal für Soziologie 2, S. 213–238

Friedrich-Ebert-Stiftung (2006): Gesellschaft im Reformprozess. Die Friedrich-Ebert-Stiftung untersucht Reformbereitschaft der Deutschen. FES Gesellschaft im Reformprozess komplett.pdf

Kadritzke, U. (2004): White-Collar Blues. Über Angestellte im modernen und im neuesten Kapitalismus, in: Artus, I./Trinczek, R. (Hrsg.): Über Arbeit, Interessen und andere Dinge. Phänomene, Strukturen und Akteure im modernen Kapitalismus, München, Mering, S. 101–121

Klammer, U. (2005): Flexicurity aus der Perspektive des Lebensverlaufs, in: Kronauer, M./Linne G. (Hrsg.): Flexicurity. Die Suche nach Sicherheit in der Flexibilität, Berlin, S. 249–273

Köhler, Ch./Struck, O./Krause, A./Sohr, T./Pfeifer, Ch. (2005): Schutzzone Organisation, Risikozone Markt?, in: Kronauer, M./Linne G. (Hrsg.): Flexicurity. Die Suche nach Sicherheit in der Flexibilität, Berlin, S. 295–316

- Kronauer, M.** (2002): Exklusion. Die Gefährdung des Sozialen im hoch entwickelten Kapitalismus, Frankfurt am Main, New York
- Kronauer, M./Linne, G.** (Hrsg.) (2005): Flexicurity. Die Suche nach Sicherheit in der Flexibilität, Berlin
- Kronauer, M./Vogel, B./Gerlach, F.** (1993): Im Schatten der Arbeitsgesellschaft. Arbeitslose und die Dynamik sozialer Ausgrenzung, Frankfurt am Main, New York
- Krugman, P.** (2002): For Richer, New York Times, 20. Oktober (ein Auszug auf Deutsch erschien in: Die Zeit 46 vom 7. 11.)
- Liebig, S.** (2004): Entlohnungsgerechtigkeit in Deutschland? Hohes Ungerechtigkeitsempfinden bei Managergehältern, DIW Berlin, Wochenbericht 47
- Marshall, Th. H.** (1992): Bürgerrechte und soziale Klassen. Zur Soziologie des Wohlfahrtsstaats, Frankfurt am Main, New York
- Mishel, L./Bernstein, J./Allegretto, S.** (2005): The State of Working America 2004/2005, Ithaca, London
- Moore, B.** (1987): Ungerechtigkeit, Frankfurt am Main
- Neckel, S.** (1999): Blanker Neid, blinde Wut? Sozialstruktur und kollektive Gefühle, in: Leviathan 2, S. 145–165
- Neckel, S.** (2006): Gewinner – Verlierer, in: Lessenich, S./Nullmeier, F. (Hrsg.): Deutschland – eine gesplante Gesellschaft, Frankfurt am Main, New York, S. 353–371
- Noller, P./Vogel, B./Kronauer, M.** (2004): Zwischen Integration und Ausgrenzung – Erfahrungen mit Leiharbeit und befristeter Beschäftigung, SOFI Berichte, Göttingen
- Polanyi, K.** (1944/1995): The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Frankfurt am Main
- Porter, E.** (2006): This Time, It's Not the Economy, New York Times, 24. 10.
- Vogel, B.** (2006): Sicher – Prekär, in: Lessenich, S./Nullmeier, F. (Hrsg.): Deutschland – eine gesplante Gesellschaft, Frankfurt am Main, New York, S. 73–91