

Gefühlte Ungleichheit.

Einige Zusammenhänge zwischen Sozialstruktur und Emotionen

Christian von Scheve

Freie Universität Berlin

Draft; erscheint in: In Gebauer, G., Edler, M. (Hg.), *Sprachen der Emotion: Kultur, Kunst, Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Campus 2014

Einleitung

Die sozial- und kulturwissenschaftliche Emotionsforschung geht seit einigen Jahren der Frage nach, wie das menschliche Gefühlsleben durch Kultur und Gesellschaft geprägt bzw. überhaupt erst hervorgebracht wird. Diesem Interesse liegt ein Verständnis von Emotionen zu Grunde, das die Bedingungen und Ausformungen des Empfindens jenseits des Individuums verortet. Im Gegensatz zu individualpsychologischen Betrachtungsweisen liegt der Schwerpunkt hier daher weniger auf der geistigen und körperlichen Beschaffenheit des fühlenden Subjekts, sondern auf der konstitutiven Rolle von Kultur und Gesellschaft für diese Beschaffenheit und die damit einhergehenden Gefühlslagen. Vor allem die sozialwissenschaftliche Emotionsforschung interessiert sich dabei für die Bedeutung von Normen, Werten und Konventionen im Emotionserleben, für den Einfluss von Sozialisation und Lebensstilen sowie für die Rolle der Sozialstruktur, also der Verortung eines Menschen im hierarchischen Gefüge einer Gesellschaft.

Mit letzterem Aspekt des Gefühlserlebens hat sich seit einiger Zeit insbesondere die Soziologie befasst. Sie hat in theoretischen Abhandlungen und empirischen Studien den Verbindungslinien zwischen der sozialen Lage eines Menschen und dessen Gefühlserleben nachgespürt (vgl. im Überblick Clay-Warner & Robinson 2008). Diese Arbeiten knüpfen nahtlos an klassische Untersuchungen der Soziologie an, für die soziale Lage und subjektives Empfinden stets gemeinsam zu denken sind. Ein substantielles Interesse an den im weitesten Sinne mentalen und physischen Spiegelbildern der sozialen Lage (wie zum Beispiel der Lebenszufriedenheit, Anomie, der psychischen und physischen Gesundheit) findet sich schon bei soziologischen Klassikern wie Max Scheler (1912) oder C. Wright Mills (1959). In vergleichbarer Weise haben sich etwa Emile Durkheim (1897) und Robert K. Merton (1957) mit den Auswirkungen der symbolisch-normativen Gesellschaftsordnung auf den Gefühlshaushalt befasst.

In diesem Beitrag möchte ich einen Überblick über solche emotionssoziologischen Arbeiten geben, die sich mit den Zusammenhängen von Sozialstruktur und Emotionen befassen. Unter dem Begriff *Emotionen* möchte ich dabei sowohl vergleichsweise diffuse, also als angenehm oder unangenehm empfundene Erregungszustände (Affekte) verstehen als auch kulturspezifische Ausformungen und Bedeutungen dieser Affekte in Form diskreter Emotionen wie zum Beispiel Furcht, Trauer oder Neid. Bei letzteren werde ich mich auf die Emotionen Angst und Ärger als für die Gesellschaftsanalyse besonders wichtige Empfindungen konzentrieren (vgl. zu dieser Begriffsbestimmung ausführlich von Scheve, 2009). Mit dem Begriff der Sozialstruktur möchte ich vor allem auf die Position von Menschen in einem hierarchischen Gesellschaftsgefüge verweisen, wie sie auch in den Begriffen von sozialen Klassen und der sozialen Schichtung enthalten ist. Dabei werde ich besondere Wert auf die soziale Ungleichheit als hervorstechendes Merkmal dieses hierarchischen Gefüges eingehen (vgl. dazu ausführlich Solga et al. 2009).

Im ersten Abschnitt dieses Beitrags werde ich kurz mit einigen prägnanten und anschaulichen Beispielen vor Augen führen, was unter dem Begriff soziale Ungleichheit zu verstehen ist und wie er in der soziologischen Forschung üblicherweise Verwendung findet, etwa in Form von Einkommensungleichheiten, Vermögensungleichheiten oder Bildungsungleichheiten. Ich werde zudem detailliert auf die individuellen Konsequenzen sozialer Ungleichheit eingehen und ihre Folgen für den Einzelnen ebenso wie für soziale Gruppen skizzieren. Im zweiten Teil dieses Beitrags werde ich sodann diese individuellen Konsequenzen im Sinne des Erlebens spezifischer Emotionen – vor allem Angst und Ärger – präzisieren. Dabei werde ich auch deutlich machen, warum ausgerechnet Angst und Ärger von besonderem Interesse sind.

1. Soziale Ungleichheit

Jean Jacques Rousseau als ein Pionier der modernen Ungleichheitsforschung erarbeitet in seiner *Abhandlung vom Ursprunge der Ungleichheit unter den Menschen, und worauf sie sich gründe* ein Verständnis von *sozialer* Ungleichheit, das im Kontrast zu einer Natur gegebenen Ungleichheit steht. Rousseau argumentiert, „[...] daß der Unterschied zwischen Mensch und Mensch, in dem Stande der Natur weit geringer seyn müsse, als in dem Stande des gesellschaftlichen Lebens, und daß die bey dem menschlichen Geschlechte eingeführte Ungleichheit, die natürliche um ein Großes vermehrt haben müsse“ (Rousseau 1755; zit. nach Solga et al., 2009: 12).

Rousseau vertritt also die starke Position, dass die „naturegegebenen“ Unterschiede zwischen den Menschen, damit sind beispielsweise die Hautfarbe, die Ethnizität, das Geschlecht, das Lebensalter oder das körperliche Vermögen gemeint, im Gegensatz zu den Ungleichheiten, die die Gesellschaft aus diesen Merkmalen macht – also den *sozialen* Ungleichheiten –, verschwindend gering sind. Bei Rousseau ist also bereits der wichtige Gedanke angelegt, dass solche „naturegegebenen“ Ungleichheiten neben anderen Faktoren als Ursachen und Vorläufer von sozialer Ungleichheit gelten können.

Einige Jahre später in der historischen Rückschau ist nun vielfach der Ruf nach einer Reduktion von Ungleichheit laut geworden. Diese Forderung lässt sich besonders gut am Slogan der Französischen Revolution ab 1789 erkennen: „Liberté, Egalité, Fraternité“. In unserem Zusammenhang ist vor allem die Forderung nach „Egalité“, also der Gleichheit, ausschlaggebend. Damit ist natürlich nicht die „naturegebene“ Ungleichheit gemeint, sondern die durch den Menschen hervorgebrachte, die soziale Ungleichheit. Wichtig dabei ist zu betonen, dass die Forderung auf die Verringerung bzw. Abschaffung von sozialer Ungleichheit abzielt und keinesfalls auf die Möglichkeit, zwischen Menschen zu differenzieren.

Forderungen nach und Kämpfe um die Verringerung sozialer Ungleichheit sind seither fester Bestandteil des gesellschaftlichen Lebens und Diskurses. Zuletzt hat sich dies vermutlich am eindrucksvollsten an der *Occupy Wall Street* Bewegung gezeigt. Die Bewegung kann als Ausdruck verstanden werden, wie präsent das Thema soziale Ungleichheit auch – oder gerade – in modernen Industriegesellschaften ist. Man könnte auf den Gedanken kommen, gegenwärtige Gesellschaften seien so weit fortgeschritten, dass wir etwa über soziale Sicherungssysteme und Steuertransfers in der Lage sind, soziale Ungleichheit auf ein „erträgliches“ Maß zu reduzieren. Die gegenwärtige Situation jedoch wird – so zumindest von Teilnehmern der *Occupy* Bewegung – deutlich anders wahrgenommen. Die *Occupy Wall Street* Bewegung war eine Protestbewegung, in deren Zuge seit dem 17. September 2011 der Zuccotti Park in Lower Manhattan in New York City von Demonstranten besetzt und in „Liberty Plaza“ umbenannt wurde. Dies kennzeichnet vor allem auch den Beginn einer Bewegung, in deren Namen weltweit ähnliche Aktionen in zahlreichen Städten ins Leben gerufen wurden. Die Bewegung prangert eine stetig zunehmende soziale Ungleichheit an, zunächst in den Vereinigten Staaten, später aber auch weltweit, und sieht sich als Repräsentant der 99 Prozent der Bevölkerung, die nicht länger die Gier, Korruption und Anhäufung von Ressourcen von lediglich einem Prozent der Bevölkerung hinnehmen wollen. Natürlich sind dies plakative Zahlen, die nicht ohne weiteres belastbar sind. Sie veranschaulichen jedoch sehr schön, dass es bei der Erforschung sozialer Ungleichheit auf der einen Seite darum geht, was objektiv messbar ist (zum Beispiel Einkommen und Vermögen) und was wir als geeignete Indikatoren ansehen, die uns ein klares Bild davon zeichnen, wie Ungleichheit zu erfassen und zu verstehen ist. Auf der anderen Seite aber steht das *subjektive Erleben* sozialer Ungleichheit, wie es in dieser Selbstbeschreibung der *Occupy* Bewegung zum Ausdruck kommt: „Wir sind die 99 Prozent. Wir werden aus unserer Wohnung geworfen. Wir müssen wählen zwischen Lebensmitteln

und Miete. Wir bekommen keine ordentliche medizinische Versorgung. Wir leiden unter Umweltverschmutzung. Wir leisten Überstunden für wenig Geld und bleiben rechtlos, falls wir überhaupt Arbeit haben. Wir bekommen nichts und 1 Prozent bekommt alles. Wir sind die 99 Prozent¹. Beide Indikatoren – objektive Kennziffern und das subjektive Erleben – müssen nicht notwendigerweise im Einklang miteinander sein, sind jedoch jeder für sich Ausdruck von bzw. ein Maß für Ungleichheit.

2. Ungleichheitsforschung

Was versteht die Soziologie im weitesten Sinn unter sozialer Ungleichheit? „Als soziale Ungleichheit bezeichnet man (1) wertvolle, (2) nicht absolut gleich und (3) systematisch aufgrund von Positionen in gesellschaftlichen Beziehungsgefügen verteilte, vorteilhafte bzw. nachteilige Lebensbedingungen von Menschen“ (Hradil 2002: 207). Soziale Ungleichheit entsteht also vor allem aus der Position von Menschen im sozialen Beziehungsgefüge und ist daher zu unterscheiden von sozialen Differenzierungsmerkmalen oder von anderen Merkmalen, die eine Unterscheidung zwischen Menschen möglich machen. Üblicherweise unterscheidet die soziologische Forschung Determinanten, Dimensionen, Ursachen und Auswirkung sozialer Ungleichheit (vgl. im folgenden Solga et al. 2009).

Was versteht man nun unter den Determinanten, also den Bestimmungsgründen sozialer Ungleichheit? Üblicherweise werden darunter solche sozialen Differenzierungskriterien und Merkmale von Personen verstanden, die *in sich selbst* noch nicht notwendigerweise vorteilhafte oder nachteilige Lebensbedingungen mit sich bringen. Jedoch dienen sie oftmals dazu, Menschen zu kategorisieren, so dass aufgrund dieser Kategorisierungen und Gruppierungen ungleiche Lebensbedingungen resultieren. Dies trifft zum Beispiel auf das Lebensalter, das Geschlecht, den Beruf oder den Familienstand zu. Man

¹ Quelle: http://de.wikipedia.org/wiki/We_are_the_99_percent; Englischer Originaltext erschienen unter <http://wearethe99percent.tumblr.com/>

unterscheidet hier erworbene von zugeschriebenen Merkmalen. Zuschriebene Merkmale können in der Regel nicht oder kaum von Akteuren beeinflusst werden, wie etwa Geschlecht und regionale Herkunft. Erworbene Merkmale hingegen basieren auf den Handlungen von Personen, wie man etwa am Bildungs- oder Familienstand sieht (vgl. Solga et al., 2009: 17).

Kommen wir zu den Dimensionen sozialer Ungleichheit. Wie lässt sich das Ausmaß an sozialer Ungleichheit beschreiben und messen? Üblicherweise bringt man mit den Dimensionen sozialer Ungleichheit Faktoren wie Einkommen, Vermögen, Macht, oder Gesundheitsbedingungen in Verbindung. Alle diese vor- und nachteiligen Lebensbedingungen sind in den meisten Gesellschaften im Sinne der eingangs zu Grunde gelegten Definitionen ungleich verteilt.

Was ist mit den Ursachen sozialer Ungleichheit gemeint? Die Ursachen sozialer Ungleichheit sind vielleicht am schwersten zu definieren bzw. zu erfassen. Prinzipiell versteht man darunter diejenigen Wirkungszusammenhänge, die die Determinanten sozialer Ungleichheit in die unterschiedlichen Dimensionen von Ungleichheit überführen. Ein gutes Beispiel hierfür ist das Geschlecht: An und für sich betrachtet sind mit dem Geschlecht keine vorteilhaften oder nachteiligen Lebensbedingungen verbunden. Bestimmte gesellschaftliche Verhältnisse jedoch, wie etwa Ausbeutung oder Diskriminierung, führen dazu, dass das Geschlecht systematisch mit vorteilhaften oder nachteiligen Bedingungen verbunden ist. Insofern ist etwa die ökonomische Ausbeutung eine der offensichtlichsten Ursachen sozialer Ungleichheit. Eine zweite, weitaus weniger intuitiv plausible Ursache von sozialer Ungleichheit können aber auch so etwas wie „gesellschaftliche Funktionserfordernisse“ sein. Was ist mit diesem Begriff gemeint? Man könnte ja davon ausgehen, dass es, um Gesellschaften „steuerbar“ und „regulierbar“, um sie auch im politischen Sinne „regierbar“ zu machen, bestimmter Personen bedarf, die im Sinne dieser vermeintlichen Funktionalität über mehr Ressourcen in bestimmter Hinsicht verfügen als andere Menschen. Hier kann

soziale Ungleichheit möglicherweise auch eine Ursache im Sinne des „Funktionierens“ von Gesellschaft haben.

Schließlich kann soziale Ungleichheit auf ihre Auswirkungen hin betrachtet werden: wozu führen die unterschiedlichen Dimensionen sozialer Ungleichheit, welche weiteren Konsequenzen haben sie? Natürlich hat etwa eine ungleiche Einkommens- oder Vermögensverteilung ganz unmittelbare Konsequenzen für die Handlungsspielräume von Akteuren. Wenn ich über mehr Ressourcen verfüge, erweitert dies meinen Handlungs- und Optionsraum, ich kann beispielsweise bestimmte Dinge konsumieren, die ich andernfalls nicht konsumieren könnte. Soziale Ungleichheit kann aber auch Auswirkungen auf „Mentalitäten“, Lebensstile, die Gesundheit und Werthaltungen haben.

< Abbildung 1 hier >

Um zu verdeutlichen, welche Rolle soziale Ungleichheit in gegenwärtigen Gesellschaften spielt, möchte ich im Folgenden kurz einige Beispiele darstellen. Abbildung 1 gibt Einkommensungleichheiten (hier männlicher Reallöhne) in den USA zwischen 1967 und 2005 wieder. Die drei Kurven repräsentieren das oberste (*top*), mittlere (*median*) und unterste (*bottom*) Zehntel der Einkommensverteilung sowie deren kumulierte prozentuale Veränderungen im Zeitverlauf. Deutlich zu sehen ist hier, dass sich die männlichen realen Stundenlöhne (also die Löhne, die der tatsächlichen Kaufkraft entsprechen) des obersten Zehntels auf eine andere Art und Weise entwickelt als die Löhne der mittleren oder unteren Einkommensdezile. Das oberste Zehntel steigt zwischen 1967 und 2005 kontinuierlich stark an, während die mittleren und unteren Dezile stark abnehmen. Was bedeutet das? Diese Entwicklung könnte man mit dem „Matthäus-Effekt“ beschreiben: die Menschen, die schon viel haben, bekommen tendenziell immer mehr dazu (vgl. dazu Neckel/Titton 2009). Dies ist ein klassisches Ergebnis der Forschung zu Einkommensungleichheiten. Ein vergleichbares

Bild zeigt sich im Übrigen auch, wenn man reale Jahreslöhne betrachtet, die hier aber nicht abgebildet sind (vgl. dazu Kumhof /Ranciere 2010).

< Abbildung 2 hier >

Betrachten wir ergänzend dazu einige Daten aus Deutschland. Abbildung 2 stellt Vermögensungleichheiten in Deutschland dar (vgl. dazu Frick/Grabka 2009). Abgetragen ist hier das individuelle Nettovermögen als Anteil am Gesamtvermögen, wiederum unterteilt in Dezile, im Vergleich von 2002 zu 2007. Bemerkenswert, aber wenig überraschend ist, dass die höchsten Vermögensdezile die höchsten Anteile am Gesamtvermögen stellen. Interessant ist hingegen der Vergleich zwischen den Jahren 2002 und 2007. Hier fällt auf, dass sich eine Vergrößerung des Anteils am Gesamtvermögen lediglich im obersten Dezil findet. Für alle übrigen Dezile bleibt der Anteil konstant oder nimmt sogar ab. Diese Entwicklung macht abermals einen „Matthäus-Effekt“ deutlich, nämlich dass die Personen in den höchsten Positionen, die etwa über hohe Vermögen verfügen, tendenziell noch an Vermögen zulegen, wohingegen dies für alle übrigen Vermögensgruppen, zumindest in dem hier betrachteten Zeitraum, nicht der Fall ist.

3. Individuelle Konsequenzen von Ungleichheit

Diese Dimensionen sozialer Ungleichheit gehen mit einer Reihe unterschiedlicher Konsequenzen einher, z.B. dadurch hervorgerufen werden, dass sie die Handlungsspielräume und -optionen von Akteuren einschränken. Eine der interessantesten Fragen, die sich derzeit in der sozialwissenschaftlichen Ungleichheitsforschung abzeichnet, ist die nach den individuellen Konsequenzen sozialer Ungleichheit. Wozu führt es, wenn Menschen beispielsweise eine Position im gesellschaftlichen Raum einnehmen, die sie als relativ benachteiligt empfinden? Welche Auswirkungen hat die soziale Ungleichheit und die subjektive Wahrnehmung von Ungleichheit sowie den damit einhergehenden Vor- und Nachteilen auf das körperliche und geistige Leben von Menschen? Verändert es systematisch

ihre physische und psychische Gesundheit, ihre Gefühle, ihr Wahrnehmungs- und Urteilsvermögen?

Als Initialzündung für Forschungen zu diesem Themenbereich können unter anderem die so genannten „Whitehall“ Studien in Großbritannien gelten, die seit 1967 durchgeführt werden. Diese Studien, die ausschließlich an öffentlich Bediensteten durchgeführt wurden, sind nach einer Straße in London benannt, in der sich viele Verwaltungsgebäude befinden. Die Leiter der Studie waren vor allem an der Frage interessiert, welchen Einfluss der soziale Status bzw. die Zugehörigkeit zu einer sozialen Schicht oder Klasse auf die physische und psychische Gesundheit hat. Die Befunde sind beeindruckend (vgl. ausführlich Marmot 2004). Sie zeigen, dass zum Beispiel die relative Sterblichkeitsrate durch chronische Herz-Kreislaufkrankungen systematisch mit dem sozialen Status zusammenhängt.

Üblicherweise herrscht die Vorstellung, dass vor allem solche Menschen an Herz-Kreislauf-Erkrankungen sterben, die besonderem Stress und einer besonderen Arbeitsbelastung ausgesetzt sind, zum Beispiel Manager, Ärzte oder Piloten - Menschen, die ständig „unter Strom“ stehen und großen beruflichen Belastungen ausgesetzt sind. Die Whitehall Studien jedoch zeigen ein umgekehrtes Bild: Diejenigen am unteren Ende der sozialen Leiter sterben besonders häufig an dieser Art von Krankheiten. Nun könnte man natürlich vermuten, dass diese Menschen womöglich ungesünder leben, stärker rauchen und mehr Alkohol trinken als Angehörige höherer Schichten, Drogenprobleme haben, keinen Sport treiben oder unter Fettleibigkeit leiden. Aber auch, wenn man sämtliche dieser potenziellen Einflussfaktoren statistisch kontrolliert, bleibt das Ergebnis – leicht abgeschwächt – das gleiche. Ein ganz ähnliches Bild zeigt sich auch dann, wenn man statt objektiver Kriterien sozialer Ungleichheit, für die die soziale Klasse oder Schicht Indikatoren sind, die subjektive Einschätzung von sozialer Lage und Gesundheit betrachtet. Je niedriger

der soziale Status, das gilt gleichermaßen für Männer und Frauen, desto schlechter der empfundene Gesundheitszustand (vgl. auch Sapolsky 2005).

Nun stützen sich diese Befunde nicht nur auf die Whitehall Studien, sondern sind mehrfach repliziert und in Metaanalysen bestätigt worden. Für die USA hat eine Überblicksarbeit (Adler et al. 1994) zum Beispiel deutliche Zusammenhänge zwischen dem sozio-ökonomischen Status (der sich aus Bildung, Einkommen und Berufsstatus zusammensetzt) und verschiedenen chronischen Krankheiten, Arthritis, Bluthochdruck und Gebärmutterhalskrebs nachgewiesen. Für alle diese Krankheitsbilder zeigt sich: Je niedriger der sozioökonomische Status, desto höher die Prävalenz dieser und anderer Krankheiten.

Kommen wir von diesen überwiegend physischen Krankheiten zum psychischen, subjektiven Befinden und Erleben. Hierzu ist in jüngster Zeit geradezu ein Boom der Forschung, etwa zur Lebenszufriedenheit und zum Wohlbefinden, entstanden. Obgleich diese Arbeiten hier nicht in all ihrer Breite resümiert werden können, sollen doch einige wegweisende Ergebnisse kurz nachgezeichnet werden. Die sozialwissenschaftliche Forschung zur Lebenszufriedenheit und zum Wohlbefinden, die auch in der deutschsprachigen Literatur oftmals mit den englischen Begriffen *happiness* und *well-being* in Verbindung gebracht werden, geht unter anderem der Frage nach, welche Umweltfaktoren sich als Einflussfaktoren auf das subjektive Erleben allgemeiner Zufriedenheit auswirken. Mit Umweltfaktoren sind hier vor allem solche Einflüsse gemeint, die ich oben unter den Dimensionen sozialer Ungleichheit zusammengefasst habe. Grundsätzlich zeigen die vorhandenen Ergebnisse deutliche und robuste Zusammenhänge vor allem zwischen dem Einkommen und dem Wohlbefinden. In aller Regel zeigt sich, dass mit dem Einkommen auch das Wohlbefinden steigt, und zwar weitgehend unabhängig von anderen Faktoren wie Geschlecht, Bildung, oder Lebensalter. Die Forschung deutet jedoch auch darauf hin, dass das Wohlbefinden nicht in gleichem Maße wie das Einkommen steigt, sondern dass ab einer bestimmten

Einkommensgrenze kaum noch Zuwächse bei Wohlbefinden festzustellen sind. Dies gilt insbesondere für die affektiv-emotionalen Komponenten des Wohlbefindens (Kahneman/Deaton 2010).

Solche Zusammenhänge finden sich nicht nur für die meisten westlichen industrialisierten Länder, sondern sind weltweit und auch für Entwicklungs- bzw. Schwellenländer gezeigt worden (vgl. Diener/Tay/Oishi 2012). Festzustellen ist dabei länder- und kulturübergreifend – bei aller gebotenen Vorsicht gegenüber der interkulturellen Anwendbarkeit der verwendeten Messmethoden – ein stabiler Zusammenhang zwischen dem Haushaltseinkommen und dem Wohlbefinden. Gerade die Daten für die westlichen Industrieländer deuten darauf hin, dass diese Zusammenhänge nicht ausschließlich ursächlich auf Armutsschwellen oder die Verfügbarkeit bzw. Nicht-Verfügbarkeit etwa von Nahrung, medizinischer Versorgung oder den Schutz vor schädlichen Umwelteinflüssen zurückzuführen sind. Dafür spricht auch, dass sich im internationalen Vergleich nur schwache Zusammenhänge zwischen dem *allgemeinen* Wohlstandsniveau eines Landes und dem Wohlbefinden zeigen (Wilkinson/Pickett 2010; Diener/Tay/Oishi 2012). Dieses nach Richard Easterlin (1974) benannte „Easterlin Paradox“ verweist darauf, dass der zunehmende Wohlstand eines Landes insgesamt, etwa gemessen am Bruttonationaleinkommen (BNE), nicht notwendigerweise mit zunehmendem Wohlbefinden einhergeht. Jüngste Studien zeigen hier sehr differenziert, dass gesamtgesellschaftliche Indikatoren wie das BNE lediglich mit der allgemeinen Bewertung der Lebensumstände zusammenhängen, nicht aber mit positiven oder negativen Gefühlen, die mit dem Wohlbefinden einhergehen (vgl. Diener/Tay/Oishi 2012).

Bildet man etwa einen Index „sozialer Probleme“, zu dem vor allem Indikatoren der physischen und psychischen Gesundheit, aber auch die Lebenserwartung, Alphabetisierung, Kindersterblichkeit und Tötungsdelikte zählen, und setzt diesen Index in Beziehung zum BNE eines Landes, so zeigt sich kein systematischer Zusammenhang (Wilkinson/Pickett 2010).

Ersetzt man jedoch das BSP als allgemeinen Wohlstandsindikator eines Landes durch einen Indikator, der den Grad an sozialer Ungleichheit in einem Land widerspiegelt, so zeigt sich ein nahezu perfekter Zusammenhang (Wilkinson/Pickett 2010).² Offenbar ist also der Grad sozialer Ungleichheit innerhalb eines Landes ein deutlich besserer Prädiktor für das absolute Maß sozialer Probleme als das Wohlstandsniveau eines Landes (vgl. auch Diener/Tay/Oishi 2012). Dieser Ergebnisse ergänzen also auf einer international vergleichenden Ebene sehr schön die Befunde die Whitehall Studien, denn auch bei diesen Studien kann man davon ausgehen, dass selbst Personen mit niedrigem sozialem Status über die lebensnotwendigen Ressourcen wie Zugang zu Gesundheitsversorgung und ausreichend Nahrung verfügen. Ausschlaggebend für die Zusammenhänge zwischen Einkommen und Wohlstand auf der einen Seite und der physischen und psychischen Gesundheit bzw. dem Wohlbefinden auf der anderen Seite scheint also die soziale Position eines Menschen *relativ zu Anderen* in der Gesellschaft zu sein. Es ist daher nicht das Einkommen als solches, sondern das Einkommen *im Vergleich zu anderen* Menschen, das diese Effekte erst hervorbringt. Entscheidend ist also die Frage: Wo steht man in der gesellschaftlichen Hierarchie? Natürlich hängt dies zusammen mit dem verfügbaren Einkommen, mit der Bildung und dem Beruf, aber ganz offensichtlich ist dieser Vergleich mit anderen – die tatsächlich *wahrgenommene* soziale Ungleichheit – ein Indikator von ganz eigenem Wert.

Ein wichtiger Bestandteil der wahrgenommenen Ungleichheit im Sinne der Position eines Menschen in der sozialen Hierarchie ist immer auch die Autonomie, über die man verfügt, also der Grad der Kontrolle, den man über das eigene Handeln und die Lebensumstände hat. Diese Wichtigkeit unterstreichen beispielsweise psychologische Studien, die die Ausschüttung des Stresshormons Kortisol bei unterschiedlichen Aufgaben

² Die Studien von Wilkinson und Pickett (2010) haben viel vor allem methodische Kritik provoziert, die sich nicht nur auf die Auswahl der Länder sondern auch auf die statistische Analyse der Daten bezieht (vgl. dazu ausführlich Goldthorpe 2010; Snowdon 2010).

untersucht haben. Die Kortisolausschüttung ist dann am stärksten, wenn es sich um Aufgaben handelt, die als sozial evaluative Aufgaben gelten, also als Aufgaben, bei denen man der Begutachtung und Beurteilung durch andere ausgesetzt ist (vgl. Dickerson/Kemeny 2004). Warum? Die Möglichkeit der Begutachtung oder Bewertung durch andere ist wiederum ein Zeichen dafür, wo man in der sozialen Hierarchie steht, welche Position man relativ zu anderen Menschen einnimmt.

Robert Frank hat diese relative Position einmal an einem prägnanten Beispiel anhand sogenannter *Positionsgüter* verdeutlicht, ein Begriff, der auf Fred Hirschs Werk *Social Limits to Growth* zurückgeht (Hirsch 1976). Stellen Sie sich vor, es existieren zwei Welten, A und B. In Welt A leben Sie mit Ihrer Familie in einem 200 qm großen Haus und alle übrigen Menschen leben in einem 300 qm großen Haus. In Welt B leben Sie mit Ihrer Familie in einem 150 qm großen Haus, alle anderen leben aber in nur einem 100 qm großen Haus. Welche Welt würden Sie bevorzugen? Die meisten Menschen geben Welt B den Vorzug (vgl. zu diesem Beispiel Frank 2007).

4. Affekte und Emotionen

Kommen wir zu den Mechanismen, die zwischen der psychischen und physischen Gesundheit einerseits und der relativen sozialen Lage bzw. der sozialen Ungleichheit andererseits vermitteln. Bislang ist in den Sozialwissenschaften weitgehend ungeklärt, welche Prozesse unvorteilhafte Lebensbedingungen, die mit bestimmten sozialen Lagen verbunden sind, in ein spezifisches subjektives Erleben sozialer Ungleichheit übersetzen. Hier sei noch einmal darauf hingewiesen, dass es als Erklärung eben nicht ausreicht, eine „ungesunde“ Lebensführung, zu der etwa Rauchen, Alkoholkonsum und Übergewicht gehören, anzuführen.

< Abbildung 3 hier >

Karen Matthews und Linda Gallo (2011) fassen in einer kürzlich erschienenen Übersichtsstudie zusammen, dass ein niedriger sozioökonomischer Status (SES) – als ein

häufig verwendeter Indikator für vor- bzw. nachteilige Lebensumstände – in der Regel mit widrigen Lebensbedingungen verknüpft ist und Menschen erhöhtem Stress und Beanspruchung aussetzt (s. Abbildung 3). Diese Widrigkeiten wiederum führen zum Erleben von negativen Emotionen und psychischen Belastungen. Anzumerken ist hier, dass eine Reihe von Faktoren diese Wirkung abmildern kann. In Verbindung mit den direkten Wirkungen nachteiliger Lebensbedingungen auf die körperliche Verfasstheit entstehen, so die Vermutung von Matthews und Gallo, physische und psychische Krankheiten. Die ungünstige Position im sozialen Raum, die eigene Stellung relativ zu anderen Menschen innerhalb der sozialen Hierarchie, führt diesem Modell zufolge zum Empfinden negativer Emotionen, die wiederum weitere nachteilige psychische und körperliche Konsequenzen haben.

Die Emotionen, die als Reaktion auf nachteilige Lebensbedingungen entstehen, müssen nicht notwendigerweise bewusste spezifische Emotionen, wie etwa Neid, Missgunst, Ärger, Wut oder Scham sein, es können auch weitgehend vorbewusste Reaktionen des menschlichen Affektsystems – mitunter als „Bauchgefühle“ wahrgenommen – sein, die dann zu diesen unerwünschten Konsequenzen führen (vgl. von Scheve 2009). Aus sozialwissenschaftlicher Sicht ist jedoch ganz entscheidend, Kenntnis darüber zu erlangen, um welche spezifischen Emotionen es sich dabei handelt.

So kennen wir eine Fülle negativer Emotionen und erleben jede auf eine andere Art und Weise. Empörung ist etwas anderes als Beunruhigung, Trauer ist etwas anderes als Verbitterung, Unsicherheit ist etwas anderes als Schuld. Welche Emotionen sind es genau, die hier eine vermittelnde Rolle spielen können? Und warum ist es wichtig zu wissen, welche spezifischen Emotionen das Erleben von sozialer Ungleichheit ausmachen? Zum einen geht es dabei um das subjektive Empfinden. Negative Emotionen unterschiedlicher Art fühlen sich schlicht unterschiedlich an. Zweitens haben negative Emotionen ganz unterschiedliche Konsequenzen für das psychische und physische Wohlbefinden und die Gesundheit. Und

drittens – dies ist aus soziologischer Perspektive eines der wichtigsten Kriterien – können negative Emotionen ganz unterschiedliche Implikationen für das individuelle und kollektive Handeln haben.

Ich komme noch einmal auf das eingangs erwähnte Beispiel der Occupy-Bewegung zurück. Was bringt Menschen dazu, sich dieser oder anderen sozialen Bewegungen anzuschließen und auf soziale Ungleichheit bzw. auf das Empfinden, einer dramatischen sozialen Ungleichheit ausgesetzt zu sein, mit Protest zu reagieren? Unter welchen Umständen reagieren Menschen angesichts sozialer Ungleichheit mit Protest, engagieren sich in sozialen Bewegungen und führen möglicherweise sozialen Wandel herbei? Und unter welchen Bedingungen resignieren sie und reagieren stattdessen mit Rückzug und passiver Duldung?³

5. Angst und Ärger

Im Hinblick auf diese Fragen sind Emotionen deshalb interessant, weil sie Akteure zu unterschiedlichen Arten des Handelns motivieren. Unterschiedliche Arten des Handelns haben – so sie denn systematisch auftreten – wiederum Konsequenzen für den Zustand der Gesellschaft und für die Möglichkeit sozialen Wandels. Zwei spezifische Emotionen, die in dieser Hinsicht und in jüngster Zeit besondere Aufmerksamkeit seitens der soziologischen Forschung erfahren haben, sind *Angst* und *Ärger*. Beide Emotionen werden häufig als sogenannte „Basisemotionen“⁴ bezeichnet, wobei dies eher für Furcht als für Angst gilt. In der Emotionsforschung wird üblicherweise klar zwischen Furcht und Angst unterschieden. Furcht wird zumeist als wesentlich direkter und objektbezogener aufgefasst als Angst und ist eine Reaktion auf eine konkrete unmittelbare oder zukünftige Gefahr. Angst wird hingegen häufig als relativ diffus und deutlich weniger gegenstandsbezogen interpretiert. Jedoch teilen beide Emotionen gemeinsame körperliche und psychologische Grundlagen. Das Konzept der

³ Vgl. zu diesen und ähnlichen Fragen auch Rucht (2001).

⁴ Vgl. zu diesem Konzept ausführlich Ortony und Turner (1990).

Basisemotionen – zu denen in der Regel Ekel, Freude, Trauer, Ärger, Furcht und Überraschung gezählt werden – geht davon aus, dass es universale und kulturübergreifende emotionale Reaktionsrepertoires gibt, die evolutionär konstant bleiben und in vergleichbarer Weise auch bei nichtmenschlichen Säugetieren existieren (vgl. Engelen et al. 2009). Paul Ekman (1992) nennt neun Kriterien, die eine Emotion als Basisemotion qualifizieren: der interkulturell universale Ausdruck; das Auftreten bei anderen Säugetieren; ein distinktes körperliches Erregungsmuster; die Kohärenz der Reaktion des autonomen Nervensystems sowie des Ausdrucks; schnelles Auftreten der Emotion; kurze Dauer sowie ein automatischer Einschätzungsprozess als Auslöser der Emotion. Jedoch ist die Idee der Basisemotionen nicht unwidersprochen geblieben. Viele Theorien und empirische Studien haben das Konzept in Frage gestellt. Sie plädieren stattdessen dafür, lediglich sehr basale affektive Reaktionsdimensionen (etwa angenehm vs. unangenehm oder aufregend vs. beruhigend) als universal wahrzunehmen und hingegen diskrete Emotionen vor allem als sozial und kulturell konstruierte semantische Kategorien zu betrachten.

< Abbildung 4 hier >

Ein aber nach wie vor prominentes Modell der Basisemotionen, das zudem ein dimensionales Affektverständnis berücksichtigt, findet sich bei Robert Plutchik (1980). Plutchik unterscheidet acht Basisemotionen, denen er jeweils unterschiedliche Erregungs- bzw. körperliche Aktivierungsgrade zuschreibt, die er in einem mehrdimensionalen Emotionsraum verortet (sogenanntes „Circumplex“-Modell; vgl. Abbildung 4). Plutchik wie auch andere Basisemotions-Theoretiker gehen davon aus, dass Basisemotionen, die sich in einem solchen Modell gegenüberliegen und daher mit unterschiedliche körperlichen Aktivierungs- und Erregungsniveaus einhergehen, auch mit unterschiedlichen Handlungsimpulsen einhergehen. In Plutchiks (1980) Modell etwa liegen sich Angst (Furcht) und Ärger diametral gegenüber. Vergleichbare Annahmen werden zum Beispiel auch von

evolutionären und neurowissenschaftlichen Theorien vertreten. Jaak Panksepp (1998) etwa geht von der Existenz basaler affektiver Reaktionssysteme aus, die in ähnlicher Form auch in anderen nicht-menschlichen Säugetieren vorhanden sind. Diese umfassen ein Interessen-, Wut-, Furcht-, Trennungsangst-, Lust-, Fürsorge- und Spielsystem, die mit je distinkten Verhaltensweisen verbunden sind. Überblickt man diese und ähnliche Theorien, lässt sich zusammenfassend sagen, dass Angst tendenziell zu einem eher defensiven Rückzugsverhalten führt und im Zusammenhang steht mit abwartendem Verhalten, Passivität und der Vermeidung von Risiken. Ärger hingegen fördert ein offensives Annäherungsverhalten, eine bestimmte Unmittelbarkeit im Handeln, ein hohes Aktivitätsniveau und eine gewisse Risikofreude (vgl. auch Lerner/Keltner 2001).

6. Angst und Ärger als Dimensionen sozialer Ungleichheit

Einige emotionssoziologische Studien, die ich im Folgenden kurz skizziere, haben sich daher mit den Zusammenhängen zwischen dem Erleben von Angst oder Ärger einerseits sowie unterschiedlichen Dimensionen sozialer Ungleichheit andererseits befasst. So haben beispielsweise Jessica Collett und Omar Lizardo (2010) die Zusammenhänge zwischen dem beruflichen Status (genauer gesagt: der Dauer der beruflichen Bildung) und der Häufigkeit des Empfindens der Emotion Ärger untersucht. Die Ergebnisse ihrer Analyse zeigen einen U-förmigen Zusammenhang zwischen dem Berufsstatus und dem Ärgererleben: Je niedriger die berufliche Bildung zunächst ist, desto häufiger empfinden die Befragten Ärger. Mit zunehmender Dauer der beruflichen Bildung sinkt dann die Häufigkeit des Ärgererlebens, um dann schließlich ab einem bestimmten Punkt wieder anzusteigen.

Eine weitere Studie hat Zusammenhänge zwischen Alter, Bildung und dem Ärgerempfinden untersucht (Schieman 2003). Die Ergebnisse zeigen einerseits, dass mit zunehmendem Alter die Häufigkeit des Ärgererlebens abnimmt. Ältere Menschen ärgern sich offenbar deutlich seltener als Jüngere. Die Studie zeigt aber auch, dass dieser Zusammenhang

durch das Bildungsniveau beeinflusst wird. Je höher der Bildungsstand, desto weniger deutlich nimmt das Ärgererleben im Alter ab.

Für den deutschen Kontext sind Holger Lengfeld und Jochen Hirschle (2008) der Frage nachgegangen, ob es tatsächlich so etwas wie das vielfach diskutierte gesteigerte Angstempfinden in der Mittelschicht gibt. Hierbei geht es mit Blick auf soziale Ungleichheit und die Position in der gesellschaftlichen Hierarchie also um das subjektive Erleben in den mittleren Schichten der Gesellschaft und dessen zeitliche Veränderung zwischen 1984 und 2007. Das Angsterleben wurde in dieser Studie sehr spezifisch erfasst, nämlich als Sorge um den Verlust des Arbeitsplatzes. Sorgen sind konzeptionell eng verwandt mit Ängsten, streng genommen aber nicht dasselbe. Die Untersuchung zeigt grundsätzlich, dass sich ungelernete und gelernte Arbeiter (hier als Unterschicht gefasst) mit Abstand die meisten Sorgen um den Arbeitsplatz machen, gefolgt von einfachen Beschäftigten im Dienstleistungssektor, die bereits zur unteren Mittelschicht gezählt werden. Weniger Sorgen machen sich insgesamt Angehörige der mittleren Mittelschicht sowie der Oberschichten. Im Zeitverlauf zwischen 1984 und 2007 ist zu beobachten, dass die Sorgen aller Schichten mehr oder weniger kontinuierlich ansteigen, mit einem leichten Rückgang etwa zwischen 1998 und 2002. Dabei steigen die Sorgen der Unterschichten parallel zueinander an. Gleiches gilt für die Oberschichten. Bemerkenswert ist jedoch, dass die Sorgen der Mittelschichten, insbesondere der mittleren Mittelschicht, in diesem Zeitraum überproportional stark ansteigen und sich fast dem Niveau der Unterschichten annähern. Befand sich das Sorgeniveau der mittleren Mittelschicht zwischen 1984 und 1993 etwa auf dem Niveau der Oberschichten (zum Teil sogar darunter), so löst es sich ab etwa 1995 von der Entwicklung der Oberschichten ab und steigt bis Ende 2007 deutlich stärker. Lengfeld und Hirschle (2008) interpretieren diese Entwicklung als ein tatsächlich verändertes Angstempfinden in den Mittelschichten.

Die jüngste Studie, die der Autor gemeinsam mit Katja Rackow und Jürgen Schupp durchgeführt hat, untersucht die Zusammenhänge zwischen dem Empfinden von Angst und Ärger und unterschiedlichen anderen Dimensionen und Determinanten sozialer Ungleichheit zwischen 2007 und 2009 (vgl. dazu ausführlich Rackow/Schupp/von Scheve 2012). Dazu haben die Autoren Daten des sozioökonomischen Panel (SOEP) genutzt, einer für Deutschland bevölkerungsrepräsentativen Längsschnittstudie, die seit über 25 Jahren läuft und jährlich etwa 20.000 Erwachsene in privaten Haushalten erfasst. Das SOEP erfasst eine ganze Reihe klassischer soziodemografischer Merkmale, dazu zählen vor allem solche Indikatoren, die auf unterschiedliche Determinanten und Dimensionen sozialer Ungleichheit schließen lassen, also beispielsweise Alter, Geschlecht, Familienstand, Bildung, Einkommen, Beruf, Vermögen, Konfession, Migrationshintergrund, etc. (Wagner et al. 2007). Seit vergleichsweise kurzer Zeit werden im SOEP auch sogenannte „Mikrovariablen“ erhoben, d.h. es werden den Teilnehmern verhaltenswissenschaftlich orientierte Fragen gestellt, die auf das individuelle Erleben, psychologische Merkmale oder bestimmte Handlungstendenzen (z.B. Vertrauen, Risikobereitschaft) abzielen (Schupp/Wagner 2010). Aus soziologischer Perspektive besteht die Relevanz solcher Daten darin, weiteren Aufschluss darüber zu erhalten, wie bestimmte makrosoziale Phänomene (zum Beispiel Einkommensverteilungen, sozialer Ungleichheit, gesellschaftliche Mobilität) das individuelle Erleben der Menschen beeinflussen bzw. daraus hervorgehen und reproduziert werden. Dieser sogenannte „Mikro-Makro-Link“ gilt als eines der Kernprobleme der Soziologie, und solche Daten helfen, ihn weiter zu entschlüsseln. Zu diesen Mikrovariablen zählen seit 2007 auch Fragen zur Häufigkeit des Empfindens der Emotionen Angst, Ärger, Glück und Traurigkeit, die ursprünglich aufgenommen wurden, um die affektiven Komponenten der Lebenszufriedenheit zu messen.

Die Ergebnisse⁵ der Studie zeigen zunächst insgesamt klare Unterschiede im gesamtgesellschaftlichen Ärgererleben für die Jahre 2007 und 2009 verglichen mit 2008. Zwischen 2007 und 2008 nahm das Ärgerempfinden deutlich zu, war dann 2009 aber wieder rückläufig. Diese Veränderungen sind vermutlich Ausdruck gesamtgesellschaftlich relevanter Ereignisse, etwa der Finanzmarktkrise. Zudem zeigt die Studie, dass sich Frauen im Vergleich zu Männern deutlich häufiger ärgern. Menschen mit Migrationshintergrund ärgern sich seltener als Menschen ohne Migrationshintergrund. Zudem sinkt mit zunehmendem Alter die Häufigkeit des Erlebens von Ärger.

Auch das Bildungsniveau ist – unabhängig von anderen Faktoren – eine maßgebliche Determinante des Erlebens von Ärger. Menschen mit mittlerer und hoher Bildung erleben im Vergleich zu Personen mit niedriger Bildung deutlich häufiger Ärger. Mit Blick auf den Berufsstatus zeigt sich, dass Leitungsaufgaben und Personalverantwortung zu einem vergleichsweise häufigen Ärgerempfinden führen. Sowohl Selbstständige mit Mitarbeitern als auch Angehörige der oberen Dienstklasse berichten ein signifikant höheres Ärgererleben. Die fehlende Einbindung in das Erwerbsleben wirkt sich unterschiedlich auf das Empfinden von Ärger aus. Während die weitgehend freiwillige Nichterwerbstätigkeit, etwa bei Rentnerinnen, Auszubildenden oder Hausfrauen, ein vergleichsweise seltenes Ärgererleben mit sich bringt, geht Arbeitslosigkeit als unfreiwilliger Ausschluss aus dem Erwerbsleben mit einem deutlich häufigeren Ärgerempfinden einher. Betrachtet man zudem das Einkommen, zeigt sich jedoch, dass ein tendenziell erhöhtes Ärgererleben bei Arbeitslosigkeit durch Einkommen kompensiert werden kann. Angesichts des Einkommens kann festgehalten werden, dass mit steigendem Einkommen die Wahrscheinlichkeit des Ärgererlebens sinkt. Ab einer bestimmten

⁵ Die folgende Darstellung der Ergebnisse ist eine stark gekürzte und überarbeitete Fassung der in der *Zeitschrift für Soziologie* abgedruckten Darstellung (Rackow/Schupp/von Scheve 2012).

Einkommensgrenze jedoch (etwa 20.000 Euro im Monat) steigt die Häufigkeit des Ärgererlebens wieder an.

Insgesamt zeigen sich folglich bemerkenswerte eigenständige Effekte des sozialen Status und des Einkommens auf das Erleben von Ärger. Vor allem der Berufsstatus leistet einen wichtigen Beitrag zur Erklärung des Ärgererlebens. Einerseits geht ein hohes Einkommen (das vor allem Personen mit hohem beruflichen Status erwirtschaften) tendenziell mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit des Erlebens von Ärger einher. Zugleich stellen die Autoren aber fest, dass der höhere berufliche Status auch zu einem erhöhten Ärgerempfinden führt. Zwar bedingt die steigende Ressourcenausstattung eine geringere Wahrscheinlichkeit des Ärgerempfindens, jedoch nivelliert sich dieser Effekt durch die mit höheren Einkommen einhergehenden Statureffekte, die vor allem in der oberen Dienstklasse und bei Selbstständigen mit Mitarbeitern ungeachtet des Einkommens zu einem häufigen Erleben von Ärger führen. Bemerkenswert ist zudem, dass bestimmte Determinanten sozialer Ungleichheit wie Lebensalter, Geschlecht und Migrationshintergrund auch unter Berücksichtigung anderer Ungleichheitsdimensionen wichtige Faktoren bleiben.

Das Angstempfinden zeigt im Gegensatz zum Erleben von Ärger kaum zeitliche Schwankungen, was insgesamt zumindest für den betrachteten Zeitrahmen für eine gesamtgesellschaftliche Konstanz im Angstempfinden spricht. Zudem zeigen die Ergebnisse, dass weibliche Befragte sich deutlich häufiger ängstigen als männliche und dass mit steigendem Lebensalter die Häufigkeit des Erlebens von Angst abnimmt. Betrachtet man den Bildungsstand der Befragten, so wird deutlich, dass Menschen mit hohem Bildungsniveau seltener Angst empfinden als solche mit mittlerem oder niedrigem Bildungsniveau. Dieser Zusammenhang reduziert sich jedoch bei Betrachtung des beruflichen Status und ist zudem in weiten Teilen auf Einkommenseffekte zurückzuführen. Der Einfluss des beruflichen Status auf das Angsterleben macht sich vor allem bei Arbeitslosigkeit bemerkbar: Arbeitslose

empfinden deutlich häufiger Angst als alle übrigen Berufsklassen. Stärker noch als beim Erleben von Ärger führt hier Arbeitslosigkeit zu einem insgesamt deutlich erhöhten Angstepfinden. Dementsprechend sinkt mit steigendem Einkommen auch generell die Wahrscheinlichkeit, Angst zu erleben. Wie auch beim Empfinden von Ärger ist auch hier bemerkenswert, dass der Einfluss des beruflichen Status auf das Angsterleben keine Frage der Ausstattung mit materiellen Ressourcen ist, sondern vor allem auf der Position in der sozialen Hierarchie beruht. Insgesamt lässt sich festhalten, dass je höher der Status und je höher das Einkommen der befragten Personen ist, desto seltener Angst erlebt wird. Hinsichtlich des Status erhöht jedoch der unfreiwillige Ausschluss aus dem Arbeitsmarkt das Angsterleben maßgeblich. Die oben skizzierten Hypothesen über Ungleichheit lassen hingegen eine systematischere Verteilung des Angsterlebens über die verschiedenen Berufsklassen hinweg erwarten, vor allem weil diese auch Aspekte der Arbeitsautonomie, organisationsinterner Autoritäts- und Kontrollbefugnisse oder der Arbeitsplatzsicherheit widerspiegeln.

7. Zusammenfassung

Wie lassen sich die Ergebnisse der unterschiedlichen Studien in Beziehung setzen zum generellen Verständnis sozialer Ungleichheit? Kann man angesichts der existierenden Theorien und Studien von einer „gefühlten sozialen Ungleichheit“ sprechen? Und wie sieht diese emotionale Dimension sozialer Ungleichheit aus? Klar scheint zu sein, dass sowohl bestimmte Determinanten sozialer Ungleichheit, vor allem Geschlecht und Lebensalter, als auch Dimensionen sozialer Ungleichheit, vor allem Einkommen, Bildung und Berufsstatus, systematisch mit dem Erleben spezifischer Emotionen einhergehen, hier vor allem für Angst und Ärger gezeigt.

Prinzipiell kann man sagen, dass mit steigendem Einkommen die Wahrscheinlichkeit des Erlebens von Angst und Ärger und möglicherweise auch anderer negativer Emotionen sinkt. Für das Bildungsniveau und den Berufsstatus zeigen sich jedoch kompliziertere

Verbindungen mit Emotionen. Zwar unterscheidet sich etwa das Erleben von Angst in verschiedenen Bildungsgruppen, jedoch ist dies kein genuiner Bildungseffekt, sondern beruht vorwiegend auf Einkommensunterschieden. Anders beim Erleben von Ärger: In mittleren und hohen Bildungsschichten zeigt sich eine deutlich höhere Frequenz des Erlebens von Ärger als in bildungsfernen Schichten. Der berufliche Status ist vor allem in Gestalt von Arbeitslosigkeit für häufiges Angsterleben verantwortlich; für Ärger gilt dies nur bedingt, da hier das Einkommen eine stärkere kompensatorische Rolle spielt. Das Erleben von Angst kann somit auch als Reaktion auf Exklusionserfahrungen interpretiert werden, wobei nicht nur die Exklusion als solche im Vordergrund stehen muss, sondern ebenso die Notwendigkeit, mit Arbeitslosigkeit und ihren Folgen umzugehen, eine Rolle spielt. Freiwillige bzw. gesellschaftlich legitimierte Nichterwerbstätigkeit, etwa bei Rentnern und Hausfrauen, macht sich hingegen lediglich in einem deutlich reduzierten Ärgerempfinden bemerkbar (Rackow/Schupp/von Scheve 2012). Vor allem in höheren Statusgruppen geht der berufliche Status zudem mit einem häufigen Ärgererleben einher. Das deutet darauf hin, dass die Arbeitsbedingungen z.B. von leitenden Angestellten, Managern oder Akademikern mit Leitungsfunktion trotz hohem Prestige, Autonomie und Verantwortung offenbar auch der Genese des Ärgerempfindens Vorschub leisten.

Insgesamt deuten diese Studien also darauf hin, dass unterschiedliche Determinanten und Dimensionen sozialer Ungleichheit mit einem spezifischen Gefühlserleben einhergehen. Hier lässt sich ein Trend ausmachen, der darauf hindeutet, dass sich ohnehin nachteilige Lebensumstände in einem erhöhten Empfinden negativer Emotionen niederschlagen bzw. durch diese auf der Ebene des subjektiven Erlebens noch verstärkt werden. Jedoch muss man auch dazu sagen, dass dieser Zusammenhang zwischen sozialer Ungleichheit und Emotionen keinesfalls einheitlich ist. Je nach dem, um welche Dimensionen sozialer Ungleichheit es sich handelt, können unterschiedliche und zum Teil konträre Konsequenzen für das Erleben von

(negativen) Emotionen festgestellt werden. Insofern kann man nicht davon sprechen, dass sich nachteilige Lebensumstände durchweg und allgemein in einem erhöhten Empfinden negativer Gefühle widerspiegeln. Interessant erscheinen in der Gesamtschau vor allem zwei Umstände. Zum einen ist deutlich geworden, dass es nicht allein die absoluten materiellen Umstände von Ungleichheit sind, die zum Empfinden negativer Gefühle beitragen. Mindestens ebenso bedeutend ist die soziale Position relativ zu anderen Menschen in der Gesellschaft, die sich zum Beispiel im beruflichen Status ausdrückt. Dies spiegelt die Ergebnisse klassischer und neuerer Untersuchungen zu den Zusammenhängen von Lebenszufriedenheit, psychischer und physischer Gesundheit sowie zum Wohlbefinden wieder.

Zweitens stellt sich aufgrund der differenzierten Zusammenhänge die Frage, ob bestimmte Emotionen – wie eben Angst und Ärger – zu einer Verfestigung bestehender Ungleichheiten beitragen können. Betrachtet man etwa die deutlichen Ergebnisse zum erhöhten Angsterleben von Arbeitslosen, so stellt sich die Frage, welche Konsequenzen daraus für das soziale Handeln der Betroffenen resultieren. Die skizzierten Emotionstheorien legen nahe, dass die Angst vor allem mit passivem Rückzugsverhalten in Verbindung steht, so dass sie möglicherweise die Entstehung von Protest zur Abmilderung sozialer Ungleichheit erschwert oder verhindert. Analog dazu lassen sich die Befunde zum Erleben von Ärger interpretieren, der besonders häufig in hohen Statusgruppen empfunden wird. Als Identitäts- und Autoritätssignal kann also Ärger dazu beitragen, bestimmte Positionen in der sozialen Hierarchie zu festigen und zu verteidigen. Ohne Zweifel ist weitere Forschung nötig, um sowohl den genauen Zusammenhängen als auch den Konsequenzen für individuelles und kollektives Handeln weiter auf die Spur zu kommen.

Literatur

- Adler, N.E., Boyce, T., Chesney, M.A., Cohen, S., Folkman, S. et al. (1994). Socioeconomic status and health. The challenge of the gradient. *American Psychologist*, 49, 15–24.
- Diener, E., Tay, L., Oishi, S. (2012). Rising Income and the Subjective Well-Being of Nations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104(2), 267-276.
- Dickerson, S.S., Kemeny, M.E. (2004). Acute stressors and cortisol responses. *Psychological Bulletin*, 130(3), 355-391.
- Easterlin, R. (1974). Richard A. Easterlin: Does Economic Growth Improve the Human Lot? In P. A. David, M. W. Reder (Hrsg.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*. New York: Academic Press, 89–125.
- Engelen, E.-M.; Markowitsch, H.J.; von Scheve, C.; Röttger-Rössler, B.; Stephan, A.; Holodynski, M. und M. Vandekerckhove (2009). Emotions as bio-cultural processes: Disciplinary debates and an interdisciplinary outlook. In B. Röttger-Rössler, H.J. Markowitsch (Hrsg.), *Emotions as bio-cultural processes*. New York: Springer, 23-53.
- Ekman, P. (1992). An argument for basic emotions. *Cognition and Emotion*, 6(3/4), 169–200
- Frank, R.H. (2007). *Falling behind. How rising inequality harms the middle class*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Frick, J.R., Grabka, M.M. (2009). Gestiegene Vermögensungleichheit in Deutschland. *Wochenbericht des DIW Berlin*, Nr. 4/2009.
- Goldthorpe, J.H. (2010). Analysing Social Inequality: A Critique of Two Recent Contributions from Economics and Epidemiology. *European Sociological Review*, 26(6), 731–744.
- Hirsch, F. (1976). *Social Limits to Growth*. London: Routledge & Kegan Paul.

- Hradil, S. (2002). Soziale Ungleichheit, soziale Schichtung und Mobilität. In H. Korte, B. Schäfers (Hrsg.), *Einführung in Hauptbegriffe der Soziologie*. Opladen: Leske & Budrich.
- Kahneman, D., Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(38), 16489-16493.
- Kumhof, M., Rancière, R. (2010). Inequality, Leverage and Crises. IMF Working Paper WP/10/268.
- Lerner, J.S., Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 146-159.
- Lengfeld, H., Hirschle, J. (2008). Die Angst der Mittelschicht vor dem sozialen Abstieg. Eine Längsschnittanalyse 1984–2007. *Zeitschrift für Soziologie*, 38(5), 379–398.
- Marmot, M. (2004). *The Status Syndrome*. New York: Times Books.
- Matthews, K. A., Gallo, L.C. (2011). Psychological perspectives on pathways linking socioeconomic status and physical health. *Annual Review of Psychology*, 62, 501-530.
- Meyer, W.-U., Schützwohl, A., Reizenzein, R. (1993). *Einführung in die Emotionspsychologie. Bd. 1*. Göttingen: Huber.
- Ortony, A., Turner, T.J. (1990). What's Basic About Basic Emotions? *Psychological Review*, 97(3), 315-331.
- Panksepp, J. (1998). *Affective neuroscience*. New York: Oxford University Press.
- Plutchik, R. (1980). *Emotions: A Psychoevolutionary Synthesis*. New York: Harper & Row.
- Rackow, K., Schupp, J., von Scheve, C. (2012). Angst und Ärger. Zur Relevanz emotionaler Dimensionen sozialer Ungleichheit. *Zeitschrift für Soziologie*, 41(5), 391-409.
- Rucht, D. (Hrsg.)(2001). *Protest in der Bundesrepublik. Strukturen und Entwicklungen*. Frankfurt am Main: Campus.

- Solga, H., Berger, P.A., Powell, J. (2009). Soziale Ungleichheit – Kein Schnee von gestern! Eine Einführung. In Solga, H., Berger, P.A., Powell, J. (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit. Klassische Texte zur Sozialstrukturanalyse*. Frankfurt am Main: Campus, 11-46.
- Schieman, S. (2003). Socioeconomic status and the frequency of anger across the life course. *Sociological Perspectives*, 46(2), 207–222.
- Schupp, J., Wagner, G.G. (2010). Ein Vierteljahrhundert Sozio-oekonomisches Panel (SOEP): Die Bedeutung der Verhaltenswissenschaften für eine sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Längsschnittstudie. In B. Mayer, H.-J. Kornadt (Hrsg.), *Soziokulturelle und interdisziplinäre Perspektiven der Psychologie*. Wiesbaden: VS Verlag, 239-272.
- Snowdon, C. (2010). *The Spirit Level Delusion: Fact-checking the Left's New Theory of Everything*. London: Little Dice.
- Wagner, G.G., Frick, J.R., Schupp, J. (2007). The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) - Scope, Evolution and Enhancement. *Schmollers Jahrbuch*, 127(1), 139-169.
- WilkinsonR., Pickett, K. (2010). *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. New York: Penguin.

Abbildungen

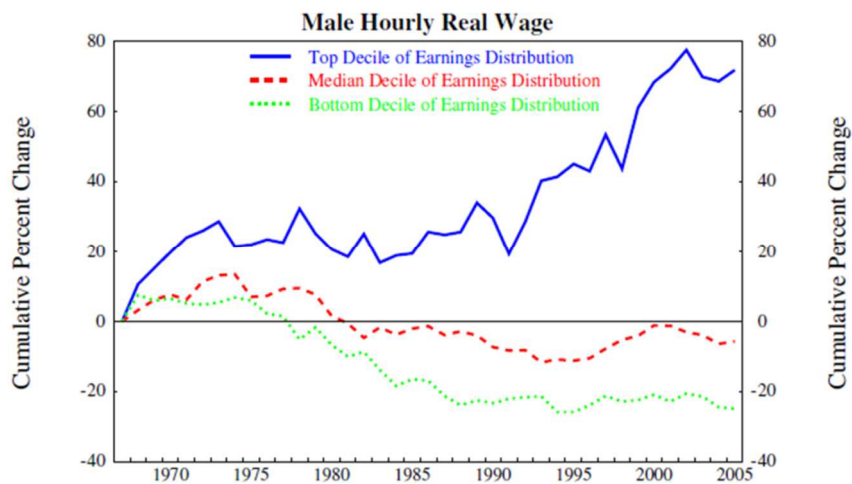
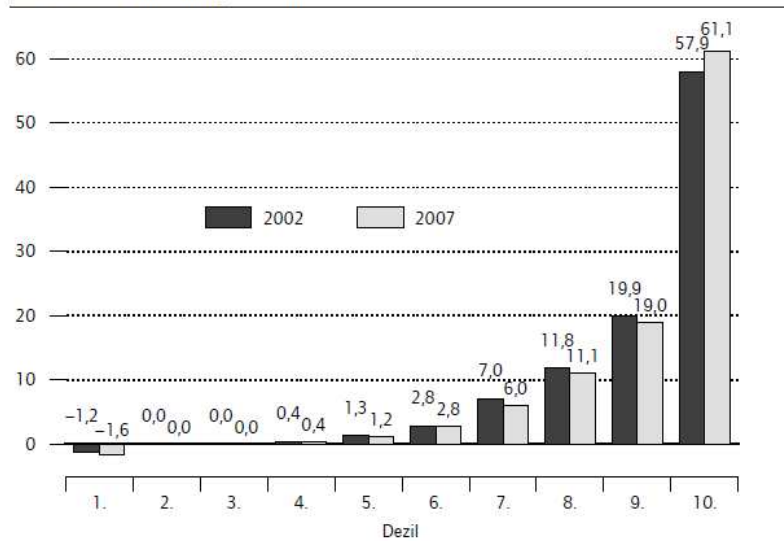


Abbildung 1. Ungleichheit der männlichen Realeinkommen in den USA (Quelle: Kumhof/Rancière 2010, S. 27).

**Individuelles¹ Nettovermögen nach Dezilen in Deutschland
2002 und 2007**

Anteil am Gesamtvermögen in Prozent



¹ Personen in privaten Haushalten im Alter ab 17 Jahren.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Abbildung 2. Individuelle Nettovermögen nach Dezilen in Deutschland 2002 und 2007 (Quelle: Frick/Grabka 2009, S. 59).

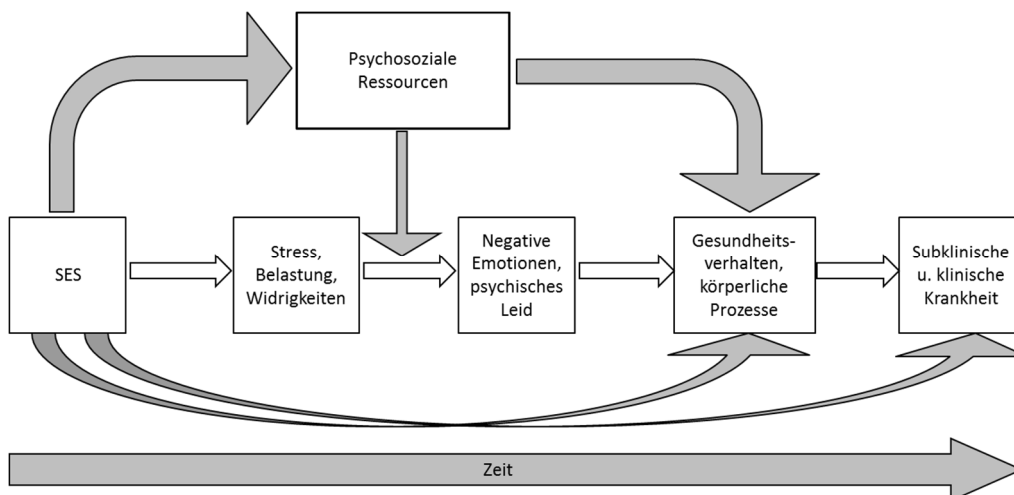


Abbildung 3. Psychosoziale Einflüsse auf die Zusammenhänge von sozioökonomischem Status und Gesundheit (nach Matthews/Gallo 2011, S. 507).

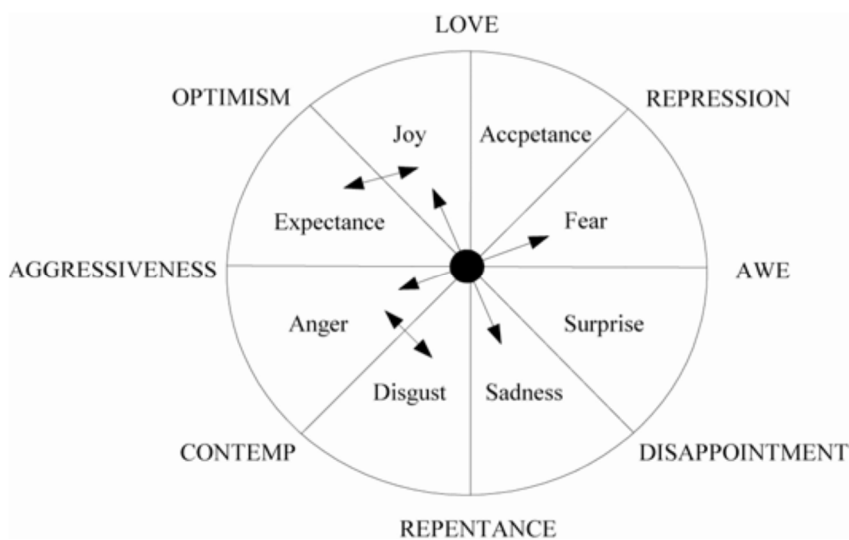


Abbildung 4. Plutchiks Circumplex Modell der Basisemotionen (nach Meyer et al., 1993, S. 152).