

# ISJP

International Social Justice Project • Arbeitsgruppe für die Bundesrepublik Deutschland

## **Belohnungs- und Prinzipiengerechtigkeit: Die zwei Welten der empirischen Gerechtigkeitsforschung\***

**Bernd Wegener**

Arbeitsbericht Nr. 56

April 1998

Wenn man vor einem Kreis theoretisch denkender Politikwissenschaftler und Philosophen aufgefordert wird, einen Überblick über den empirischen Teil der sozialen Gerechtigkeitsforschung zu geben, bietet sich als Einstieg die Frage an: Wie bin ich selbst zur empirischen sozialen Gerechtigkeitsforschung gekommen?<sup>1</sup> Ich möchte mir erlauben, diesen selbstbezogenen Weg zu wählen, weil man damit zumindest *eine* konkrete Verbindungslinie zwischen der Theorie der Gerechtigkeit und der empirischen Forschung aufzeigen kann, obwohl es natürlich auch ganz andere Zugangsweisen gibt. Diese Verbindungslinie führt über die Psychophysik der Status- und sozialen Ungleichheitswahrnehmung. Ich werde diesen Zugang kurz beschreiben und damit zugleich in einen bestimmten Bereich der empirischen Gerechtigkeitsforschung einführen – in die *Psychophysik der Gerechtigkeit*. Anschließend stelle ich dieser Forschung ein zweites Feld

der empirischen Gerechtigkeitsforschung gegenüber – die vergleichende empirische Untersuchung von *Gerechtigkeitsideologien*. Für beide Bereiche gebe ich jeweils ausführliche Beispiele mit Daten aus einer deutschen Bevölkerungsumfrage.

Während die Gerechtigkeitspsychophysik jenem Teilbereich der Gerechtigkeitsforschung entstammt, den man als *handlungsbezogen* bezeichnet, weil es um Gerechtigkeitsreaktionen von Individuen, um die Bewertung von konkreten Belohnungen und um individuelles Verteilungsverhalten geht, fällt das Studium von Gerechtigkeitsideologien in den Bereich der *ordnungsbezogenen* Gerechtigkeitsforschung. In diesem Spezialgebiet untersucht man die Präferenzen für Gerechtigkeitsprinzipien und die Vorstellungen, die Menschen von einer Gesellschaftsordnung haben, die gerecht ist (Wegener 1992a, 1995a). Man kann die Unterscheidung auch einfacher ziehen, indem man von *Beloh-*

*nungsgerechtigkeit* und *Prinzipiengerechtigkeit* spricht. Bei Belohnungsgerechtigkeit geht es um die Bewertung und Verteilung von Belohnungen, die Individuen oder Gruppen erhalten, bei Prinzipiengerechtigkeit um die Präferenzen für Verteilungsprinzipien. Ich möchte mit meinen Ausführungen deutlich machen, daß Belohnungs- und Prinzipiengerechtigkeit zwei völlig verschiedene Aspekte am Untersuchungsgegenstand „Gerechtigkeit“ darstellen und daß man die Theorien, Ergebnisse und Reichweite der empirischen Gerechtigkeitsforschung – sowie ihre Relevanz sowohl für die politische Theorie als auch für die normative Reflexion – falsch beurteilt, wenn diese Trennung unbeachtet bleibt. Besonders wichtig scheint mir, daß die begriffliche und analytische Trennung beider Gerechtigkeitsformen eigentlich nur vor empirischem Hintergrund gelingen kann, weil nur unter dem Gesichtspunkt von Meß- und Operationalisierungsnotwendigkeiten deutlich wird, was wir meinen, wenn wir etwas als „gerecht“ bezeichnen, und worin die Differenz der zwei Welten unseres Gerechtigkeitsempfindens liegt.

### **Die Illusion der Verteilungsgerechtigkeit**

Bei der Psychophysik der Statuswahrnehmung geht es darum, das Sozialprestige von beruflichen Positionen zu bestimmen, also um ein Meßproblem. Soziologen wiegen sich diesbezüglich häufig in der – funktionalistisch bestimmten – Illusion, daß es eine einheitliche Prestigeskala gibt, eine „Metrik“, die die ganze Gesellschaft durchzieht und auf der jedes Individuum mittels seiner Berufsposition einen bestimmten Wert innehat (Davis und Moore 1945; Parsons 1940, 1953). Man kann allerdings zeigen, daß das im besten Fall eine sehr einseitige Konzeption von Sozialprestige ist (Wegener 1985, 1988, 1992b). Denn empirisch läßt sich durchaus zeigen, daß die Zuordnung von Prestige interindividuell im hohem Maße variiert, und zwar auf systematische Weise. Welches Prestige wir einer anderen Person einräumen, hängt wesentlich von unserem eigenen Standort in der Sozialstruktur einer

Gesellschaft ab. Von einer einheitlichen, auf Konsens gründenden Skala kann deswegen keine Rede sein.<sup>2</sup>

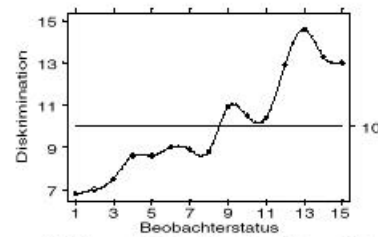


Abbildung 1. Diskrimination-Status-Plot

Die empirischen Beweise dafür sind insbesondere dann überwältigend, wenn man differenzierungsfähige Meßmethoden zur Bestimmung der Prestigewahrnehmung anwendet. Sofern man direkte Skalierungen benutzt – d.h. man fragt die Betroffenen selbst und bittet sie um die Angabe von „Prestigewerten“ –, sind dafür die Meßmethoden der modernen Psychophysik am besten geeignet. Die Aufgabe der Auskunftspersonen besteht in dem Fall darin, implizite *Verhältnisangaben* zu machen, indem sie etwa angeben „um wievielfach mehr“ Prestige ein Zahnarzt gegenüber einem Elektroinstallateur ihrer Meinung nach hat, so daß man Messungen auf Verhältnisskalenniveau erhält (Wegener 1983; Orth und Wegener 1983). Die klassischen („funktionalistischen“) Prestigestudien hingegen setzten in der Regel einfache kategorische Ratingskalen (zumeist mit fünf Ausprägungen) ein, wodurch den Differenzierungsmöglichkeiten und der Erfassbarkeit von Varianz von vornherein Grenzen gesetzt wurden – von dem niedrigerem Meßniveau, das erreicht wird, ganz abgesehen (Edwards 1938; North und Hatt 1947; Hodge, Treiman und Rossi 1966; Siegel 1971; Goldthrope und Hope 1974; Nakao, Hodge und Treas 1990). Setzt man Verhältnisschätzmethoden ein, findet man empirisch das Folgende (Wegener 1987, 1988): Mit dem sozialen Status eines Betrachters nimmt die Diskriminierung des Prestigecontinuums zu. Man kann das auch so ausdrücken: Betrachter am oberen Ende der Statusleiter *polarisieren* das Kontinuum in ihrer Wahrnehmung; Betrachter am unteren Ende *nivellieren* es.<sup>3</sup> D.h. es besteht die Tendenz zur eigenen *subjektiven Besserstellung* durch entweder die Streckung des Ungleichheitskontinuums oder seine Stauchung:

Denn die Statushohen vergrößern durch Polarisierung ihren Abstand zu „denen da unten“, während die Statusniedrigen den Abstand zu den über ihnen Stehenden durch Nivellierung verringern. Grundprinzip unserer Wahrnehmung sozialer Ungleichheit ist also eine unbewußte Tendenz, unsere eigene Lage erfreulicher darzustellen als sie in Wirklichkeit ist. Abbildung 1 stellt diesen Sachverhalt an empirischen Daten dar. In einer für die Bundesrepublik repräsentativen Stichprobe sollten etwa 4000 Befragte eine Liste von Berufen nach ihrem Prestige („sozialem Ansehen“) einschätzen – 50 verschiedene Berufe<sup>4</sup> waren es alles in allem.<sup>5</sup> Wenn man die Befragten ihrem sozialen Status nach in Gruppen aufteilt und gegen das mittlere Diskriminierungsvermögen, das sie bei der Einschätzung der Berufe zeigen, aufträgt, sieht man deutlich, daß dieses Vermögen mit dem Befragtenstatus zunimmt.<sup>6</sup> „Diskrimination“ wurde hierbei als das einfache Ungleichheitsmaß errechnet, das sich aus dem Verhältnis des höchsten zum jeweils niedrigsten Prestigewert für jeden Befragten ergibt.<sup>7</sup> Während das Verhältnis des höchsten zum niedrigsten wahrgenommenen Prestige im Mittel etwa 10:1 beträgt, haben statushohe Beobachter Werte, die deutlich höher, und statusniedrige Beobachter Werte, die deutlich tiefer liegen.<sup>8</sup> Dies ist zunächst nicht mehr als eine Beschreibung unserer sozialen Ungleichheitswahrnehmung.<sup>9</sup> Man kann aus ihr jedoch eine weitergehende These ableiten: die These von der „Illusion der sozialen Verteilungsgerechtigkeit“ (Wegener 1987). Wenn es zur Realität unserer sozialen Wahrnehmung gehört, daß statushohe Betrachter ihre eigene Position durch Polarisierung subjektiv „erhöhen“ und die Positionen Tieferstehender „erniedrigen“, werden sie es als Folge gerecht findet, daß sie selbst mehr bekommen als Tiefergestellte. Und wenn statusniedrige Betrachter die subjektiv wahrgenommene Ungleichheit nivellieren, heißt das, daß sie den Unterschied zu sowohl den Bessergestellten als auch zu den noch Schlechteregestellten jeweils verkleinern; d.h. in ihrer eigenen Wahrnehmung tendieren sie zur Mitte, was ebenfalls einer subjektiven Besserstellung gleichkommt und eher moderate Ansprüche

für das Einkommen oder die Zuteilung anderer Güter nach sich zieht.

Was man also sieht, ist, daß die Wahrnehmung der sozialen Ungleichheit folgenreich ist für die Formulierung von Gerechtigkeitsansprüchen. Diese Wahrnehmung ist sozialstrukturell bestimmt: Die systematische Standortabhängigkeit der Wahrnehmung von Verteilungen bewirkt, daß der, der viel bekommt, es gerecht findet, daß er viel bekommt; und daß der, der wenig bekommt, es gerecht findet, daß er wenig bekommt. Daraus resultiert die *Illusion of Distributive Justice* (Wegener 1987). Tatsächlich haben empirische Untersuchungen in den USA oder auch in Deutschland ergeben, daß über 80 Prozent von repräsentativ befragten Berufstätigen von ihrem Einkommen sagen, daß es „gerecht“ sei (Kluegel und Smith 1986; Alwin 1987; Wegener 1987, 1988; Shepelak und Alwin 1989; Olson 1997). Wenn man will, kann man daraus auf die offenbar große Verbreitung eines „Gerechte-Welt-Glaubens“ schließen (Lerner 1975, 1980; Lerner und Lerner 1981). Man kann sich aber auch auf den Standpunkt stellen, daß unser Gerechtigkeitsempfinden das Produkt einer großen Wahrnehmungstäuschung ist.

Wie wir noch sehen werden, ist es allerdings möglich, auf genaue Weise vorherzusagen, wie Gerechtigkeitsurteile in Abhängigkeit vom eigenen sozialen Standort und von der Wahrnehmung dieses Standorts ausfallen, so daß es möglich wird, die Täuschung zu rekonstruieren und ihre Folgen vorherzusagen. Das ist unter anderem das Forschungsfeld der Gerechtigkeitspsychophysik.

#### DIE WERT-KONSENSPARADOXIE

Zunächst kann man sich aber die verantwortlichen Gesetzmäßigkeit unserer sozialen Wahrnehmung auf intuitive Weise klar machen, wodurch eine zusätzliche Schlußfolgerung deutlich wird. In der sozialen Wahrnehmungs- und Gedächtnisforschung ist häufig nachgewiesen worden (Helson 1964; Parducci 1982), daß bei Stimulusserien die Endpunkte eine besondere Rolle spielen. Die *Theorie der Endanker* geht explizit davon aus, daß unsere Wahrnehmung an den oberen und unteren Enden eine Reihe verankert

wird: am Spitzen- und am Grundanker. Allerdings haben beide Anker unterschiedliche Eigenschaften und Effekte (De Soto und Albrecht 1968), wie man an den folgenden drei empirisch bestätigten Grundsätzen sehen kann:

1. Man kann zeigen, daß der Grundanker der „stabilere“ Anker ist, d.h. daß er seine Position in der Wahrnehmung nur schwer verändert. Es ist sogar so, daß der Grundanker die Tendenz hat, den Spitzenanker nach unten zu ziehen und auf diese Weise die Urteilsbreite (Diskrimination) zu verkürzen.
2. Allerdings werden sowohl Grund- als auch Spitzenanker von der jeweiligen Position, die der Betrachter selbst innehat, gestärkt. Es besteht also die Tendenz, daß bei statushohen Betrachtern der Spitzenanker und bei statusniedrigen Betrachtern der Grundanker eine Stärkung erfährt, was zur Folge hat, daß der statushohe Betrachter ein breiteres Kontinuum wahrnimmt (mehr diskriminiert) als der statusniedrige Betrachter.
3. Welcher Anker aber jeweils als Grund- oder Spitzenanker fungiert, hängt von der Bewertung des in Frage stehenden Gutes durch den Betrachter ab. Genaugenommen ist es die Ordnungsrichtung, durch die festgelegt wird, was für einen Betrachter Grund- bzw. Spitzenanker ist. Es scheint nämlich universell zu gelten, daß wir von „gut“ nach „schlecht“ ordnen – wir sagen: A ist „am besten“, B ist „am zweitbesten“, C ist „am drittbesten“ und nicht: C ist „am schlechtesten“, B „am zweitschlechtesten“ usw. D.h. wir identifizieren den Spitzenanker stets mit dem präferierten Pol eines Kontinuums und den Grundanker mit dem nichtpräferierten Pol (De Soto und Bosley 1962; Lindenberg 1977). Mit anderen Worten *Werte* bestimmen die Grund- und Spitzenanker und damit die Stärke der Anker und das Diskriminierungsvermögen.

In einer Gesellschaft, in der ein Wertkonsens in bezug auf die Bewertung eines zu verteilenden Gutes besteht, kommt es aus diesem Grund zu unterschiedlichen sozialen Wahr-

nehmungen – paradoxerweise also nicht durch einen Wertdissens. Wenn z.B. Prestige ein Gut ist, das von allen geschätzt wird, dann resultieren notwendig unterschiedliche faktische Prestigewahrnehmungen. Zwar sind Grund- und Spitzenanker für alle identisch, weil hohes Prestige von allen für wertvoller als niedriges Prestige gehalten wird. Aber auf Grund der unterschiedlichen sozialen Positionen der Beteiligten werden die Anker in unterschiedlicher Weise verstärkt, so daß es zu den typischen Unterschieden in der sozialen Wahrnehmung kommt: Statushohe polarisieren, Statusniedrige nivellieren. In dieser *Wert-Konsensparadoxie* (Wegener 1987), nach der Wertkonsens, nicht Wertdissens zu unterschiedlichen sozialen Wahrnehmungen führt, liegt die Ursache für die Illusion sozialer Verteilungsgerechtigkeit.<sup>10</sup>

### ***Psychophysik der Gerechtigkeit (Belohnungsgerechtigkeit)***

Diese als Paradoxie dargestellte empirische Regelmäßigkeit zeigt, daß – zumindest in stratifizierten Gesellschaften, in denen in Hinsicht auf die Präferenz für Primärgüter Konsens besteht, – Gerechtigkeitsurteile anfällig für Wahrnehmungstäuschungen sind. Die exakte Rekonstruktion dieser Täuschungen bzw. der Rolle, die die soziale Wahrnehmung im Prozeß des Gerechtigkeitsempfindens spielt, steckt als Wissenschaftszweig allerdings noch in den Kinderschuhen. Die klassischen sozialpsychologischen Theorien der Gerechtigkeit berücksichtigen soziale Wahrnehmungsphänomene in der Regel nicht. Da ihr „analytisches Apriori“ dem Individuum gilt, sind sie typischerweise wenig kontextbezogen (Lindenberg 1983). Erst mit der Einbeziehung der sozialen Psychophysik, eine Entwicklung, die neueren Datums ist (Wegener 1982a, 1990), und mit der Ausarbeitung einer umfassenden Theorie der Vergleichsprozesse (Jasso 1989) deutet sich eine Änderung an. An herkömmliche sozialpsychologische Gerechtigkeitstheorien anknüpfend bemüht sich die Psychophysik der Gerechtigkeit um die Explikation eines begrifflichen Instrumentariums, das breit genug ist, um Gerechtigkeitsurteile unter empirisch

heterogenen Situationsbedingungen zu erfassen und nomologisch zu rekonstruieren.

#### RELATIVE DEPRIVATION, EQUITY UND STATUS-VALUE-THEORIE

Zwei wichtige theoretischen Ansätze im Bereich der klassischen sozialpsychologischen Gerechtigkeitsforschung sind die Theorie der relativen Deprivation (Stouffer et al. 1949) und die Equity-Theorie (Runciman 1966; Homans 1974; Adams 1965; Walster und Walster 1975). Die *Theorie der relativen Deprivation* behauptet einen Zusammenhang zwischen den als gerecht empfundenen Ansprüchen und den Vergleichsgruppen, an denen wir uns messen. Wenn die Vergleichspersonen bevorteilt sind, dann steht auch mir mehr zu. Die *Equity-Theorie* beruft sich demgegenüber auf Proportionalität als Gerechtigkeitsstandard, so daß Verteilungsgerechtigkeit zwischen den Personen  $e$  (ego) und  $x$  dann besteht, wenn das Verhältnis des *outcome* zum *input* von  $e$  mit dem Verhältnis des *outcome* zum *input* von  $x$  übereinstimmt:

$$\frac{\text{outcome}_e}{\text{input}_e} = \frac{\text{outcome}_x}{\text{input}_x} \quad (1)$$

Sind die Verhältnisse ungleich, liegt Ungerechtigkeit vor, woraus das Bestreben resultiert, die Gleichheit der Belohnungs-Leistungsverhältnisse durch Änderung der Aufteilung oder durch Uminterpretationen herzustellen (Adams 1965).

An beiden Ansätzen ist jedoch kritisiert worden, daß letztlich unklar bleibt, wie, wann und mit wem sich Personen vergleichen (Davis 1959; Martin und Murray 1983), um zu Gerechtigkeitsaussagen zu kommen. Mit dieser Kritik vor Augen haben Berger, Zelditch, Anderson und Cohen (1972) einen dritten Ansatz begründet, die *Status-Value-Theorie*, in der versucht wird, Gerechtigkeitsurteile unter der Annahme zu rekonstruieren, daß die Wahrnehmung der eigenen Statusposition den Referenzrahmen bestimmt, innerhalb dessen man sich mit anderen vergleicht (Berger, Fisek und Norman 1989). Vertreter von sogenannten *Justice-Function-Theorien* (Jasso und Rossi 1977; Jasso 1980, 1989; Jasso und Wegener 1997) sind hier wesent-

lich weiter gegangen, indem sie diesen Referenzrahmen – vor dem Hintergrund einer umfassenden „Theorie der Vergleiche“ – mathematisch zu präzisieren suchen. Es ist möglich, formale Modelle zu definieren, die empfundene Verteilungsgerechtigkeit als eine Funktion von tatsächlicher und der als gerecht empfundener Belohnung einer Person beschreiben. Jasso (1989) spricht von diesen Regelmäßigkeiten der Gerechtigkeitsbewertung als von der nomologisch zu rekonstruierenden *distributive justice force*. Dahinter steht die Vorstellung, daß wir Gerechtigkeitsurteile gewissermaßen aus einem reflexartigen Zwang heraus fällen, so daß sich die Urteile – wie psychophysische Wahrnehmungsurteile – in ihren Ausprägungen als mathematische Funktionen äußerer Stimulusintensitäten beschreiben und kausal rekonstruieren lassen. Dieser Zweig der empirischen Gerechtigkeitsforschung wird aus diesem Grund als die Psychophysik der Gerechtigkeit bezeichnet (Wegener 1997).

#### DIE VIER ZENTRALEN FRAGEN DER GERECHTIGKEIT

Die Gerechtigkeitspsychophysik ist ein genau abzusteckendes Gebiet. Sie beschäftigt sich mit vier zentralen Fragen (Jasso und Wegener 1996, 1997). Sie lauten:

1. Was empfinden Individuen oder Gruppen als gerechte Belohnungen und wovon ist diese Empfindung abhängig?
2. Wie bestimmen Gerechtigkeitsvorstellungen das, was Menschen als tatsächliche Belohnungen erhalten?
3. Welches Ausmaß an Ungerechtigkeit empfinden Menschen, wenn ihre Belohnungen vom Zustand perfekter Gerechtigkeit abweichen?
4. Worin bestehen die verhaltensmäßigen und sozialen Konsequenzen wahrgenommener Ungerechtigkeit?<sup>11</sup>

In vielen Bereichen der Sozialwissenschaften kann man für sich in Anspruch nehmen, explizit oder implizit Beiträge zur Beantwortung dieser vier Fragen geliefert zu haben – es wäre in der Tat sinnvoll, diese Beiträge an Hand der vier Fragen zu ordnen und syste-

matisch überschaubar zu machen (Jasso 1998). Aber obwohl die Terminologien, mit denen in verschiedenen Disziplinen den vier Fragen nachgegangen wird, sich häufig unterscheiden, dreht es sich im Kern immer um die Etablierung und Bestimmung von vier Funktionsgleichungen: (1) der Gerechte-Belohnungsfunktion, (2) der Aktuelle-Belohnungsfunktion, (3) der Gerechtigkeitsbewertungsfunktion und (4) der Gerechtigkeitskonsequenzenfunktion. Diese Funktionen, deren Spezifizierung im Zentrum der Gerechtigkeitspsychophysik steht, beziehen sich einerseits auf die *Beobachter* von Gerechtigkeitsituationen und andererseits auf Belohnungsempfänger. Es kann sich in beiden Fällen um Individuen oder um soziale Entitäten wie z.B. Gruppen handeln. Es ist außerdem möglich, daß Beobachter und Empfänger identisch sind, indem ich z.B. Belohnungen, die ich selbst erhalte, auch selbst bewerte (wir sprechen dann von „reflexiven“ Funktionszusammenhängen im Gegensatz zu „nicht-reflexiven“, bei denen es um andere Personen als uns selbst als Empfänger geht). Für die Bestimmung der vier Funktionsgleichungen ist es sinnvoll, eine wissenschaftstheoretische Unterscheidung zugrunde zu legen, die auf dem *non-statement view of theories* basiert und Theorien mengentheoretisch und nicht als Aussagensysteme rekonstruiert (Sneed 1979; Stegmüller 1973). Danach ist es möglich, die vier zentralen Fragen der Gerechtigkeit und die vier Typen von abstrakten Funktionsbeziehungen, mit denen sie beantwortet werden sollen, zusammen als den *Rahmen* der Theorie zu bezeichnen. Im Theorierahmen sind die konkreten Funktionen mathematisch noch nicht spezifiziert, sondern es werden nur die notwendigen theoretisch zu involvierenden Größen und Parameter in Beziehung gesetzt. Erst in einem weiteren Schritt müssen die Elemente des mathematischen *Kerns* durch Präzisierung der Funktionsbeziehungen ergänzt werden, wobei es dann, drittens, Erweiterungen oder *erweiterte Theoriekerne* geben kann, die notwendig werden, um die Theorie für spezielle Bereiche intendierter Anwendungen brauchbar zu machen. Die Konzeption des *non-statement view* und die Trennung von Rah-

men, Kern und Erweiterungskernen hat den Vorteil, daß sich die Basiselemente der Theorie und ihre empirischen – möglicherweise hypothetischen – Weiterbestimmungen deutlich unterscheiden lassen.<sup>12</sup>

Im folgenden sollen die wesentlichen Elemente des Theorierahmens beschrieben werden, um dann in der mathematischen Präzisierung zunächst den Kern der Theorie und anschließend eine Theorieerweiterung darzustellen, in der es um die Rolle sozialer Ungleichheitswahrnehmung bei der Formulierung von Gerechtigkeitsurteilen geht.

#### DER RAHMEN DER THEORIE

*Die Gerechte-Belohnungsfunktion:* Die erste zentrale Frage des Theoriekerns bezieht sich auf die Tatsache, daß Individuen Vorstellungen darüber entwickeln, wie groß in einer bestimmten Verteilungssituation die Belohnung für einen Empfänger sein sollte und welches die belohnungsrelevanten Faktoren und die angemessenen Gewichtungen dieser Faktoren sind, die die gerechte Belohnung bestimmen. Wir betrachten die gerechte Belohnung also als abhängige Variable und die Größen  $x_1, x_2, \dots, x_k$  als beeinflussende Faktoren, so daß  $h$  die Gerechte-Belohnungsfunktion (*just reward function*) ist:

$$\text{gerechteBelohnung} = h(x_1, x_2, \dots, x_k) \quad (2)$$

Es ist üblich, die Funktionsparameter von  $h$ , insofern sie aus der Sicht eines individuellen Beobachters belohnungsrelevant sind, als „Mikrogerechtigkeitsprinzipien“ zu bezeichnen (Brickman et al. 1981; Huber und Form 1973), während jene Parameter, die für eine ganze Population von Beobachtern gelten, „Makrogerechtigkeitsprinzipien“ sind.

*Die Tatsächliche-Belohnungsfunktion:* In vielen Verteilungssituationen des Alltags werden tatsächliche Belohnungen mitbestimmt von Vorstellungen darüber, was eine gerechte Belohnung ist. Die allgemeinste Form der Tatsächliche-Belohnungsfunktion  $f$  (*actual reward function*) ist daher:

$$\text{tatsächlicheBelohnung} = f(\text{gerechteBelohnung}, W), \quad (3)$$

wobei  $W$  ein Vektor anderer möglicher Determinanten als die gerechte Belohnung für eine tatsächliche Belohnung ist. Die tatsächliche-Belohnungsfunktion kann entsprechend in drei Varianten auftreten: (i) als traditionelle Statuserwerbs- oder Einkommensdeterminationsfunktion (Mincer 1974), bei der auf der rechten Seite der Gleichung nur objektive Faktoren, die für das erreichte Belohnungsniveau ausschlaggebend sind, auftauchen; (ii) als reine „Gerechtigkeitsfunktion“, in der nur die Vorstellungen von gerechten Belohnungen das Niveau der tatsächlichen Belohnungen bestimmen; und schließlich (iii) als Mischform, bei der sowohl z.B. eine Einkommensfunktion à la Mincer als auch eine gerechtigkeitsbasierte Einkommensfunktion eine Rolle spielen.

*Die Gerechtigkeitsbewertungsfunktion:* Im Zustand der erlebten Abweichung von tatsächlicher und gerechter Belohnung nehmen wir eine Gerechtigkeitsbewertung vor, die beide Größen in Beziehung setzt. Je größer die Abweichung ist, um so größer ist das Ausmaß empfundener Ungerechtigkeit im Sinne entweder einer Unter- oder einer Überbelohnung. Mit  $g$  als Gerechtigkeitsbewertungsfunktion (*justice evaluation function*) ergibt sich in allgemeiner Form:

$$\text{Gerechtigkeitsbewertung} = g(\text{tatsächliche Belohnung}, \text{gerechte Belohnung}) \quad (4)$$

bzw. in formaler Schreibweise

$$\begin{aligned} J^G &= J^G(A, C), \quad \partial J^G / \partial A > 0, \quad \partial J^G / \partial C < 0 \\ J^B &= J^B(A, C), \quad \partial J^B / \partial A < 0, \quad \partial J^B / \partial C > 0 \end{aligned} \quad (5)$$

mit  $J$  als Gerechtigkeitsbewertung,  $A$  als tatsächliche Belohnung,  $C$  als gerechte Belohnung und die Indizes  $G$  und  $B$  als Bezeichnung dafür, ob es sich bei der Belohnung um eine positive oder um eine negative „Belohnung“, um eine Segnung (*good*) oder um ein Übel (*bad*) handelt. Bei positiver Belohnung ist es offenbar sinnvoll anzunehmen, daß die Gerechtigkeitsbewertung steigend in bezug auf  $A$  und fallend in bezug auf  $C$  ist, bei negativer Belohnung, daß sie in bezug auf  $A$  fällt und in bezug auf  $C$  steigt. Wenn wir als Eigenschaft von  $J$  zusätzlich fordern, daß im Fall der numerischen Gleichheit von  $A$  und  $C$

$$J(a_0 = c_0) = 0, \quad (6)$$

stellen wir sicher, daß die Zahl 0 den Zustand perfekter Gerechtigkeit bezeichnet, während negative Zahlen Unterbelohnung und positive Zahlen Überbelohnung für ein *good* ausdrücken (aber Überbelohnung bzw. Unterbelohnung für ein *bad*).

*Die Gerechtigkeitskonsequenzenfunktion:* Der Verhaltensrelevanz von Gerechtigkeitsempfindungen gibt die Theorie in einer allgemeinen Form Ausdruck, indem angenommen wird, daß beobachtbares Verhalten nicht nur von Gerechtigkeitsbewertungen, sondern auch von einem zeitlichen Profil solcher Bewertungen beeinflusst werden kann, woraus sich die allgemeine Gerechtigkeitskonsequenzenfunktion  $\xi$  (*justice consequences function*) ableitet:

$$K = x[T(J), \Gamma; \epsilon] \quad (7)$$

In dieser Formel ist  $T$  eine zeitabhängige Transformation von Gerechtigkeitsbewertungen  $J$ ,  $\Gamma$  bezeichnet einen Vektor anderer Faktoren und  $\epsilon$  einen stochastischen Fehlerterm.

#### DER MATHEMATISCHE KERN: DIE GERECHTIGKEITSBEWERTUNGSFUNKTION

Mit der Zunahme unseres Wissens über die Prozesse der Belohnungsbewertung wird es möglich, die allgemeinen Funktionsbeziehungen des Theorierahmens präziser zu fassen und in spezifische mathematische Beschreibungen zu überführen. Gegenwärtig gelingt dies in fortgeschritten theoretischer und empirisch überprüfbarer Weise vor allem für zwei Operationen des Gerechtigkeitsprozesses: für die Gerechtigkeitsbewertung bzw. die Gerechtigkeitsbewertungsfunktion  $g$  und für eine Wahrnehmungsfunktion  $d$ , von der angenommen wird, daß sie die Gerechtigkeitsbewertungen beeinflusst.

Ich befasse mich zuerst mit der Gerechtigkeitsbewertungsfunktion  $g$ , für die der Rahmen der Theorie eine Beziehung zwischen der Gerechtigkeitsbewertung, der tatsächlichen Belohnung und der als gerecht empfundenen Belohnung annimmt, ohne daß die Form der Beziehung bereits spezifiziert wird. Vielfältige empirische Untersuchungen

haben es inzwischen nahegelegt, daß  $g$  eine lineare Funktion ist, sofern der Klammerausdruck in Gleichung 4 als das logarithmierte Verhältnis von tatsächlicher und gerechter Belohnung bestimmt wird, so daß

$$\text{Gerechtigkeitsbewertung} = q \ln \left( \frac{\text{tatsächliche Belohnung}}{\text{gerechte Belohnung}} \right) \quad (8)$$

oder formal:

$$J = q \ln \left( \frac{A}{C} \right) = q \ln A - q \ln C, \quad (9)$$

sofern  $A$  die tatsächliche und  $C$  die gerechte Belohnung sind.<sup>13</sup> Die Gerechtigkeitsbewertungsfunktion läßt sich für *Einzelindividuen* bestimmen, wenn bezogen auf eine Serie von Bewertungseinheiten die Größen  $J$ ,  $A$  und  $C$  aus den Angaben eines Individuums bekannt sind. Da es sich um eine lineare Gleichung handelt, lassen sich die Einzelschätzungen aber auch über Individuen  $j$  ( $j = 1, 2, \dots, n$ ) hinweg *aggregieren* und als Gleichung (mit unverzerrt zu schätzenden Parametern) schreiben:

$$J_{jr} = a_j + q_j \ln \left( \frac{A_j}{C_j} \right) + e_j. \quad (10)$$

Die einzelnen Gerechtigkeitsbeurteilungen gelten dann jeweils für einen Beobachter  $j$  in bezug auf einen Empfänger  $r$  (*rewardee*). Im reflexiven Fall ist  $j = r$ .

In den Gleichungen 9 und 10 ist  $q_j$  eine individuelle Kennung oder „Signaturkonstante“ der Gerechtigkeitsbewertung; durch sie wird die „Sensibilität“ für Gerechtigkeit quantifiziert, und zwar in zweifacher Hinsicht: Offensichtlich ist am Vorzeichen von  $q_j$  abzulesen, ob sich die Gerechtigkeitsbewertung  $J_{jr}$  auf ein Gut oder auf ein Übel bezieht: Ein positives *signum* bringt zum Ausdruck, daß der Beobachter die Belohnung als angenehm empfindet (z.B. Einkommen); ein negatives *signum* findet sich im Fall negativ erlebter „Belohnungen“ (z.B. Steuern). Die Größe *signum*( $q_j$ ) wird deswegen auch als *framing coefficient* bezeichnet; er zeigt an, wie ein Individuum eine Verteilungssituation auffaßt. Zum anderen drückt die absolute Größe von

$q_j$  die Ausdrucksstärke aus, mit der ein Individuum Gerechtigkeitsbewertungen typischerweise vornimmt – ob mehr verhalten oder expressiv. Wir denken uns  $q_j$  also zusammengesetzt als  $q_j = [\text{signum}(q_j)] |q_j|$ , wobei  $|q_j|$  als „Ausdruckskoeffizient“ bezeichnet wird.<sup>14</sup> Als tatsächlich erlebte Gerechtigkeitsbewertung  $J^*$  (*experienced justice evaluation*), die vom individuellen Ausdrucksverhalten unberührt bleibt, definieren wir deswegen:

$$J_{jr}^* = [\text{signum}(q_j)] \ln \left( \frac{A_j}{C_j} \right). \quad (11)$$

#### DIE ERWEITERTE THEORIE: DIE WAHRNEHMUNGSFUNKTION

Wie einleitend gezeigt wurde, wissen wir aber, daß dem Umstand Aufmerksamkeit zu schenken ist, daß Gerechtigkeitsurteile immer auf Vergleichen mit faktisch *wahrgenommenen* Verteilungen beruhen. Es ist daher möglich, daß sich ein Beobachter, wenn er die tatsächliche Belohnung mit der von ihm für gerecht gehaltenen Belohnung vergleicht, täuscht, d.h. daß er die tatsächliche Belohnung verzerrt wahrnimmt und daß seine Gerechtigkeitsbewertung entsprechend verzerrt ausfällt. Es ergibt sich also die Frage, wie man die Möglichkeit von Wahrnehmungstäuschungen in die Rekonstruktion von Gerechtigkeitsbewertungen einbauen kann. Überlegungen dazu fallen in den Bereich der erweiterten Gerechtigkeitstheorie, die nach zusätzlichen mathematischen Formulierungen sucht, um die Theorie in besonderen Situationen anwenden zu können.

Wir legen das psychophysische „Repräsentationsmodell“ der Wahrnehmung zugrunde und gehen davon aus, daß die Wahrnehmung einer tatsächlichen Belohnung (Stimulus  $S$ ) intern abgebildet und dabei einer Transformation unterworfen wird, und daß die intern repräsentierte oder „wahre“ Empfindung  $\Psi$  ihrerseits im Prozeß der Wahrnehmungsurteilsbildung transformiert wird. Für den ersten Typus von Transformationen suchen wir daher die angemessene *psychophysische*



Funktion ( $S \rightarrow \Psi$ ), für den zweiten Typus die angemessene *Urteilsfunktion* ( $\Psi \rightarrow R$ ), wobei  $R$  das beobachtbare Urteil (die Reaktion) ist. Für beide Relationen können die moderne Psychophysik von S. S. Stevens und die umfangreichen empirischen Ausarbeitungen dieser Theorie eine sichere Grundlage abgeben (Stevens 1957, 1986). Diese Forschung hat die bewährte nomologische Erkenntnis hervorgebracht, daß beide Funktionen Potenzfunktionen sind. Daraus ergibt sich, daß auch die *Reiz-Reaktionsfunktion* ( $S \rightarrow R$ ) – die dritte Komponente des psychophysischen Systems – eine Potenzfunktion sein muß, nämlich:

$$R_i = aS_i^b \quad (12)$$

für die Stimuli  $S$  aus der Stimulusserie mit Elementen  $i$ , auf die jeweils die Reaktionen  $R_i$  gegeben werden. Dabei erweist sich der Exponent  $b$  für bestimmte Stimulusarten als spezifisch und interindividuell konstant (Marks 1978; Stevens 1986).

Wir wollen in Hinsicht auf Gerechtigkeitsbewertungen annehmen, daß  $A_{per,i}$  die *wahrgenommenen* tatsächlichen Belohnungen in bezug auf eine Reihe von *objektiven* Belohnungsbeträgen  $A_{obj,i}$  sind derart, daß

$$A_{per,i} = d(A_{obj,i}) \quad (13)$$

mit  $d$  als Wahrnehmungsfunktion. Da sich nachweisen läßt, daß auch die Beurteilung „sozialer Stimuli“, d.h. Einstellungsintensitäten dem psychophysischen Potenzgesetz folgen (Lodge 1981; Wegener 1982), kann die Wahrnehmungsfunktion  $d$  in Anwendung dieser Gesetzmäßigkeit entsprechend spezifiziert werden als

$$A_{per,i} = aA_{obj,i}^b \quad (14)$$

bzw. in äquivalenter Umformung, wenn wir einfachheitshalber  $A$  als die wahrgenommene und  $A^*$  als die objektive tatsächliche Belohnung bezeichnen und den Serienindex weglassen, als

$$\ln(A) = \ln(a_j) + b_j \ln(A^*). \quad (15)$$

Das ist die Reiz-Reaktionsfunktion für wahrgenommene Belohnungen, die wir auf der Basis der psychophysischen Erkenntnisse erwarten, mit  $b$  als den *Wahrnehmungskoeffizienten*, dessen Größe bestimmt, in welchem Ausmaß sich ein Beobachter  $j$  über eine tatsächliche Belohnung täuscht.

#### UNGLEICHHEITSWAHRNEHMUNG UND GERECHTIGKEIT

Die Größe und Variation von  $b$  stellt ein empirisches Problem dar, das für die Bestimmung und den Vergleich von Gerechtigkeitsbewertungen ausschlaggebend ist. Die Frage, die naheliegt, ist: Was bestimmt die Ausprägungen des Wahrnehmungskoeffizienten? Lassen sich systematische Variationen nachweisen – Variationen z.B. zwischen Gesellschaften oder zwischen Personengruppen innerhalb ein und derselben Gesellschaft? Für die Erweiterung der Gerechtigkeitstheorie beschränke ich mich auf die Frage: In welcher Weise beeinflusst die Position in der Sozialstruktur, die ein Beobachter innehat, seine Wahrnehmung von tatsächlichen sozialen Belohnungen?

Als Sammelgröße für die Bestimmung der Position in einer Sozialstruktur definiere ich  $\mathbf{P}$  als einen Vektor von Attributen, die die Position eines Betrachters in einer relevanten Sozialstruktur beschreiben. Selbstverständlich können auch andere Faktoren bei der Erklärung von Wahrnehmungs- und Ausdrucksstilen eine Rolle spielen. Wenn wir den Vektor dieser anderen Faktoren mit  $\mathbf{\Omega}$  bezeichnen und  $\varepsilon$  als möglichen Fehlerterm, ergibt sich als formale Struktur für die Antwort auf die Frage nach der Determination  $b$ :

$$b_j = f(\mathbf{P}_j; \mathbf{\Omega}_j; \varepsilon_j^*). \quad (16)$$

Mit dem Wahrnehmungskoeffizienten  $b$  haben wir einen Parameter, der unmittelbar zum Ausdruck bringen kann, ob ein Beobachter das Spektrum einer sozialen Hierarchie in der Wahrnehmung verkürzt oder auseinanderzieht. Offensichtlich sind Werte mit  $b < 1$  Ausdruck von Verkürzung, Werte mit  $b > 1$  von Streckung, während nur  $b = 0$  eine unverzerrte Wahrnehmung anzeigt. Es kann

deswegen überprüft werden, ob  $b$  tatsächlich in dieser vorhergesagten Weise statusabhängig ist, ob also – allgemein gesprochen – diejenigen, die in einer Gesellschaft eher bevorteilt sind, hohe Belohnungen überschätzen und niedrige Belohnungen unterschätzen; während diejenigen, die sozial benachteiligt sind, niedrige Belohnungen überschätzen und hohe Belohnungen unterschätzen.

Wir können entsprechend erwarten, daß Gerechtigkeitsbewertungen unmittelbar abhängig sind von  $b$ . Wer seine eigene Position auf einem Kontinuum plaziert sieht, das eng zusammengestaucht ist, wird gemäßigte Gerechtigkeitsansprüche stellen als jemand, der das Kontinuum auseinanderzieht, wobei wir wissen, daß das Diskriminationsvermögen statusabhängig ist. Insofern wirkt sich die subjektive Wahrnehmung der sozialen Hierarchie nicht nur darauf aus, wie jemand seine eigene faktische Belohnung wahrnimmt, sondern auch darauf, welche Belohnung er für gerecht hält.

Es scheint dann sinnvoll, eine Erweiterung der Gerechtigkeitstheorie vorzunehmen, mit der der Einfluß der sozialen Wahrnehmung berücksichtigt wird. In Hinsicht auf Gerechtigkeitsbewertungen  $J$  schreiben wir für den reflexiven Fall – d.h. für ein Individuum  $j$ , das Belohnungen bewertet, die es selbst erhält, – die aggregierte Gerechtigkeitsbewertungsfunktion als:

$$J_j = a_j + q_j \ln \left( \frac{A_j}{C_j} \right) + b_j + e_j \quad (17)$$

mit  $b_j = f(\mathbf{P}_j; \mathbf{\Omega}_j; \varepsilon_j^*)$ . Ohne die Ergänzung von  $b$  würden wir bei der Erklärung von  $J$  zu falschen Ergebnissen kommen, weil außer dem *Log-Ratio* – bzw. der tatsächlich erlebten Gerechtigkeitsbewertung  $J^*$  (vgl. Gleichung 11) – auch der Wahrnehmungskoeffizient  $b$  die Bewertung determiniert. Es können in der Gleichung auch noch andere Faktoren neben  $b$  (z.B. die Zugehörigkeit zu unterschiedlichen Ländern und Kulturen im komparativen Fall) Berücksichtigung finden. Wenn wir diese anderen Faktoren mit  $\Lambda$  bezeichnen, erhalten wir als vollständiges erweitertes Modell:

$$J_j = a_j + q_j \ln \left( \frac{A_j}{C_j} \right) + b_j + \Lambda_j + e_j. \quad (18)$$

### **Gerechtigkeitsbewertungen in Deutschland**

Im folgenden soll an einem Beispiel demonstriert werden, daß man auf der Basis des erweiterten Modells von Gleichung 18 zu empirisch triftigeren Aussagen bei der Rekonstruktion von Gerechtigkeitsbewertungen gelangt als bei Zugrundelegung des „Kernmodells“ von Gleichung 10. Es geht um die Frage, ob die Bewohner Ostdeutschlands nach der Wende zu einer anderen Bewertung ihres eigenen Einkommens unter Gerechtigkeitsgesichtspunkten kommen als Westdeutsche. Die Vereinigung hat zu offensichtlichen Unterschieden in der Einkommenssituation und den Erwartungshaltungen geführt (Geißler 1991; Gabriel 1997; Veen 1997). Die Vermutung liegt nahe, daß die Menschen in Ostdeutschland mit ihrem Einkommen unzufriedener sind und es im Ergebnis für ungerechter halten als dies Westdeutsche tun (Wegener und Steinmann 1995).

Mit Daten des *International Social Justice Project* (ISJP) aus dem Jahr 1991 können wir diese Prognose überprüfen. Das ISJP ist ein gemeinschaftliches Forschungsprogramm, an dem Sozialwissenschaftler aus zwölf Ländern beteiligt sind (Kluegel, Mason und Wegener 1995). Ziel des Vorhabens ist, die Einstellungen zur sozialen Gerechtigkeit und sozialen Ungleichheit der Bevölkerungen in diesen zwölf Ländern vergleichend zu untersuchen. Im Kern besteht das Projekt aus gleichlautenden standardisierten allgemeinen Bevölkerungsumfragen an repräsentativen Zufallsstichproben in den Teilnehmerländern.<sup>15</sup> Die ersten Befragungen wurden im Frühjahr 1991 durchgeführt.<sup>16</sup> Die vorliegende Auswertung stützt sich auf die Daten aus Ost- und Westdeutschland dieser Erhebungswelle.<sup>17</sup>

In dieser Umfrage wurde den Befragten Berufstitel vorgegeben, in bezug auf die einzu-

schätzen war, wieviel Inhaber der entsprechenden Berufe – im Westen – durchschnittlich verdienen. Daraus läßt sich für jeden Befragten nach Gleichung 15 der Wahrnehmungskoeffizient  $b$  bestimmen.<sup>18</sup> Betrachten wir die ost- und westdeutschen Stichproben,<sup>19</sup> so ist als Ergebnis festzustellen, daß  $b$  für die ostdeutschen Befragten im Mittel kleiner ist als für die westdeutschen (Tabelle 1, Spalte b): Der Mittelwert-Ost ist .843, der Mittelwert-West 1.069. Der Unterschied von .225 ist klein, aber mit einem absoluten  $t$ -Wert von 11.45 statistisch hoch signifikant ( $p < .00001$ ). Offenbar nehmen ostdeutsche Befragte soziale Ungleichheitsunterschiede weniger differenziert wahr als westdeutsche Befragte.

**Tabelle 1. Ost-West-Differenzen der Wahrnehmungen und Gerechtigkeitsbewertungen: ISJP 1991**

	b	J	N
Westdeutschland	1.069	-.551	744
Ostdeutschland	.843	-1.226	569
Differenz	.225	.676	
$t$ -Wert	11.45	16.10	

Für die regressionsanalytische Erklärung dieses Unterschieds findet sich das Ergebnis in der linken Ergebnisspalte von Tabelle 2. Es handelt sich dabei um eine hierarchische OLS Regression des für jedes Individuum separat berechneten Wahrnehmungskoeffizienten  $b$  auf die Befragtenmerkmale Geschlecht, Alter und Bildung<sup>20</sup> sowie auf die Ost-West-Dichotomie der Bundesländer. Wir finden, daß Männer, Ältere und höher Gebildete die größeren  $b$ -Werte aufweisen. Aber trotz der Kontrolle dieser drei soziodemographischen Variablen gibt es einen deutlichen Ost-West-Effekt.

Im ISJP wurde auch gefragt, welches monatliche Einkommen die Befragten *für sich selbst* als gerecht ansehen würden, und es wurde gefragt, was sie monatlich tatsächlich verdienen und für wie gerecht sie dieses Einkommen halten. D.h. es wurden die Größen  $A$  (tatsächliches monatliches Einkommen),  $C$  (gerechtes Einkommen) und  $J$  (Gerechtigkeitsbewertung) erhoben – jeweils bezogen auf das eigene Einkommen. Wie aus Tabelle 1 hervorgeht (Spalte  $J$ ), ist das Empfinden, ungerecht entlohnt zu werden, in Ostdeutschland stärker ausgeprägt als in Westdeutsch-

land. Auf einer „Gerechtigkeitskala“ von  $-2$  („sehr viel weniger als mir gerechterweise zusteht“) über  $0$  („ist gerecht“) bis  $+2$  („sehr viel mehr als mir gerechterweise zusteht“) ist der Mittelwert im Osten  $-1.226$ , im Westen  $-.551$ . Die Differenz beider Werte von  $.676$  ist statistisch hoch signifikant ( $p < .00001$ ).<sup>21</sup>

Um den Einfluß der Ungleichheitswahrnehmung auf die Gerechtigkeitsbewertung zu überprüfen, legen wir das erweiterte Modell der Gerechtigkeitsbewertung (Gleichung 18) zugrunde. Die zwei rechten Spalten von Tabelle 2 zeigen das Ergebnis der Modellierung. Das Modell  $J_I$  überprüft zunächst den Grundzusammenhang von Gleichung 10, d.h. die einfache Wirkung des Log-Ratios auf die Gerechtigkeitsbewertung unter Hinzuziehung der Ost-West-Kennung als Dummy-Variable. Wie deutlich erkennbar ist, sind ostdeutsche Befragte mit ihrem Einkommen unzufriedener als westdeutsche Befragte. Modell  $J_{II}$  fügt für jedes Individuum den Wahrnehmungskoeffizienten hinzu.

Auf der Basis der vorangegangenen Analysen benutzen wir für Modell  $J_{II}$  allerdings eine *two-stage least-squares* Spezifizierung (2SLS), weil  $b$  nicht als eigenständige exogene Variable gelten kann: Wir können nicht völlig sicher sein, daß die Ungleichheitswahrnehmung kausal auf die Gerechtigkeitsbewertung wirkt. Theoretisch denkbar ist auch der umgekehrte Fall, weswegen es technisch angeraten ist,  $b$  zuerst als determiniert durch die strukturellen Variablen zu bestimmen und das Ergebnis dann als instrumentelle Variable in das Modell zur Bestimmung von  $J$  einzusetzen (siehe z.B. Johnston 1984). D.h. es werden zwei Gleichungen simultan geschätzt: Wir bestimmen  $b$  auf der Basis einer inhaltlichen Füllung von Gleichung 16:<sup>22</sup>

$$b = a_1 + b_1 \text{Ost-West} + b_2 \text{Geschlecht} + b_3 \text{Alter} + b_4 \text{Bildung} + e_1 \quad (19)$$

(Tabelle 2, Spalte b) und benutzen das errechnete  $b$  als instrumentelle Variable im erweiterten Modell zur Bestimmung der Gerechtigkeitsbewertung  $J$  nach Gleichung 18 (Tabelle 2, Spalte  $J_{II}$ ):

$$J = a_2 + c_1 \text{Ost-West} + c_2 \text{Log-Ratio} + c_3 b + e_2 \quad (20)$$

Dabei ist der *Log-Ratio* die tatsächlich erlebte Gerechtigkeitsbewertung  $J^*$  (vgl. Gleichung 11).

Wie man aus der äußersten rechten Spalte in Tabelle 3 deutlich ersehen kann, verschwindet der Ost-West-Haupteffekt, wenn die instrumentelle Variable  $b$  in das Modell eingefügt wird. Die Unterschiede in der Gerechtigkeitsbewertung zwischen der ostdeutschen und der westdeutschen Bevölkerung gehen also nicht auf die bloße Tatsache des Wohnorts in entweder dem Osten oder dem Westen zurück, sondern auf die unterschiedliche Wahrnehmung der sozialen Ungleichheit.

**Tabelle 2.** Parameter-Determinationsmodell für  $b$  und 2SLS-Modell für die Gerechtigkeitsbewertung  $J$ : ISJP 1991

	$b$	$J_I$	$J_{II}$
<i>Stichproben</i>			
Bundesländer (Ost = 1)	<b>-2002</b> (-10.272)	<b>-1929</b> (-5.276)	-1488 (-1.258)
<i>Subjektive Eigenschaften</i>			
Log-Ratio oder tatsächlich erlebte Gerechtigkeitsbewertung $J^*$		<b>1.3900</b> (28.795)	<b>1.4423</b> (4.529)
Wahrnehmungskoeffizient $b$			<b>.1149</b> (2.061)
<i>Objektive Eigenschaften</i>			
Geschlecht (weibl. = 1)	<b>-.1319</b> (-6.693)		
Alter	<b>.0043</b> (2.125)		
Bildung	<b>.0231</b> (3.292)		
Konstante	.8424 (16.726)	-.3289 (-14.468)	-.4434 (-6.019)
N	1313	1313	1313
R <sup>2</sup>	.1449	.4906	.4920

t-Werte in Klammern

Unsere Analysen ergeben mithin, daß die auf das eigene Einkommen bezogenen Gerechtigkeitsbewertungen in Ost- und Westdeutschland (im Jahr 1991) zwar verschieden sind – Ostdeutsche tendieren dazu, ihr Einkommen als ungerecht niedrig einzustufen –, aber diese unterschiedliche Bewertung ist wesentlich auf die Differenz in der Wahrnehmung der sozialen Ungleichheit zurückzuführen, die ihrerseits sozialstrukturell determiniert ist. Die unterschiedlichen Einkommensbewertungen beruhen also nicht auf dem bloßen Umstand, daß die einen Befragten Ostdeutsche und die anderen Westdeutsche sind. Sondern wer die Ungleichheitsunterschiede überhaupt als groß ansieht – das sind zwar erwartungsgemäß Männer, Ältere und besser Gebildete, aber nicht die Bewohner Ostdeutschlands –, tendiert zu einer positiveren Gerechtigkeitsbewertung des eigenen Einkommens als Menschen, die in ihrer

Ungleichheitswahrnehmung weniger differenzieren.

Für die Theorie der Belohnungsgerechtigkeit bedeutet dieser Nachweis, daß der Kern dieser Theorie empirisch bestätigt wird, daß wir aber darüber hinaus eine Erweiterung des Theoriekerns formulieren müssen, in die bestätigte Gesetzmäßigkeiten der sozialen Wahrnehmung eingehen. Auf diese Weise entwickelt sich die Theorie der Belohnungsgerechtigkeit Zug um Zug zu einem „interlocking“ Theoriegefüge.

### Prinzipiengerechtigkeit

Für die empirische Gerechtigkeitsforschung bedeutet die Gegenüberstellung von Belohnungs- und Prinzipiengerechtigkeit, daß man zwischen Gerechtigkeitsurteilen über die Ergebnisse von Verteilungen – wer was bekommt – und solchen Urteilen unterscheiden muß, mit denen allgemeine Präferenzen für gerechte Verteilungsregeln und -prozeduren, die in einer Gesellschaft gelten sollen, ausgedrückt werden. Genauer: belohnungsbezogen ist der Blick auf Gerechtigkeit, wenn das eigene Wohlergehen oder das eines bestimmten individuellen Subjekts im Vordergrund steht. Urteile wie „Es ist gerecht, daß die Person  $x$  das Gut  $y$  bekommt“ (wobei  $x$  ego sein kann) sind belohnungsbezogene Gerechtigkeitsurteile. Aussagen hingegen vom Typus „Es ist gerecht, daß der, der viel leistet, viel erhält“ oder „In einer Gesellschaft sollten nach Möglichkeit alle über dieselbe Ausstattung mit materiellen Gütern verfügen“ sind Prinzipienurteile. Aber was sind Gerechtigkeitsprinzipien und wie urteilen wir über sie?

#### PRINZIPIENGERECHTIGKEIT ALS UNVOLLSTÄNDIGES WISSEN

Legt man den Rahmen der Theorie der Belohnungsgerechtigkeit und ihre vier zentralen Fragen zugrunde (Gleichungen 2–7), dann läßt sich erkennen, daß besonders die erste dieser Fragen für Probleme der Prinzipiengerechtigkeit anschlussfähig ist. Prinzipiengerechtigkeit befaßt sich mit einem bestimmten Aspekt dieser Frage, mit der Frage: Nach welchen Prinzipien sollen Belohnungen zu-

stande kommen, die gerechte Belohnungen sind? Die erste zentrale Frage selbst ist umfassender und lautet: Was empfinden Individuen oder Gruppen als gerechte Belohnungen und wovon ist diese Empfindung abhängig? Wie wir sahen, muß eine Antwort auf diese Frage gefunden werden, indem die Funktion

$$\text{gerechteBelohnung} = h(x_1, x_2, \dots, x_k) \quad (21)$$

empirisch bestimmt wird. Die gesuchte Funktion  $h$  ist die *just reward function*, die z.B. im Fall der linearen Weiterbestimmung die Form

$$C = b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_k x_k \quad (22)$$

annehmen kann. Dabei ist  $C$  die gerechte Belohnung,  $x_k$  sind Faktoren, die die gerechte Belohnung determinieren, und  $b_k$  sind Funktions- oder Gewichtungparameter.

Wenn Gleichung 22 für eine Population von  $j$  Beobachtern bestimmt wird, erhalten wir den Fall

$$C_j = b_1 x_{1j} + b_2 x_{2j} + \dots + b_k x_{kj} + e, \quad (23)$$

für den  $b_1$  bis  $b_k$  die für die Population geltenden Gerechtigkeitsprinzipien sind, d.h. die Parameter  $b_1$  bis  $b_k$  geben an, mit welchem Gewicht die Faktoren  $x_k$  aus der Sicht der Beobachter zur gerechten Belohnung jeweils beitragen sollen.<sup>23</sup> Wir können also z.B. empirisch auf das Ergebnis stoßen, daß das gerechte Einkommen für Berufsarbeit nach Meinung von Befragten von den beiden Faktoren  $x_1$  „Leistung“ und  $x_2$  „Alter“ abhängt und daß die Parameterschätzungen für die untersuchte Population ergibt, daß  $b_1 > b_2$ , d.h. daß das Berufseinkommen eher nach Leistung als nach Seniorität bestimmt werden sollte. Die Gewichtungparameter  $b_1$  und  $b_2$  wären in dem Fall implizite Quantifizierungen der Präferenzen für die beiden entsprechenden Gerechtigkeitsprinzipien bezogen auf die untersuchte Population von Beobachtern, wobei in diesem Fall Leistung bei der Festlegung eines gerechten Einkommens für wichtiger als das Alter gehalten wird.<sup>24</sup>

In den meisten Alltagssituationen ist unser Gerechtigkeitsempfinden aber nicht derart präzise und analytisch klar. Wir wissen häufig gar nicht, was eine gerechte Belohnung ist, – entweder weil wir uns nicht der Mühe des Urteils unterziehen wollen oder weil nicht feststeht, wer der konkrete Empfänger einer Belohnung ist. Auch das Abwägen von „Wichtigkeiten“ zur Bestimmung der relativen „normativen Saliens“ für die Belohnungszuweisung ist kein alltägliches Verhalten. Das ändert aber nichts daran, daß wir dennoch in den meisten Situationen tief davon überzeugt sind, daß es bestimmte gerechte Verteilungsregeln gibt und daß für uns außer Frage steht, welche Regeln das sind. Wir sagen z.B.: „In unserer Gesellschaft sollte Einkommen nach Leistung verteilt werden“ oder „Älteren Menschen steht mehr zu“. Diese Überzeugungen sind aber nicht so beschaffen, daß wir genau anzugeben wüßten, wieviel „Leistungseinheiten“ welcher konkreten Belohnung entsprechen sollten oder wieviel mehr ein Älterer als ein Jüngerer bekommen soll. Wir haben jeweils nur Präferenzen für Verteilungsprinzipien oder, wie wir auch sagen, für bestimmte Gerechtigkeitsideologien.

Von „Ideologien“ soll hier ganz bewußt gesprochen werden, um zum Ausdruck zu bringen, daß wir es bei Gerechtigkeitsprinzipien mit kollektiven Überzeugungen zu tun haben, die im Sinne der *Deviationen* Paretos Rechtfertigungen von Präferenzen für Verteilungsregime darstellen, wobei die Rechtfertigungen mehr oder weniger explizit argumentativ begründbar sind und begründet werden. In jedem Fall sind sie aber auf „Wahrheit“ hin ausgerichtet und besitzen in dieser Ausrichtung für die Betroffenen eine hohe Glaubwürdigkeit (Pareto 1962; Boudon 1988).<sup>25</sup>

Im Unterschied zu den Größen der Belohnungstheorie der Gerechtigkeit, in bezug auf die direkte Messungen möglich sind, läuft die Quantifizierung von Gerechtigkeitsprinzipien nicht über die Angabe von Belohnungsstärken und ihre Bewertung, sondern über die Intensitätsabstufung von Präferenzen. Prinzipiengerechtigkeit ist also gewissermaßen eliptisch. Sie läßt sich zwar unter die erste zentrale Frage der Gerechtigkeitstheorie sub-

sumieren, stellt aber einen unvollständigen Fall dar. Wir können Gerechtigkeitsprinzipien zwar *verbalisieren*, als Aussagen sind sie aber in dem Sinne ungenau, in dem sie keine Quantifizierungsmerkmale aufweisen – sie spezifizieren keine Belohnung, keinen Empfänger, keine Gerechtigkeitsbewertung und kein konkretes Verteilungsverhalten. Man kann lediglich das Ausmaß untersuchen, mit dem Personen Aussagen, die Gerechtigkeitsideologien ausdrücken, zustimmen und die entsprechenden Verteilungsprinzipien für richtig halten. D.h. man kann versuchen, die Stärke der jeweiligen *normativen Unterstützung* zu quantifizieren.

Vor dem Hintergrund der Gerechtigkeits-theorie der Belohnungen erweisen sich Gerechtigkeitsprinzipien und die Überzeugung, mit der sie vertreten werden, zwar als unvollständiges Wissen, das heißt aber nicht, daß sie empirisch ohne Wirkung sind. Im Gegenteil, gerade unexpliziertes Wissen kann soziale Folgen nach sich ziehen, die ein Gemeinwesen nachhaltig beeinflussen. Deswegen sind Gerechtigkeitsideologien und das Thema der Prinzipiengerechtigkeit soziologisch so interessant. Sie stellen den zweiten Schwerpunkt der empirischen sozialen Gerechtigkeitsforschung dar, der zwar in einem konzeptionellen Zusammenhang mit der Theorie der Belohnungsgerechtigkeit steht – formal angebunden über die Gerechte-Belohnungsfunktion (Gleichung 2) –, der sich aber auf Phänomene bezieht, die gemessen an dem Begriffsinventar dieser Theorie unvollständig sind.<sup>26</sup> In diesem Sinne haben wir es bei der Prinzipiengerechtigkeit mit Einstellungsphänomenen zu tun und mit einem Bereich, der methodisch mit den Hilfsmitteln der Einstellungsforschung erschlossen werden muß.

Im folgenden soll in diesen Bereich eingeführt werden, indem vor dem Hintergrund einiger unverzichtbarer Begriffsunterscheidungen an einem empirischen Beispiel demonstriert wird, welche Forschungsstrategien das empirische Studium der Prinzipiengerechtigkeit verfolgen kann.

#### PRIMÄRE UND SEKUNDÄRE GERECHTIGKEITSIDEOLOGIEN

Daß die Präferenzen für bestimmte Verteilungsprinzipien (z.B. das Kontributionsprinzip, das Bedürftigkeitsprinzip, das Gleichverteilungsprinzip) innerhalb einer Gesellschaft nicht einheitlich sind, ist empirisch hinreichend belegt (Hochschild 1981; Deutsch 1985; Schwinger 1990). Wenn man diese Variation der Prinzipienpräferenz aber nicht nur konstatieren, sondern auch erklären will, stößt man schnell auf die Frage, ob es ausschließlich die *strukturellen* Bedingungen sind, die das unterschiedliche Bewertungsverhalten determinieren, oder ob es auch *kulturelle* Differenzen gibt. Eine solche Überprüfung ist nur komparativ, also im internationalen Vergleich möglich. Dafür führe ich eine Unterscheidung ein, die in der komparativen Gerechtigkeitsforschung eine wichtige Rolle spielt: Die Unterscheidung zwischen primären und sekundären Gerechtigkeitsideologien.

Nach übereinstimmenden Forschungsergebnissen wäre die Annahme verfehlt, daß es in einer Gesellschaft eine bestimmte *dominante* Gerechtigkeitsideologie gibt, an der alle teilhaben. Das empirische Faktum ist vielmehr, daß Gesellschaften immer durch mehrere solcher Ideologien gekennzeichnet sind, und daß diese Ideologien häufig gegenläufig sind und sich widersprechen können (Abercrombie, Hill und Turner 1980; Kluegel 1989). In der Regel ist es so, daß ein und dasselbe Individuum mehrere, keineswegs konsistente Gerechtigkeitsideologien mit sich herumträgt. Bei dem Versuch, diese Vielfalt zu systematisieren, kann man unterscheiden zwischen jenen Ideologien, die

- gesellschaftsweit gelten und ihre Wurzeln mutmaßlich in bestimmten historisch-kulturellen Gegebenheiten haben – die *primären* Ideologien, und
- jenen, die nur von bestimmten Bevölkerungsgruppen geteilt werden und sich aus den Interessenlagen dieser Gruppen erklären lassen – die *sekundären* Ideologien.

Primäre Gerechtigkeitsideologien wären also kulturell bedingt, indem man sie z.B. auf religiöse Doktrinen oder auf ein tradiertes

gesellschaftstypisches Staatsverständnis zurückführen könnte – Sozialisationsbedingungen also, die für *alle* Mitglieder einer Gesellschaft gelten. Sekundäre Gerechtigkeitsideologien hingegen sind strukturell bedingt und von den sozialen Lagen der Betroffenen abhängig. D.h. sie werden nur von bestimmten Bevölkerungsgruppen geteilt und spiegeln die besonderen Interessenlagen dieser Gruppen wieder.<sup>27</sup>

Die Frage der Vergleichbarkeit von Gerechtigkeitsvorstellungen zwischen Gesellschaften führt also auf die Frage, ob es sich um primäre oder sekundäre Gerechtigkeitsvorstellungen handelt (sozusagen um „kulturelle“ oder um „strukturelle“). Ziel muß es sein, festzustellen, welcher Typus vorliegt. Denn beim Vergleich zwischen Gesellschaften erwarten wir bei *sekundären* Vorstellungen allemal Verschiedenheit – es gibt in jeder Gesellschaft Menschen in unterschiedlichen sozialen Lagen mit unterschiedlichen Interessen und entsprechend auch mit unterschiedlichen Gerechtigkeitsvorstellungen. Der empirisch interessante Fall ist aber, ob es auch Unterschiede in den *primären* Gerechtigkeitsvorstellungen gibt.

Methodisch wird man bei der Trennung von primären und sekundären Ideologien so vorgehen, daß man bei einem Vergleich testet, wieweit die strukturellen Erklärungen von Unterschieden reichen. Wir werden bereit sein, nur jene Varianz der Gerechtigkeitsvorstellungen als durch Kultureinflüsse bedingt anzuerkennen, die sich nicht durch die Berücksichtigung von Strukturunterschieden erklären läßt (etwa durch Alters-, Geschlechts- oder Statusunterschiede). In einer schematischen Formel: Zunächst Ausschöpfung aller Möglichkeiten für strukturelle Erklärungen; der Rest ist „Kultureinfluß“.

#### DENKSTILE DER GERECHTIGKEIT

Um mit dieser Unterscheidung arbeiten zu können, brauchen wir eine Theorie der Einwirkung von Strukturen auf Gerechtigkeitsvorstellungen. Die Anthropologin Mary Douglas hat hierfür einen Vorschlag gemacht, an dem wir uns orientieren. Douglas (1982, 1996) geht von der soziologischen

Grundvorstellung aus, daß die Überzeugungen und Werthaltungen der Menschen Reaktionen auf die sozialen Bedingungen sind, in denen sie leben. Die Überzeugungen und Werthaltungen sind die Hilfsmittel, mit denen wir unsere Verhaltensweisen in einer Umwelt, die so ist, wie sie nun einmal ist, rechtfertigen. Das sind unsere „impliziten Kosmologien“ oder *cultural biases*.

Douglas behauptet, daß es vier und nur vier soziale Umwelten und entsprechend nur vier Kosmologien gibt. Denn die sozialen Bedingungen, in denen wir uns finden, variieren auf nur zwei Dimensionen, in der von Mary Douglas geprägten Terminologie: nach Abstufungen von *grid* und *group*. Mit *grid* ist eine „Dimension der Individuation“, mit *group* hingegen eine der „sozialen Inkorporation“ gemeint. Die Behauptung ist, daß Menschen sich notwendig immer in einer sozialen Umwelt befinden, durch die sie

- in einem bestimmten Ausmaß externen Zwängen ausgeliefert sind, Zwängen, die sich aus dem *Hierarchiegefüge* eines Sozialaufbaus und den damit verbundenen Regulationen ergeben (*grid*). Je umfassender und strikter diese Zwänge sind, um so weniger kann der Mensch sein Tun selbst bestimmen.
- Die Umwelt des Menschen ist aber auch durch das Ausmaß gekennzeichnet, in dem er Teil abgegrenzter *sozialer Einheiten* ist (*group*). Je stärker das Individuum in diesem Sinne „inkorporiert“ ist, um so mehr werden seine Entscheidungen von Gruppennormen determiniert.

In beiden Hinsichten ist es der Modus der sozialen Kontrolle, der das Leben der Menschen prägt, jedoch in einem Fall durch das Ausmaß, in dem ich Gruppennormen unterworfen bin (*group*), im anderen durch den Zwang, Regeln zu befolgen, die für bestimmte soziale Hierarchiepositionen gelten und gegen die im Normalfall nicht verstoßen werden kann (*grid*). Auf beiden Dimensionen kann die Umwelt unabhängig variieren: Sie übt entweder starke oder schwache hierarchiebedingte Restriktionen aus und sie involviert den Menschen in entweder starker oder schwacher sozialer Schließung. D.h. *grid* und *group* kommen in orthogonalen Abstufungen

vor, so daß sich bei Betrachtung der extremen Ausprägungen eine Vierfeldertafel möglicher Kosmologien ergibt (Tabelle 3).

**Hierarchisten:** Im Fall sowohl starker Gruppenbindungen und starker Hierarchisierung in einer Gesellschaft bedeutet dies, daß die Menschen es „natürlich“ finden, in abgeschlossenen Gruppen zu leben und den Normen dieser Gruppen unterworfen zu sein; und daß sie es außerdem gewohnt sind, starke, an ihre jeweiligen sozialen Positionen gebundene Regeln zu befolgen. Ein Prototyp dieser Rolle wäre das Hindu-Mitglied einer hohen Kaste, das aus seiner sozialen Stellung bestimmte Rechte und Pflichten ableitet und zugleich im Bewußtsein lebt, dieses Schicksal nur mit Angehörigen seiner Gruppe zu teilen, was zur Exklusion der nicht Dazugehörigen führt.

Tabelle 3. Das Grid-Group-Paradigma

	Schwache Gruppe (weak group)	Starke Gruppe (strong group)
Hohe Hierarchie (high grid)	Isolierte	Hierarchisten
Niedrige Hierarchie (low grid)	Individualisten	Enklavisten

**Enklavisten:** Hierzu zählen jene Individuen, die zwar eine klare Gruppenzugehörigkeit haben, die aber im Unterschied zu den Hierarchisten hierarchiebedingten Restriktionen in einem nur sehr geringen Ausmaß unterworfen sind. *Low grid/strong group* heißt vor allem, daß dem Druck der Gruppensolidarität nachgegeben wird und daß gleichzeitig die Tendenz besteht, den Inhabern von Hierarchiepositionen keine besonderen Rechte einzuräumen.

**Individualisten:** Hier ist positioniert, wer sowohl keinen hierarchiebedingten Restriktionen als auch keinem Zwang zur Gruppensolidarität unterworfen ist (*low grid/weak group*). Der *self-made entrepreneur*, der sich mit Durchsetzung und Skrupellosigkeit Reichtum geschaffen hat und der in der Überzeugung lebt, daß nur die individuelle Leistung zählt, ist der prototypische Repräsentant der individualistischen Kosmologie.

**Isolierte:** Wer sich hingegen den Restriktionen, die sich aus seiner sozialen hierarchischen Stellung ergeben, in starkem Maße

ausgesetzt sieht, ohne sich dabei auf die Solidarität und Identitätsquelle einer Gruppe stützen zu können (*high grid/weak group*), wird auf die Dauer dazu gebracht, sich fatalistisch in sein Schicksal zu fügen. Der nicht-organisierte englische Textilarbeiter im 19. Jahrhundert dürfte ein Beispiel für den Inhaber dieser sozialen Lage sein. Er ist nicht inkorporiert und gleichzeitig das Opfer einer komplexen hierarchischen Sozialstruktur.

Die vier Kosmologien können sich auf alle denkbaren Sphären unseres Lebens beziehen, indem sie die Präferenzen determinieren, die unser Handeln bestimmen. Für das Zusammenleben besonders wichtig sind Präferenzen, die sich auf die Frage richten, wem *Verantwortung* zugerechnet wird und *wer was bekommt*. Das ist die Frage nach der distributiven sozialen Gerechtigkeit: Wer soll verteilen und wie soll das Verteilungsergebnis aussehen? Weil Hierarchisten, Enklavisten, Individualisten und Isolierte über Verteilungsinstanzen und *outcomes* prinzipiell verschiedene Vorstellungen haben, sind ihre Meinungen darüber, was gerecht ist, ebenfalls unterschiedlich. Es ist vor diesem Hintergrund möglich, zu einer Weiterbestimmung der vier kosmologischen Typen für die Gerechtigkeitsdomäne zu kommen, d.h. Denkstile<sup>28</sup> der Gerechtigkeit abzuleiten (Tabelle 4).

Tabelle 4. Denkstile der Gerechtigkeit

	Schwache Gruppe (weak group)	Starke Gruppe (strong group)
Hohe Hierarchie (high grid)	Fatalismus	Askriptivismus
Niedrige Hierarchie (low grid)	Individualismus	Egalitarismus

So werden Hierarchisten ein Interesse daran haben, die Verantwortung für Verteilungsungleichheit nicht zu personalisieren (Thompson, Ellis und Wildavsky 1990: 59). Für sie ist die faktische Verteilung von Privilegien und Gütern naturgegeben oder askriptiv überliefert. Eine Veränderung der eingefahrenen Verteilungsmechanismen und -ergebnisse kommt für sie deswegen nicht in Betracht. Die für Hierarchisten naheliegende Gerechtigkeitsideologie ist daher *Askriptivismus* (Wegener und Liebig 1993), ein Standpunkt,



der die gegebenen Ungleichheitsverhältnisse bewahren will. Enklavisten hingegen appellieren an die Autorität des Staates. Da der Staat die Schuld an der ungerechten Verteilung von Reichtum und Armut trägt, muß Umverteilung ihrer Meinung nach von staatlichen Instanzen vorgenommen werden. Angestrebt werden muß weitestgehende Verteilungsgleichheit. Unter Gerechtigkeitsgesichtspunkten sind Enklavisten daher häufig nicht nur *Egalitaristen*, sondern ebenso sehr *Etatisten*. Für den Individualisten steht fest, daß nur der Tüchtige mit Erfolg belohnt wird; nur eigener Einsatz und Leistung zählen; nur durch Leistung erworbene Verdienste sind gerecht. Deswegen ist ein Verteilungssystem, das auf Wettbewerb beruht und Robustheit belohnt, die Grundlage für die Gerechtigkeitsideologie des *Individualismus*. Die Isolierten schließlich sehen überhaupt keine Hoffnung auf Gerechtigkeit. Aus ihrer Sicht sind sie den bestehenden Verhältnissen schicksalhaft ausgeliefert. Zwar ist die Verminderung sozialer Ungleichheit ihr sehnlicher Wunsch, aber Isolierte verfügen nicht über die Bindung an eine Gruppe, auf deren Solidarität sie rechnen könnten. Ihre Gerechtigkeitsideologie besteht in resignativer Verneinung von Gerechtigkeit, in *Fatalismus*.

Nach dem so strukturierten Muster kann man erwarten, daß sich die vier *grid*- und *group*-Typen in ihren Präferenzen für Gerechtigkeitsprinzipien unterscheiden. Die kultursoziologische Bedeutung der Klassifikation ergibt sich daraus, daß bestimmte sozialstrukturelle Bedingungen bestimmte typische ideologische Reaktionen hervorrufen.<sup>29</sup> Die Denkstile, die die Theorie abzuleiten vermag, sind deswegen nicht einfach psychologische Effekte oder eine Frage des Temperaments, sondern sie gehen aus den strukturellen Gegebenheiten einer Gesellschaft hervor. Auf das Individuum beziehen sie sich nur, insofern es sich in einer bestimmten sozialen Konstellation befindet.

### **Gerechtigkeitsideologien in Deutschland**

Wir gehen davon aus, daß die *Klassenzugehörigkeit*, die erfahrene soziale *Mobilität*, das

*Alter* und das *Geschlecht* die Zuordnung zu einem der vier Ideologietypen entscheidend mitbestimmen, und stellen jetzt die Frage, ob es unterschiedliche Gerechtigkeitsideologien in Deutschland diesseits und jenseits der ehemaligen Trennungslinie der politischen Systeme gibt. Hat die 40jährige Spaltung des Landes zu verschiedenen „Gerechtigkeitskulturen“ geführt? Haben 40 Jahre Sozialismus das kulturelle Verständnis anders geprägt als 40 Jahre Kapitalismus?<sup>30</sup>

### **KLASSENZUGEHÖRIGKEIT**

Die Klassenzugehörigkeit bestimmt die Mentalitäten am stärksten dort, wo die Klasse, um die es geht, eine fortgeschrittene demographische Identität und Geschlossenheit erreicht hat. Dies ist nach Goldthorpe (1987) vor allem bei der *Dienstklasse* der Fall (Renner 1953). Dienstklasse umfaßt Berufe, deren Inhaber zumeist tertiär ausgebildet sind, in irgendeiner Form „Anteil an der Ausübung von Herrschaft“ im Rahmen von staatlichen oder privatwirtschaftlichen Organisationen haben und die ihre Arbeitsbedingungen weitgehend autonom gestalten können. Für die Einordnung in das *grid-group*-Paradigma können wir davon ausgehen, daß Dienstklassenangehörige sowohl ein starkes Bewußtsein ihrer eigenen hierarchischen Stellung und Privilegierung besitzen als auch durch ein ausgeprägtes Zusammengehörigkeitsgefühl gekennzeichnet sind. *High grid* und *strong group* dürften mithin das Merkmal ihrer sozialen Lage sein. Daraus würde folgen, daß Askriptivismus die von Dienstklassenmitgliedern präferierte Ideologie ist.

Was bedeutet das für den Vergleich von Ost- und Westdeutschland? Können wir davon ausgehen, daß Askriptivismus in Ost und West gleichermaßen die Handlungsorientierung von Dienstklassenmitgliedern ist? Man müßte in dem Fall unterstellen, daß die Zugehörigkeit zu einer privilegierten Klasse in der DDR für die davon Betroffenen ideologisch folgenlos geblieben ist. Das ist unwahrscheinlich, denn wir wissen, daß Status und Privilegien in der ehemaligen DDR in starkem Maße an Konformität und Parteiloyalität gebunden waren. Man kann gerade von den statushohen ostdeutschen Berufstätigen er-

warten, daß ihre Identifikation mit dem DDR-Regime und seiner Ideologie nicht äußerlich waren, sondern Überzeugungen entsprachen, die sich als das Produkt langjähriger Sozialisation ergaben. Der rationalen Einstellung westdeutscher Dienstklassenangehöriger, die ihr Eigeninteresse im Askriptivismus gewahrt sehen, dürfte also in der ostdeutschen Dienstklasse eher die Haltung des Egalitarismus als der in der ehemaligen DDR normativ angesonnenen Ideologie gegenüberstehen.

#### SOZIALE MOBILITÄT

Neben der Klassenzugehörigkeit spielt für die Ausbildung von Gerechtigkeitsvorstellungen auch die eigene Erfahrung eine Rolle, vor allem die, die man im Berufsleben macht. An erster Stelle ist hier die erlebte eigene soziale Mobilität zu nennen. Wie man aus anderen Untersuchungen weiß (Boudon 1986; Wegener 1991), treten Aufsteiger in der Regel in stärkerem Maße für das Leistungsprinzip und für Individualismus ein. Egalitären Tendenzen und entsprechenden staatlichen Regulierungen stehen sie skeptischer gegenüber als Absteiger oder *non-mover*. Vor dem Hintergrund dieser psychologischen Erwartung, dürften die Wirkungen sozialer Randbedingungen relativ einflußlos sein, d.h. es dürfte in unserem Fall gelten, daß Berufsaufsteiger sowohl im Osten als auch im Westen zur individualistischen Gerechtigkeitsideologie tendieren.

#### ALTER

Hintergrund für die Annahme, daß Gerechtigkeitsvorstellungen durch das Alter bestimmt werden, ist die These von der lebenslangen Prägekraft von Sozialisationserfahrungen. Sofern wir diese Erfahrungen in einer bestimmten frühen Altersphase machen, scheint für allgemeine Wertbindungen und Handlungsorientierungen zu gelten, daß sie im Lebenslauf relativ stabil sind. Der Ansatz ist für die Rekonstruktion langfristiger Wertorientierungen in der DDR-Bevölkerung besonders wichtig, weil die politischen und ökonomischen Diskontinuitäten in der Geschichte der DDR groß waren. Bürklin (1992) z.B. sieht die Notwendigkeit, in Hin-

sicht auf diese Unterschiede in der DDR-Entwicklung die „Weimarer Generation“, die politisch noch vor 1933 sozialisiert wurde, die „Übergangsgeneration“ der im Dritten Reich Erzogenen, die „Ulbricht-“ und die „Honecker- Generation“ zu unterscheiden. Von einer „Aufbaugeneration“ und einer „Zwischengeneration“ spricht Mayer (1992) und stellt sie den heute 35- bis 40-jährigen gegenüber. Die Aufbaugeneration in der DDR ist geprägt von den genuin sozialistischen Wertbindungen der fünfziger Jahre. Vertreter dieser Generation haben, bedingt durch den erzwungenen Wandel der Sozialstruktur in Ostdeutschland, zum Teil rasante soziale Aufstiege erlebt, was zu einer hohen wertmäßigen Bindung an das System, an dessen Aufbau sie unter Opfern beteiligt waren, geführt haben dürfte.

Der Einfluß des Alters auf die Gerechtigkeitsvorstellungen im Osten Deutschlands wird vor diesem Hintergrund deutlich. Egalitäre sozialistische Ideale dürften als langfristig sozialisierte Werthaltungen nur bei den Älteren, vor allem bei der Aufbaugeneration, zu finden sein. Die Jüngeren lehnen diese Wertbindungen ab. Diese Tendenzen in den neuen Bundesländern dürften sich stark von denen in Westdeutschland unterscheiden: Hier haben wir gerade bei den Jüngeren in Übereinstimmung mit der Inglehartschen Wertewandelhypothese mit egalitären und anti-hierarchischen Einstellungen zu rechnen.

#### GESCHLECHT

Nicht nur für Männer in der DDR, sondern weitgehend auch für Frauen galt, daß die „DDR-Normalbiographie“ die kontinuierliche, außerhäusliche Vollzeitbeschäftigung vorsah. Es waren deswegen aber gerade die Frauen in der DDR, denen die Last der Vereinbarkeit von Berufs- und Hausarbeit zugemutet wurde. Wie Ergebnisse aus Lebensverlaufsuntersuchungen belegen (Trappe 1992), empfanden Frauen diese Doppelbelastung aber nicht als ungewöhnlich. Es ist deswegen wahrscheinlich richtig, daß Frauen in der ehemaligen DDR, die durch diese Sozialisation gegangen sind, leistungsorientierter und weniger fatalistisch eingestellt sind als Frauen in den alten Bundesländern.

Tabelle 5. Hypothesen über Unterschiede in den Gerechtigkeitsideologien in Deutschland

	Schwache Gruppe	Starke Gruppe
Starke Hierarchie	<b>Fatalismus</b> Frauen West: hoch Frauen Ost: niedrig	<b>Askriptivismus</b> Dienstklasse West: hoch Dienstklasse Ost: niedrig
	<b>Individualismus</b> Aufsteiger West: hoch Aufsteiger Ost: hoch	<b>Egalitarismus</b> Ältere West: niedrig Ältere Ost: hoch

In Tabelle 5 sind die wesentlichen Hypothesen über die zu erwartenden Ideologiepräferenzen in Ost- und Westdeutschland zusammengestellt.

## DATEN UND METHODEN

Wir benutzen abermals den Datensatz des *International Social Justice Project* 1991. Zur Operationalisierung der vier Gerechtigkeitsideologien werden zehn Indikatoren ausgewählt, die in das Meßmodell eines konfirmatorischen Strukturgleichungsmodells eingehen. Das Ergebnis ist eine Faktorstruktur der gemeinsamen Population (also Ost- und Westdeutschland zusammen) wie aus Tabelle 6 ablesbar.<sup>31</sup> Allerdings kann gezeigt werden, daß die Einzelanalysen zu jeweils identischen Faktorlösungen führen. D.h. die Struktur der Gerechtigkeitsvorstellungen ist in beiden Teilen Deutschlands im wesentlichen gleich.

Tabelle 6. Gerechtigkeitsideologien in Deutschland: ISJP 1991

	Individualismus	Egalitarismus	Askriptivismus	Fatalismus
Einkommensunterschiede als Anreiz	.383			
Einkommensunterschiede: Alle profitieren	.722			
Staatlich festgelegtes Maximaleinkommen		.465		
Staatliche Stromversorgung		.700		
Staat als umfassender Versorger		.376		
Reichtum als Privileg			.266	
Ausmaß erwünschter sozialer Ungleichheit			.878	
Arme sind benachteiligt				.490
Keine Chancengleichheit				.593
Armut wegen Wirtschaftssystem				.526
Bundesländer (Ost = 1)	<b>-.200</b> <b>(-3.300)</b>	<b>.664</b> <b>(11.611)</b>	<b>-.239</b> <b>(-2.902)</b>	<b>.196</b> <b>(4.010)</b>
R <sup>2</sup>	.040	.440	.057	.038
N = 1057				
Anpassung: GFI = .988; $\chi^2 = 68.59$ , df = 31				

t-Werte in Klammern

Auf der Basis dieses Meßmodells berechnen wir in der weiteren Analyse konfirmatorische Strukturgleichungsmodelle, um die Abhängigkeit der Gerechtigkeitsideologien in Ost und West von den soziodemographischen Strukturmerkmalen Dienstklasse, soziale Mobilität, Alter und Geschlecht zu untersuchen. Im Sinne der einleitend gemachten Ausführungen geht es dabei vor allen Dingen darum, ob sich die Unterschiede der Gerechtigkeitsideologien allein aus den Strukturvariablen erklären lassen oder ob darüber hinaus ein „Ländereffekt“ vorliegt, d.h. ob die

Zugehörigkeit eines Befragten zu entweder den neuen oder den alten Bundesländern einen Unterschied macht. Wenn trotz Berücksichtigung der strukturellen Variablen ein Ländereffekt bleibt, wäre der Schluß zu ziehen, daß zusätzlich zu den Struktureffekten auch „kulturelle“ Differenzen zwischen beiden Teilen Deutschlands bestehen.

## KONFIRMATORISCHE VERGLEICHSMODELLE

Im unteren Teil von Tabelle 6 werden die geschätzten Parameter eines Strukturgleichungsmodells mit den vier Gerechtigkeitsfaktoren als endogene latente Konstrukte und der Ost-West-Dummyvariablen als exogene Variable wiedergegeben. Offenbar hat die Länderzugehörigkeit in bezug auf alle vier Ideologien einen statistisch signifikanten Einfluß in dem Sinne, daß die Menschen im Osten dem Egalitarismus und dem Verteilungsfatalismus stärker als im Westen zustimmen und daß sie Individualismus und Askriptivismus stärker ablehnen. Das Fazit an dieser Stelle lautet daher: In beiden Teilen Deutschlands findet sich zwar eine einheitliche Einstellungsstruktur in Hinsicht auf Gerechtigkeitsvorstellungen, aber die Intensitäten, mit denen die einzelnen Vorstellungen vertreten werden, variieren.

Tabelle 7 zeigt aber, daß diese Effekte alles andere als stabil sind. Bei Berücksichtigung der Struktureinflüsse und ihrer „länderspezifischen“ Wirkungen als unabhängige Variablen verschwinden die signifikanten Einflüsse der Variable „Bundesländer“. Die Unterschiede in der Intensität der Gerechtigkeitsvorstellungen lassen sich vielmehr auf unterschiedliche Effekte einzelner Strukturvariablen *im jeweiligen Teil Deutschlands* zurückführen. Dies ist besonders deutlich bei den beiden Ideologien Egalitarismus und Askriptivismus. Während im Westen Deutschlands die Älteren sich gegen Egalitarismus aussprechen, scheint im Osten die Wertbindung an egalitäre sozialistische Ideale bei den Älteren weiterhin wirksam zu sein und sich in einer egalitaristischen Gerechtigkeitsideologie auszudrücken. Die wesentliche Variation besteht also nicht zwischen den alten und neuen Bundesländern, sondern zwischen den

## Generationen in den alten und neuen Bundesländern.

Tabelle 7. Gerechtigkeitsideologien in Deutschland und Strukturvariablen: ISJP 1991

	Individualismus	Egalitarismus	Askriptivismus	Fatalismus
Bundesländer (Ost = 1)	-.042 (-.253)	.049 (.363)	-.075 (-.566)	.019 (.120)
<i>Strukturvariablen und Interaktionen</i>				
Dienstklasse	-.041 (-.760)	-.023 (-.516)	.163 (2.655)	.006 (.117)
Dienstklasse × Bundesländer	-.095 (-1.617)	-.030 (-.634)	-.122 (-2.173)	.063 (1.160)
Berufsaufstieg	.179 (2.878)	-.075 (-1.616)	.008 (.188)	.063 (1.178)
Berufsaufstieg × Bundesländer	-.088 (-1.416)	.068 (1.353)	-.002 (-.044)	-.072 (-1.242)
Alter	.145 (2.481)	-.098 (-2.178)	.099 (1.960)	-.163 (-3.027)
Alter × Bundesländer	-.001 (-.005)	.618 (4.431)	-.218 (-1.534)	.057 (.369)
Geschlecht (weibl. = 1)	-.185 (-2.882)	.098 (2.032)	-.174 (-2.638)	.241 (4.023)
Geschlecht × Bundesländer	.125 (1.665)	.004 (.066)	.047 (.795)	-.131 (-1.863)
R <sup>2</sup>	.124	.487	.112	.104
N = 1057				
Anpassung: GFI = .987; $\chi^2 = 128.95$ , df = 79				
t-Werte in Klammern				

Ein ähnlich gegensätzliches Bild finden wir für die Gerechtigkeitsideologie des Askriptivismus und dessen Abhängigkeit von der Klassenzugehörigkeit. Im Westen sind es die Angehörigen der Dienstklasse, die die privilegiensichernden Verteilungsregeln befürworten (Askriptivismus). Die Dienstklassenangehörigen im Osten hingegen sprechen sich deutlich weniger für derartige Verteilungskriterien aus – ein Ergebnis, das die Annahme einer anhaltenden sozialistischen Wertbindung der Dienstklassenangehörigen der neuen Bundesländer belegt. Es ist auch zu erkennen, daß die ostdeutschen Frauen – zumindest tendenziell – weniger anfällig für Fatalismus sind.

Wir stellen also fest, daß die Ost-West-Zugehörigkeit für die vier Gerechtigkeitsideologien für sich genommen keine Bedeutung hat, sobald man die „länderspezifischen“ Strukturbedingungen beachtet. Es sind diese Strukturbedingungen, die für die Variation der Gerechtigkeitsideologien zwischen den neuen und den alten Bundesländern verantwortlich sind. Die Varianz der Gerechtigkeitsideologien geht also nicht auf kulturelle Differenzen, die zwischen Ost- und Westdeutschland bestehen mögen, zurück. Allerdings unterscheiden sich beide Teile Deutschlands deutlich in der Art, wie die Struktureinflüsse jeweils wirken.

### Schlußfolgerungen

Als empirische Wissenschaft will die soziale Gerechtigkeitsforschung wissen, was Men-

schen für gerecht halten und warum. Es gibt zwei grundsätzlich verschiedene „Modi“ für die Untersuchung dieser Fragen – die Belohnungs- und die Prinzipiengerechtigkeit. Die hier beispielhaft dargestellten Befunde aus beiden Bereichen belegen, daß Gerechtigkeitsurteile empirisch variieren. Es scheint aber möglich zu sein, für diese Variation plausible Erklärungen anzugeben. Im Fall der Belohnungsgerechtigkeit lassen sich die beobachteten Regelmäßigkeiten des Urteilens sogar auf gesetzesartige Generalisierungen zurückzuführen.

In der Domäne der Prinzipiengerechtigkeit haben wir an einem Beispiel gesehen, daß die Präferenzen für Gerechtigkeitsideologien eine weitgehend interessenorientierte Genese haben. Zumindest gilt das für die hier betrachteten vier allgemeinen Verteilungsprinzipien (im Vergleich zwischen Ost- und Westdeutschland zu einem bestimmten frühen Zeitpunkt nach der Wiedervereinigung). Wir ziehen daraus den Schluß, daß die Rede von den zwei „Gerechtigkeitskulturen“, die das Produkt der unterschiedlichen 40jährigen jeweiligen Systemzuordnungen hätte sein können, keine empirische Substanz hat. Es sind die standortabhängigen rationalen Interessen, die Menschen diesseits und jenseits der ehemaligen Demarkationslinie unterschiedliche Präferenzen für Verteilungsprinzipien ausbilden lassen. Das ist unter „vereinigungspolitischen“ Gesichtspunkten tröstlich, weil zumindest unter diesem Aspekt der „inneren Mauer“, von der viel die Rede ist, keine langfristige Existenz beschert sein dürfte. Denn daß es in einer Gesellschaft Interessengegensätze gibt, ist weder ungewöhnlich noch besorgniserregend.

Man wird durch die Befunde allerdings auf eine bestimmte *gerechtigkeits-theoretische* Folgerung aufmerksam gemacht, die in der Diskussion über die normative Theorie der Gerechtigkeit nicht ignoriert werden kann. Wenn es sich nämlich empirisch – nicht nur in diesen, sondern auch in anderen Fällen – als unübersehbar erweisen sollte, daß die Bevorzugungen für Gerechtigkeitsprinzipien sozialstrukturelle Ursachen haben (wie von der *grid-group*-Theorie von Mary Douglas postuliert und hier empirisch gezeigt), dann

wird man skeptisch sein müssen gegenüber allen jenen normativen gerechtigkeits-theoretischen Forderungen, die universell zur Anwendung kommen sollen. Das dürfte insbesondere für Rawls' Prinzipien der *Gerechtigkeit als Fairneß* gelten, deren Herleitung sich nach der Revision von *A Theory of Justice* auf ein einheitliches Gerechtigkeitsempfinden im Rahmen der politischen Kultur einer demokratischen Gesellschaft beruft (Rawls 1993). Es ist aber zweifelhaft, ob es allgemeine, für Demokratien typische Gerechtigkeitskompetenzen tatsächlich gibt (Wegener 1995; Wegener und Liebig 1995b), so daß die kulturelle Basis, auf die sich Rawls in seinen neueren Schriften verlassen will, unsicher wird. Sie erweist sich eher als ein normatives und kritisches Ideal, aber nicht als empirisches Widerlager, an dem das *reflective equilibrium* zur Ruhe kommen könnte.

Auf der anderen Seite kommt die faktische Relativität und die soziale Bedingtheit von Gerechtigkeitsideologien offenbar der Forderung Michael Walzers entgegen, „Sphären“ der Gerechtigkeit gegeneinander abzugrenzen und gegen die Übertragbarkeit dominanter Güter zu schützen (Walzer 1983). Es spricht einiges dafür, daß die Gültigkeit und Anwendung von Verteilungsprinzipien weitgehend „lokal“ und „dick“ sind (Walzer 1994). Zumindest besteht von dieser Seite her der dringende Klärungsbedarf, ob die empirischen Möglichkeitsbedingungen für das von Walzer propagierte Konzept gegeben sind, d.h. in welchem Ausmaß und bezogen auf welche „Sphären“ und „Güter“ die Präferenzen für Gerechtigkeitsprinzipien tatsächlich variieren und in welchen Bereichen sie konstant sind.

Die im ersten Teil dieses Beitrags dargestellten Befunde der *belohnungsbezogenen* Gerechtigkeitsforschung weisen in dieselbe Richtung. Auch wenn es nicht um Gerechtigkeitsideologien, sondern um die Bewertungen konkreter Verteilungsergebnisse und -belohnungen geht, deutet alles darauf hin, daß Menschen diese Bewertungen auf sehr unterschiedliche Weise vornehmen. Allerdings befinden wir uns auf dem Weg, die Gesetzmäßigkeiten und Randbedingungen dieser Bewertungen nicht nur kausal, sondern

sogar auf dem Niveau quantitativer funktionaler Abhängigkeitsverhältnisse erklären zu können. Ganz offensichtlich ist, daß die belohnungsbezogene Gerechtigkeitsforschung theoretisch erheblich weiter fortgeschritten ist als die Erforschung von Gerechtigkeitsideologien. Während wir bei der Untersuchung von Belohnungsgerechtigkeit zunehmend auf naturgesetzliches Wissen und auf Erweiterungstheorien für bestimmte Kontextgegebenheiten verweisen können, sind es im Bereich der Prinzipiengerechtigkeit in der Regel nur empirische Korrelationsaussagen, denen wir regressionsanalytisch lediglich eine bestimmte Interpretation und Plausibilität geben können.

Man muß bei einer solchen Gegenüberstellung jedoch das Verhältnis von explizit gemachten Gerechtigkeitsurteilen und Gerechtigkeitsurteilen als unvollständiges Wissen im Auge behalten, auf das wir zur Unterscheidung der beiden „Welten“ der Gerechtigkeitsforschung hingewiesen haben. Belohnungsbezogene Gerechtigkeitsurteile sind verglichen mit den bloßen Präferenzen für Gerechtigkeitsprinzipien „vollständig“, weil sie sich auf konkrete Personen, Belohnungen und Situationen beziehen. Nur weil Belohnungsurteile in dieser Weise transparent und relational vollständig sind, können wir bei ihrer nomologischen Rekonstruktion überhaupt erfolgreich sein. In konkreten Situationen nehmen wir die Gerechtigkeit von Belohnungen weitgehend vorhersagbar wahr. Insofern sind belohnungsbezogene Gerechtigkeitsurteile Äußerungen unseres psychischen Apparats, die – wie psychophysische Wahrnehmungsurteile – den Charakter naturgesetzlicher Unausweichlichkeiten haben. Es wäre müßig, über sie diskutieren zu wollen, sie „anders“ haben zu wollen als sie real als Fakten sind.

Urteile über Gerechtigkeitsprinzipien hingegen sind dem Druck zur deliberativen Auseinandersetzung eo ipso ausgeliefert; sie sind unscharf und bezogen auf Anwendungen interpretationsbedürftig. Wir wissen alle: Über die Richtigkeit von Gerechtigkeitsprinzipien läßt sich endlos streiten. Tatsächlich ist auffällig, daß sich die empirische Gerechtigkeitsforschung eigentlich nur im Sinne von

Prinzipiengerechtigkeit über den engeren Fachkollegenkreis hinaus vermitteln läßt, weil die Rede von Gerechtigkeitsprinzipien immer Stellungnahmen, Engagement und Widerspruch auslöst. Die wissenschaftliche Erforschung von Belohnungsgerechtigkeit ist demgegenüber für den Alltagsdiskurs kaum ergiebig. Man wird vermuten können, daß Prinzipienurteile deswegen besonders kommunikationstauglich sind, weil ihr Charakter unspezifisch und interpretationsoffen ist. Belohnungsurteile hingegen sind performativ; mit ihnen „offenbare“ ich im Urteil meinen Gerechtigkeitsstandpunkt. Über die zwei Welten der Gerechtigkeit kann man deswegen mit der Geste Wittgensteins sagen: Über Prinzipiengerechtigkeit können wir reden, Belohnungsgerechtigkeit muß man „zeigen“.

## Anmerkungen

\* Die Arbeit ist Teil des *International Social Justice Project* (ISJP). Das deutsche Teilprojekt im Rahmen dieses Forschungsprogramms wird von der Deutschen Forschungsgemeinschaft gefördert. Für Anregungen und Kritik möchte ich mich bei Bernhard Christoph, Guillermina Jasso, Stefan Liebig, Bodo Lippl und Roland Verwiebe bedanken. Korrespondenzanschrift: Humboldt-Universität zu Berlin, Institut für Sozialwissenschaften, 10099 Berlin (wegener@rz.hu-berlin.de).

<sup>1</sup> Ich spreche von „empirischer Gerechtigkeitsforschung“ und nicht von „empirischer Ethik“. Letztere wird als Bezeichnung in der Regel für jenen Bereich der empirischen Forschung reserviert, in dem der Versuch unternommen wird, aus empirischen Beobachtungen Folgen für die normative Gerechtigkeits-theorie abzuleiten – indem man z.B. überprüft, ob sich Menschen in Verteilungssituationen unter „Nichtwissen“ tatsächlich so verhalten, wie es die Urzustandsubposition der *original position* von Rawls (1971) vorschreibt (Frohlich, Oppenheimer und Eavey 1987a, 1987b; Frohlich und Oppenheimer 1992, 1997), oder indem man vor spieltheoretischem Hintergrund präskriptiv vorteilhafte Verteilungsstrategien und -prinzipien bestimmt (Soitan 1987; Lissowski, Tyszka und Okrase 1991; Lissowski und Swistak 1995). Die empirische soziale Gerechtigkeitsforschung arbeitet demgegenüber rein deskriptiv und verzichtet auf normative Aussagen ganz.

<sup>2</sup> Zu den „Dissenstheoretikern“, die lange Zeit chancenlos waren, sich gegen die Phalanx der funktionalistischen „Konsenstheoretiker“ durchzusetzen, gehören etwa Benoit-Smullyan (1944), Hyman (1953), Morris

und Murphy (1959), Palvalko (1971), Villimez und Silver (1977), Guppy (1982), Guppy und Goyder (1984). Neuere Untersuchungen betonen insbesondere auch die Rolle des *sex-typing* von Berufen, das Ursache für Varianz in der Prestigewahrnehmung ist (z.B. Nilson 1976; Powell und Jacobs 1983, 1984).

<sup>3</sup> Im Grunde war das unter Sozialpsychologen bereits lange bekannt. Schon Lewis (1964) und Alexander (1972) konnten mit konventionellen kategorischen Ratingverfahren nachweisen, daß das Diskriminierungsvermögen in Hinsicht auf soziale Ungleichheitskontinuen mit dem sozialen Status der Betrachter steigt.

<sup>4</sup> Mit Bezeichnungen, die der *International Standard Classification of Occupations* der *International Labour Organization* entsprechen (ISCO 1968).

<sup>5</sup> Es wurde als Verhältnisschätzmethode das aus der Psychophysik übernommene sog. *indirect cross-modality matching* benutzt (Stevens 1986). Dabei müssen die Befragten ihre Urteile erst mit Zahlen und dann mit Linien, die sie zeichnen, abgeben. Mit beiden „Modalitäten“ – numerisch und mit Linienlängen – sollen implizite Verhältnisse der empfundenen Stimulusintensitäten hergestellt werden, so daß in der Auswertung eine Überprüfung der internen Konsistenz als Gütekriterium möglich wird (Lodge 1981; Wegener 1982a). Man kann davon ausgehen, daß es sich bei Messungen, die dieses Kriterium erfüllen, um Verhältnisskalen bzw. Log-Intervall-Skalen handelt (Krantz 1972; Orth 1982; Wegener 1983; Orth und Wegener 1983).

<sup>6</sup> Als Regressionsgleichung ergibt sich *Diskrimination* = 0.52 *Status* + 5.93 auf Einschätzungen durch 3811 Personen basierend; R = .83.

<sup>7</sup> Man bezeichnet dieses Maß für (wahrgenommene) soziale oder ökonomische Ungleich auch als das Maß Platons, weil Platon sich dafür aussprach, daß das Verhältnis vom Reichsten zum Ärmsten in einer Gesellschaft die Relation 5:1 nicht übersteigen sollte. Alternative Ungleichheitsmaße werden z.B. von Sen (1997: 24-46) diskutiert.

<sup>8</sup> In Einzelfällen finden wir eine Diskrimination von 100:1 und mehr, wodurch der ausschlaggebende Vorteil der Verhältnisschätzmethoden gegenüber Ratingverfahren deutlich wird. Bei Ratingverfahren mit vorgegebenen Antwortkategorien wird die mögliche Differenzierung der Urteile auf die Anzahl der Kategorien begrenzt, so daß extreme Urteile nicht abgebildet werden können (Wegener und Kirschner 1981; Wegener 1982b).

<sup>9</sup> Das Phänomen findet sich nicht nur bei der Einschätzung von Prestige, sondern auch bei anderen sozialen Ungleichheitseinschätzungen, z.B. von Einkommen, „sozialer Wichtigkeit“ (Wegener 1983) und „subjektiver Schicht“ (Evans und Kelley 1998).

<sup>10</sup> Es ließe sich daraus als Folgerung ableiten, daß es nur dann, wenn es in einer Bevölkerung *unterschiedliche* Wertpräferenzen in bezug auf Verteilungsgüter gibt, zu täuschungsfreien sozialen Wahrnehmungen

kommen kann. Nur unter diesen Umständen wären die Zuordnungen von Spitzen- und Grundankern verschieden. Daß aber z.B. statushohe Mitglieder einer Gesellschaft Prestige oder Einkommen schätzen und statusniedrige nicht, ist nicht nur empirisch, sondern auch unter dem Gesichtspunkt der Stabilität einer Gesellschaft theoretisch höchst unwahrscheinlich.

<sup>11</sup> Während Jasso (1978, 1989) ursprünglich nur die Fragen 1, 3 und 4 als Bestandteil der „Theorie der Gerechtigkeit“ ansah, haben Wegener und Steinmann (1995) und Jasso und Wegener (1996) für die Aufnahme von Frage 2 argumentiert, so daß jetzt vom „Four-Question Framework“ (Jasso und Wegener 1997) ausgegangen wird.

<sup>12</sup> Ein darüber hinausgehender Vorteil, dessen Berücksichtigung den Anlaß für die Entwicklung dieser wissenschaftstheoretischen Position darstellte, ist die Möglichkeit, die Entwicklung von Theorien, ihre Dynamik und Reduktion begrifflich zu fassen, um mit dem Problem der Inkommensurabilität von Theorien bei Paradigmenwechseln im Sinne Kuhns (1970) umgehen zu können (Wegener 1982c).

<sup>13</sup> Diese Spezifizierung kann sich auf das psychophysische *Maßgesetz* Gustav Fechners (1877) berufen und drückt einen Spezialfall der durch dieses Gesetz erfaßten Wahrnehmungsdiskriminierung aus (Luce und Galanter 1963). Es hat in der Übertragung auf Vergleichsprozesse im Gerechtigkeitsbereich vielfache empirische Bestätigung erhalten (Jasso 1980, 1994).

<sup>14</sup> Genauere Ausführungen zur Signaturkonstanten, ihre Beziehung zum *framing coefficient*, zur Ausdrucksstärke und zur Gerechtigkeitsbewertung finden sich bei Jasso und Wegener (1997: 406-12).

<sup>15</sup> Die folgenden Länder gehören zum ISJP: Bulgarien, Deutschland Ost und West, Estland, Großbritannien, Japan, die Niederlande, Polen, Rußland, Slowenien, die ehemalige Tschechoslowakei bzw. die Tschechische Republik, Ungarn und die Vereinigten Staaten von Amerika.

<sup>16</sup> Im Herbst 1996 wurden in der Mehrzahl der vormalig sozialistischen Länder (Bulgarien, Estland, Rußland, Tschechische Republik, Ungarn und Deutschland Ost) und in Westdeutschland genaue Replikationen vorgenommen, um Trendveränderungen nach fünf Jahren messen zu können.

<sup>17</sup> Es wurden mündliche, im Durchschnitt etwa einstündige Interviews mit professionellen Interviewern in den Wohnungen der Befragten durchgeführt. Die Grundgesamtheit bestand aus allen wahlberechtigten, in Privathaushalten lebenden Deutschen. Als Ergebnis disproportional geschichteter Auswahldesigns (Kleebar und Wegener 1991; Alwin und Wegener 1995) stehen 1991 für Ostdeutschland 1837 und für Westdeutschland 1019 realisierte Interviews zur Verfügung.

<sup>18</sup> Wir benutzen als  $A^*$  in Gleichung 15, d.h. als das objektive Einkommen der Berufe, nicht objektive Angaben (z.B. aus statistischen Quellen), sondern bedienen uns eines mathematischen Vorgehens. Wie

gezeigt werden konnte (Jasso und Wegener 1997), ist  $A^*$  unter bestimmten Bedingungen identisch mit dem geometrischen Mittelwert von  $A_j$ , d.h. mit dem geometrischen Mittelwert aller Einschätzungen von  $A^*$  durch  $j$  Einschätzer. Es muß allerdings gewährleistet sein, daß im Ergebnis der arithmetische Mittelwert von  $b$  gleich 1 ist und der arithmetische Mittelwert von  $\ln(a)$  gleich 0. Diese Bedingungen sind für die vorliegenden Daten erfüllt (Jasso und Wegener 1998).

<sup>19</sup> Reduziert auf zusammen jene  $N = 1313$  Fälle, die auch in den folgenden Regressionsanalysen betrachtet werden.

<sup>20</sup> Bildung wurde in einer Operationalisierung benutzt, die formale und berufliche Bildung in einen Skalenswert auf einer siebenstufigen Skala umsetzt, der sog. CASMIN-Skala (König, Lüttinger und Müller 1988).

<sup>21</sup> Im Ganzen sagen 76 Prozent der Befragten, daß ihr Einkommen „gerecht“ ist oder nur „etwas mehr“ bzw. „etwas weniger“ ist als ihnen gerechterweise zusteht. Aber in Ostdeutschland fallen nur 58 Prozent in diese Kategorie, während es in Westdeutschland 89 Prozent sind.

<sup>22</sup> Wobei in Gleichung 19 auch Interaktionseffekte mit der Ost-West-Unterteilung überprüft wurden, so daß entsprechend drei Komponenten –  $b_5$  bis  $b_7$  – hinzukommen, die im folgenden aber nicht betrachtet werden müssen, weil sie statistisch nicht signifikant sind.

<sup>23</sup> Wir sprechen in dem Fall auch von *Makroprinzipien* der Gerechtigkeit, weil sie für die untersuchte Population, unter Umständen eine ganze Gesellschaft, gelten. *Mikroprinzipien* sind demgegenüber Prinzipien, die für ein individuelles Subjekt Gültigkeit haben. Ihre Bestimmung setzt Mehrfachmessungen pro Individuum und individuelle Parameterschätzungen voraus (Jasso und Wegener 1998).

<sup>24</sup> Die Explikation des Begriffs „Gerechtigkeitsprinzip“ als relative Gewichtung von verteilungsrelevanten Faktoren, die hier vorgenommen wird, stellt einen wichtigen, aber gleichwohl speziellen Fall dar. Eine alternative Explikationsgrundlage bieten die Verteilungsparameter der Gerechte-Belohnungsfunktion, aus denen insbesondere der Mittelwert und das Ausmaß präferierter Ungleichheit hervorgeht. Man kann die Gerechte-Belohnungsverteilung allgemein als  $F_j(c; \mu_j; I_j)$  schreiben, wobei  $c$  die einzelne gerechte Belohnung,  $F$  die kumulierte Verteilungsfunktion,  $\mu$  der arithmetische Mittelwert und  $I$  ein allgemeiner Ungleichheitsparameter sind (Jasso und Wegener 1997). Es ist möglich, mit dem Inventar dieser Parameter Gerechtigkeitsprinzipien wie z.B. das Gleichheitsprinzip oder auch das Differenzenprinzip von Rawls zu operationalisieren.

<sup>25</sup> Damit entscheiden wir uns für eine Explikation des Ideologiebegriffs, die die grundsätzliche „Wahrheitsfähigkeit“ von Ideologien unterstellt, wobei eine bestimmte Ideologie im konkreten Fall faktisch gerade eine Abweichung von der objektiven Wahrheit ausdrücken kann (Parsons 1959) oder „falsches Bewußtsein“ ist (Marx). Ideologien fallen aber stets unter die

Alternative „wahr“ oder „falsch“. Nach Aron (1957) ist dies häufig freilich nur indirekt der Fall, weil Ideologien von Wertungen überlagert sind. Sie sind aber mehr als bloße „symbolische Handlungen“ (Gertz 1964) oder bestimmte komplexe Überzeugungssysteme (Shils 1966), da sie mit dem Anspruch auf Begründung auftretende Rechtfertigungen für bestehende oder antizipierte gesellschaftliche Verhältnisse sind (Boudon 1988; Douglas 1996). Man kann von dieser Auffassung von Ideologien die Parallele zu Platons *epistêmê-doxa*-Unterscheidung ziehen, indem wir mit *doxa* – im Unterschied zum „Wissen“ – nicht einfach nur „Meinungen“ bezeichnen, sondern prinzipiell wahrheitsfähige Meinungen (*orthê doxa*) (Horn 1997).

<sup>26</sup> Eine Situation, in der wir zwischen „vollständigen“ und „unvollständigen“ Begriffen unterscheiden müssen, ist in der Theoriebildung keineswegs selten. Zum Vergleich denke man etwa an die Explikation des systematischen Erklärungsbegriffs in der Wissenschaftstheorie, der in der Form der deduktiv-nomologischen Erklärung im Sinne des Hempel-Oppenheim-Schemas unvollständigen und pragmatischen Varianten, die im Alltag vorherrschen, gegenübergestellt werden kann (Stegmüller 1969: 72-153).

<sup>27</sup> Wenn man sich an der Terminologie z.B. Parsons orientiert, kann man auch von *normativen* Ideologien sprechen, die langfristiges und traditionales Sozialisationsprodukt sind, im Gegensatz zu den *rationalen* Ideologien, die sich aus dem situativen Selbstinteresse von Personen ergeben und sich mit diesen Interessen ändern können (Wegener und Liebig 1998).

<sup>28</sup> Ein Begriff, den Douglas (1986) von Ludwik Fleck (1980 [1935]) übernimmt. Man wird seine Entsprechung heute am ehesten in Nelson Goodmans *Ways of World Making* (Goodman 1978, 1984) finden.

<sup>29</sup> Allerdings warnt Douglas davor, die Determiniertheit strikt zu fassen und rein „demographisch“ mißzuverstehen (Douglas 1996: 48). Es sind in vielen Fällen auch gerade die *Wahrnehmungen* und *Interpretationen* von Unterschieden und sozialen Bedingungen, die zur kulturellen Abgrenzung führen. Dieses Wechselverhältnis von „Struktur“ und „Kultur“, das die einsinnige Determination ausschließt, wird von Margaret Archer (1988, 1995) in ihrem „morphogenetischen Ansatz“ der Kulturtheorie aufgenommen, um sowohl dem Fehler der *upward conflation*, d.h. der einseitigen Ableitung kultureller Inhalte aus sozialen Strukturbedingungen, als auch der umgekehrten *downward conflation*, der strikten kulturellen Determination von Strukturen, zu entgehen.

<sup>30</sup> Ausführlich werden diese Fragen von Wegener und Liebig (1993, 1995a, 1995b, 1998), Liebig (1993) und Liebig und Wegener (1998) aufgenommen. Die hier wiedergegebenen Analysen beziehen sich auf Wegener und Liebig (1993).

<sup>31</sup> Als Items, die Individualismus markieren, erweisen sich: „Ein Anreiz für Leistung besteht nur dann, wenn die Unterschiede im Einkommen groß genug sind“

und „Es hat schon seine Richtigkeit, wenn Unternehmen große Gewinne machen, denn am Ende profitieren alle davon“. Egalitarismus: „Der Staat sollte eine Obergrenze für die Einkommenshöhe festsetzen“, „Die Stromversorgungsunternehmen sollten ganz dem Staat gehören“ und „Der Staat hat die Aufgabe, für das Wohlergehen seiner Bürger zu sorgen und muß deswegen die Absicherung gegen persönliche Risiken aus Steuermitteln finanzieren“. Askriptivismus: [Vergabe von Operationsplätzen im Krankenhaus] „Der Patient, der am meisten zahlen kann, wird zuerst operiert“ und das Ausmaß erwünschter sozialer Ungleichheit als Verhältnis zwischen dem „gerechten Einkommen“ für einen „Vorstandsvorsitzenden eines großen Unternehmens“ und einen „ungelehrten Arbeiter“. Fatalismus: [Wie häufig wird Armut durch diese Gründe im vereinten Deutschland verursacht?] „Vorurteile und Benachteiligung von bestimmten Gruppen in unserer Gesellschaft“, „Mangel an Chancengleichheit“, „Versagen des Wirtschaftssystems“.

## Literatur

- Abercrombie, N., S. Hill und B. S. Turner 1980. *The Dominant Ideology Thesis*. London: Allen & Unwin.
- Adams, J. S. 1965. „Inequity in Social Exchange“. S. 267-99 in L. Berkowitz (Hrsg.), *Advances in Experimental Psychology*, Vol.2. New York: Academic Press.
- Alexander, C. M. 1972. „Status Perception“. *American Sociological Review* 37: 767-73.
- Alwin, D. F., und B. Wegener 1995. „Methods of the International Social Justice Project“. S. 321-30 in J. R. Kluegel, D. S. Mason und B. Wegener (Hrsg.), *Social Justice and Political Change. Political Opinion in Capitalist and Post-Communist States*. New York: de Gruyter.
- Alwin, D. F. 1987. „Distributive Justice and Satisfaction With Material Well-Being“. *American Sociological Review* 52: 83-95.
- Archer, M. S. 1988. *Culture and Agency. The Place of Culture in Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Archer, M. S. 1995. *Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Aron, R. 1957. *Opium für Intellektuelle, oder: Die Sucht nach Weltanschauung*. Berlin: Rütten.
- Benoit-Smullyan, E. 1944. „Status Types and Status Interrelations“. *American Review of Sociology* 9: 151-61.
- Berger, J., M. Zelditch, B. Anderson und B. P. Cohen 1972. „Structural Aspects of Distributive Justice. A Status Value Formulation“. S. 119-46 in J. Berger, M. Zelditch und B. Anderson (Hrsg.), *Sociological Theories in Progress*. Volume 2. New York:



- Houghton Mifflin.
- Berger, J., M. H. Fisek und R. Z. Norman 1989. „The Evolution of Status Expectations: A Theoretical Extension“. S. 100-30 in J. Berger, M. Zelditch und B. Anderson (Hrsg.), *Sociological Theories in Progress*. Vol.3. *New Formulations*. Newbury Park: Sage.
- Boudon, R. 1986. „The Logic of Relative Frustration“. S. 171-96 in J. Elster (Hrsg.), *Rational Choice*. Oxford: Blackwell.
- Boudon, R. 1988. *Ideologie. Geschichte und Kritik eines Begriffs*. Reinbeck: Rowohlt.
- Brickman, P., R. Folger, E. Goode und Y. Schul 1981. „Microjustice and Macrojustice“. S. 173-202 in M. J. Lerner und S. C. Lerner (Hrsg.), *The Justice Motive in Social Behavior. Adapting to Times of Scarcity and Change*. New York: Plenum Press.
- Bürklin, W. 1992. „Die Struktur politischer Konfliktlinien im vereinten Deutschland: Eine Nation – zwei getrennte politische Kulturen?“ *Christiana Albertina* 34: 15-32.
- Davis, J. 1959. „A Formal Interpretation of the Theory of Relative Deprivation“. *Sociometry* 22: 280-96.
- Davis K., und W. E. Moore 1945. „Some Principles of Stratification“. *American Sociological Review* 10: 242-49.
- DeSoto, C. B., und J. J. Bosley 1962. „The Cognitive Structure of Social Structure“. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 64: 303-07.
- DeSoto, C. B., und F. Albrecht 1968. „Cognition and Social Ordering“. S. 531-38 in R. Abelson und E. Aronson (Hrsg.), *Theories of Cognitive Consistency*. Chicago: Rand McNally.
- Deutsch, M. 1985. *Distributive Justice*. New Haven: Yale University Press.
- Douglas, M. 1982. „Cultural Bias“. S. 183-254 in M. Douglas, *In the Active Voice*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Douglas, M. 1986. *How Institutions Think*. Syracuse, NY: Syracuse University Press.
- Douglas, M. 1996. *Thought Styles*. London: Sage.
- Edwards, A. M. 1938. *A Social-Economic Grouping of the Gainful Workers of the United States*. Washington DC: U.S. Dept. of Labor.
- Evans, M., und J. Kelley 1998. „Subjective Social Class: International and Individual Level Differences in 21 Nations, 1987-1997“. International Sociological Association, Research Committee on Social Stratification and Mobility, Taiwan (January).
- Fechner, G. T. 1877. *In Sachen der Psychophysik*. Leipzig: Breitkopf und Härtel.
- Fleck, L. 1980 [1935]. *Entstehung und Entwicklung einer wissenschaftlichen Tatsache*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Frohlich, N., und J. A. Oppenheimer 1992. *Choosing Justice. An Experimental Approach to Ethical Theory*. Berkeley: University of California Press.
- Frohlich N., und J. A. Oppenheimer 1997. „A Role for Structural Observation in Ethics“. *Social Justice Research* 10: 1-21.
- Frohlich, N., J. A. Oppenheimer und C. L. Eavey 1987a. „Choices and Principles of Distributive Justice in Experimental Groups“. *American Journal of Political Science* 31: 606-36.
- Frohlich, N., J. A. Oppenheimer und C. L. Eavey 1987b. „Laboratory Results on Rawls' Principle of Distributive Justice“. *British Journal of Political Science* 17: 1-21.
- Gabriel O. W. (Hrsg.) 1997. *Politische Orientierungen und Verhaltensweisen im vereinigten Deutschland*. Opladen: Leske + Budrich.
- Geertz, C. 1964. „Ideology as a Cultural System“. S. 47-76 in D. Apter (Hrsg.), *Ideology and Discontent*. Glencoe, IL: Free Press.
- Geißler, R. 1991. „Transformationsprozesse in der Sozialstruktur der neuen Bundesländer“. *Berliner Journal für Soziologie* 1: 177-94.
- Goldthorpe, J. H. 1987. *Social Mobility and Class Structure in Great Britain*. Oxford: Clarendon Press (2. Aufl.).
- Goldthorpe, J. H., und K. Hope 1974. *The Social Grading of Occupations. A New Scale and Approach*. Oxford: Clarendon.
- Goodman, N. 1978. *Ways of World Making*. Indianapolis, IN: Bobbs-Merrill.
- Goodman, N. 1984. *Of Mind and Other Matters*. Cambridge: Harvard University Press.
- Guppy, L. N. 1982. „On Intersubjectivity and Collective Conscience in Occupational Prestige Research: A Comment on Balkwell-Bates-Garbin and Krauschild-Hodge“. *Social Forces* 60: 1178-82.
- Guppy, L. N., und J. C. Goyder 1984. „Consensus on Occupational Prestige: A Reassessment of the Evidence“. *Social Forces* 62: 709-25.
- Helson, H. 1964. *Adaptation-Level Theory*. New York: Harper & Row.
- Hochschild, J. 1981. *What's Fair? American Beliefs About Distributive Justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hodge, R. W., D. J. Treiman und P. H. Rossi 1966. „A Comparative Study of Occupational Prestige“. S. 309-21 in R. Bendix und S. M. Lipset (Hrsg.), *Class, Status, and Power*. New York: Free Press.
- Homans, G. C. 1974. *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt & Brace Jovanovich (2. Auflage).
- Horn, C. 1997. „Platons *epistêmê-doxa*-Unterscheidung und die Ideentheorie (Buch V 474b-480a und Buch X 595c-597e)“. S. 291-312 in O. Höffe (Hrsg.), *Platon Politeia*. Berlin: Akademie Verlag.
- Huber, J., und W. H. Form 1973. *Income and Ideology. An Analysis of the American Political Formula*. New York: Free Press.
- Hyman, H. H. 1953. „The Relation of the Reference Group to Judgments of Status“. S. 263-70 in R. Bendix und S. M. Lipset (Hrsg.), *Class, Status, and Power*. New York: Free Press.

- ISCO 1968. *Internationale Standardklassifikation der Berufe*. Stuttgart: Statistisches Bundesamt Wiesbaden.
- Jasso 1978. „On the Justice of Earnings: A New Specification of the Justice Evaluation Function“. *American Journal of Sociology* 83: 1398-1419.
- Jasso, G. 1980. „A New Theory of Distributive Justice“. *American Sociological Review* 45: 3-32.
- Jasso, G. 1989. „The Theory of the Distributive Justice Force in Human Affairs: Analyzing the Three Central Questions“. S.354-87 in J. Berger, M. Zelitch und B. Anderson (Hrsg.), *Sociological Theories in Progress. New Formulations*. Newbury Park: Sage.
- Jasso, G. 1994. „Assessing Individual and Group Differences in the Sense of Justice: Framework and Application to Gender Differences in Judgments of the Justice of Earnings“. *Social Science Research* 23: 368-406.
- Jasso, G. 1998. „Studying Justice: Cross-Country Data for Empirical Justice Analysis“. Erscheint in *Social Justice Research* 11.
- Jasso, G., und P. H. Rossi 1977. „Distributive Justice and Earned Income“. *American Sociological Review* 42: 639-51.
- Jasso, G., und B. Wegener 1996. „A Revised Framework for the Study of Justice, with New Theoretical Results on the Process by Which Ideas of Justice Shape the Actual Rewards“. Unveröffentlichtes Manuskript, Berlin.
- Jasso, G., und B. Wegener 1997. „Methods for Empirical Justice Analysis: Part I – Framework, Models, and Quantities“. *Social Justice Research* 10: 393-430.
- Jasso, G., und B. Wegener 1998. „Methods for Empirical Justice Analysis: Part II – Design Types and Applications“. *Social Justice Research* 11 (im Erscheinen).
- Johnston, J. 1984. *Econometric Methods*. New York: McGraw-Hill (3. Aufl.).
- Kleebaur, S., und B. Wegener 1991. Dokumentation 1991. International Social Justice Project: Arbeitsgruppe für die Bundesrepublik Deutschland. ISJP Arbeitsbericht 7. Heidelberg.
- Kluegel, J. R. 1989. Perceptions of Justice in the U.S.: Split Consciousness Among the American Public. Conference on Perception of Social Justice in East and West. Unveröffentlichtes Manuskript, Dubrovnik (Oktober).
- Kluegel, J. R., und E. Smith 1986. *Beliefs About Inequality. America's Views About What Is and What Ought to Be*. New York: Aldine.
- Kluegel, J. R., D. S. Mason und B. Wegener (Hrsg.) 1995. *Social Justice and Political Change. Political Opinion in Capitalist and Post-Communist States*. New York: de Gruyter.
- König, W., P. Lüttinger und W. Müller 1988. „A Comparative Analysis of the Development and Structure of Educational Systems“. CASMIN Project, Institut für Sozialwissenschaften, Universität Mannheim.
- Krantz, D. H. 1972. „Magnitude Estimation and Cross-Modality Matching“. *Journal of Mathematical Psychology* 9: 168-99.
- Kuhn, T. 1970. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press (2. Aufl.).
- Lerner, M. J. 1975. „The Justice Motive in Social Behavior: An Introduction“. *Journal of Social Issues* 31: 1-20.
- Lerner, M. J. 1980. *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion*. New York: Plenum Press.
- Lerner, M. J., und S. C. Lerner (Hrsg.) 1981. *The Justice Motive in Social Behavior*. New York: Plenum Press.
- Lewis, L. S. 1964. „Class and Perception of Class“. *Social Forces* 42: 336-40.
- Liebig, S. 1993. „Gerechtigkeitseinschätzung und Legitimation im Vereinigungsprozeß: Die Rolle des grenznahen Wohnorts in der ehemaligen DDR“. *Berliner Journal für Soziologie* 3: 57-73.
- Liebig, S. 1997. *Soziale Gerechtigkeitsforschung und Gerechtigkeit in Unternehmen*. München: Hampp.
- Liebig, S., und B. Wegener 1995. „Primäre und sekundäre Ideologien: Ein Vergleich von Gerechtigkeitsvorstellungen in Deutschland und den Vereinigten Staaten“. S. 265-93 in H.-P. Müller und B. Wegener (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*. Opladen: Leske + Budrich.
- Liebig, S., und B. Wegener 1998. „Protest und Verweigerung: Die Folgen sozialer Ungerechtigkeit in Deutschland“. Erscheint in M. Schmitt und L. Montada (Hrsg.), *Gerechtigkeitserleben und Befindlichkeiten im wiedervereinigten Deutschland*. Opladen: Leske + Budrich.
- Lindenberg, S. 1977. „The Direction of Ordering and Its Relation to Social Phenomena“. *Zeitschrift für Soziologie* 2: 203-21.
- Lindenberg, S. 1983. „The New Political Economy: Its Potential and Limitations for the Social Sciences in General and for Sociology in Particular“. S. 7-66 in W. Sodeur (Hrsg.), *Ökonomische Erklärungen sozialen Verhaltens*. Wuppertal: Verlag der Sozialwissenschaftlichen Kooperative.
- Lissowski, G., und P. Swistak 1995. „Choosing the Best Social Order: New Principles of Justice and Normative Dimensions of Choice“. *American Political Science Review* 89: 74-96.
- Lissowski, G., T. Tyszka und W. Okrase 1991. „Principles of Distributive Justice: Experiments in Poland and America“. *Journal of Conflict Resolution* 35: 98-119.
- Lodge, M. 1981. *Psychophysical Scaling*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Luce, R. D., und E. Galanter 1963. „Discrimination“. S. 191-43 in L. R. Luce und E. Galanter (Hrsg.), *Handbook of Mathematical Psychology*, Vol. I, New York: Wiley.
- Marks, L. E. 1978. *Sensory Processes: The New Psy-*

- chophysics*. New York: Academic Press.
- Martin, J., und A. Murray 1983. „Distributive Injustice and Unfair Exchange“. S. 169-206 in D. M. Messick und K. S. Cook (Hrsg.), *Equity Theory. Psychological and Sociological Perspectives*. New York: Praeger.
- Mayer, K. U. 1992. „Wiedervereinigung, soziale Kontrolle und Generationen. Elemente einer Transformationstheorie“. Studienbrief der Fernuniversität Hagen.
- Mayer, K. U. 1995. „Gesellschaftlicher Wandel, Kohortenungleichheit und Lebensverläufe“. S. 27-47 in P. A. Berger und P. Sopp (Hrsg.), *Sozialstruktur und Lebenslauf*. Opladen: Leske + Budrich.
- Mayer, K. U., und H. Solga 1994. „Mobilität und Legitimität. Zum Vergleich der Chancenstrukturen in der alten DDR und der alten BRD oder: Haben Mobilitätschancen zu Stabilität und Zusammenbruch der DDR beigetragen?“ *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 46: 193-208.
- Mincer, J. 1974. *Schooling, Experience, and Earnings*. New York: Praeger.
- Morris, R. T., und R. J. Murphy 1959. „The Situs Dimension in Occupational Structure“. *American Sociological Review* 24: 231-39.
- Nakao, K., R. W. Hodge und J. Treas 1990. „On Revising Prestige Scores for All Occupations“. *General Social Survey Methodological Report* 69.
- Nilson, L. B. 1976. „The Occupational and Sex Related Components of Social Standing“. *Sociological and Social Research* 60: 328-36.
- North, C. C., und P. K. Hatt 1947. „Jobs and Occupations“. *Opinion News* 9: 3-13.
- Olson, J. T. 1997. „Perceptions of Global Inequality: A Call for Research“. *Social Justice Research* 10: 39-62.
- Orth, B. 1982. „A Theoretical and Empirical Study of Scale Properties of Magnitude Estimation and Category Rating Scales“. S. 351-65 in B. Wegener (Hrsg.), *Social Attitudes and Psychophysical Measurement*. Hillsdale: Erlbaum.
- Orth, B., und B. Wegener 1983. „Scaling Occupational Prestige by Magnitude Estimation and Category Rating Methods. A Comparison With the Sensory Domain“. *European Journal of Social Psychology* 13: 417-31.
- Pareto, V. 1962. *System der allgemeinen Soziologie*. Hrsg. von G. Eisermann. Stuttgart: Enke.
- Parducci, A. 1982. „Category Ratings: Still More Contextual Effects!“ S. 89-105 in B. Wegener (Hrsg.), *Social Attitudes and Psychophysical Measurement*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Parsons, T. 1940. „An Analytical Approach to the Theory of Social Stratification“. *American Journal of Sociology* 45: 841-62.
- Parsons, T. 1953. „A Revised Analytical Approach to Social Stratification“. S. 92-129 in R. Bendix und S. M. Lipset (Hrsg.), *Class, Status, and Power*. New York: Free Press.
- Parsons, T. 1959. „An Approach to the Sociology of Knowledge“. *Transactions of the Fourth Congress of Sociology*: 25-49.
- Palvanko, R. M. 1971. *Sociology of Occupations and Professions*. Itasca, Ill.: Peacock.
- Powell, B., und J. A. Jacobs 1983. „Sex and Consensus in Occupational Prestige Ratings“. *Sociology and Social Research* 67: 392-404.
- Powell, B., und J. A. Jacobs 1984. „Gender Differences and the Evaluation of Prestige“. *Sociological Quarterly* 25: 173-90.
- Rawls, J. 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rawls, J. 1993. *Political Liberalism*. New York: Columbia University Press.
- Renner, K. 1953. *Wandlungen der modernen Gesellschaft*. Wien: Verlag der Wiener Volksbuchhandlung.
- Runciman, W. G. 1966. *Relative Deprivation and Social Justice. A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth-Century England*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Schwinger 1980. „Gerechte Güterverteilungen. Entscheidungen zwischen drei Prinzipien“. S. 107-40 in M. Mikula (Hrsg.), *Gerechtigkeit und soziale Interaktion. Experimentelle und theoretische Beiträge aus der psychologischen Forschung*. Bern: Huber.
- Sen, A. 1997. *On Economic Inequality*. Oxford: Clarendon (enlarged edition).
- Shepelak, N. J., und D. F. Alwin 1989. „Beliefs About Inequality and Perceptions of Distributive Justice“. *American Sociological Review* 51: 30-46.
- Shils, E. 1966. „The Concept and Function of Ideology“. S. 66-76 in *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Bd. 7.
- Siegel, P. M. 1971. „Prestige in the American Occupational Structure“: PhD thesis. Dept. Sociology, University of Chicago.
- Sneed, J. D. 1979. *The Logical Structure of Mathematical Physics*. Dordrecht: D. Reidel (2. Aufl.).
- Soitan, K. E. 1987. *Causal Theory of Justice*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Stegmüller, W. 1969. *Probleme und Resultate der Wissenschaftstheorie und Analytischen Philosophie*, Bd. I. Heidelberg: Springer.
- Stegmüller, W. 1973. *Probleme und Resultate der Wissenschaftstheorie und Analytischen Philosophie*, Bd. II, 2. Hlbd. Heidelberg: Springer.
- Stevens, S. S. 1957. „On the Psychophysical Law“. *Psychological Review* 64: 153-81.
- Stevens, S. S. 1986. *Psychophysics: An Introduction to Its Perceptual, Neural, and Social Prospects*. New York: Wiley (2. Aufl.).
- Stouffer, S. A., E. A. Suchman, L. C. DeVinney, S. A. Star und R. M. Williams 1949. *The American Soldier: Adjustment During Army Life*, Vol. 1. Princeton: Princeton University Press.
- Thompson, M., R. Ellis und A. Wildavsky 1990. *Cultural Theory*. Boulder: Westview Press.

- Trappe, H. 1992. „Erwerbsverläufe von Frauen und Männern in verschiedenen historischen Phasen der DDR-Entwicklung“. S. 172-208 in N. Ott und G. Wagner (Hrsg.), *Familie und Erwerbstätigkeit im Umbruch*. Sonderheft 148. Berlin: DIW.
- Trappe, H. 1997. *Emanzipation oder Zwang? Frauen in der DDR zwischen Beruf, Familie und staatlicher Sozialpolitik*. Berlin: Akademie Verlag.
- Veen, H.-J. 1997. „Innere Einheit – aber wo liegt sie? Eine Bestandsaufnahme im siebten Jahr nach der Wiedervereinigung Deutschlands“. *Aus Politik und Zeitgeschichte* B40-41, 19-28.
- Villimez, W. J., und B. B. Silver 1977. „Occupational Situs as Horizontal Social Position: A Reconsideration“. *Sociology and Social Research* 61: 320-36.
- Walster, E., E. Berscheid und G. W. Walster 1973. „New Directions in Equity Research“. *Journal of Personality and Social Psychology* 25: 151-76.
- Walster, E., und G. W. Walster 1975. „Equity and Social Justice“. *Journal of Social Issues* 31: 21-43.
- Walster, E., G. W. Walster und E. Berscheid 1978. *Equity: Theory and Research*. Boston, MA: Allyn and Bacon Publishers.
- Walzer, M. 1983. *Spheres of Justice. A Defense of Pluralism and Equality*. New York: Basic Books.
- Walzer, M. 1994. *Thick and Thin. Moral Argument at Home and Abroad*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Wegener, B. 1983. „Category-Rating and Magnitude Estimation Scaling Techniques: An Empirical Comparison“. *Sociological Methods and Research* 12: 31-75.
- Wegener, B. (Hrsg.) 1982a. *Social Attitudes and Psychophysical Measurement*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wegener, B. 1982b. „Fitting Category to Magnitude Scales for a Dozen Survey-Assessed Attitudes“. S. 379-99 in B. Wegener (Hrsg.), *Social Attitudes and Psychophysical Measurement*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wegener, B. 1982c. „Outline of a Structural Taxonomy of Sensory and Social Psychophysics“. S. 1-40 in B. Wegener (Hrsg.), *Social Attitudes and Psychophysical Measurement*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wegener, B. 1985. „Gibt es Sozialprestige?“ *Zeitschrift für Soziologie* 14: 209-35.
- Wegener, B. 1987. „The Illusion of Distributive Justice“. *European Sociological Review* 3: 1-13.
- Wegener, B. 1988. *Kritik des Prestiges*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Wegener, B. 1990. „Equity, Relative Deprivation, and the Value Consensus Paradox“. *Social Justice Research* 4: 65-86.
- Wegener, B. 1991. „Relative Deprivation and Social Mobility. Structural Constraints on Distributive Justice Judgments“. *European Sociological Review* 7: 3-18.
- Wegener, B. 1992a. „Gerechtigkeitsforschung und Legitimationsnormen“. *Zeitschrift für Soziologie* 21: 269-83.
- Wegener, B. 1992b. „Concepts and Measurement of Prestige“. *Annual Review of Sociology* 18: 253-80.
- Wegener, B. 1995. „Gerechtigkeitsforschung“. S. 195-218 in H.-P. Müller und B. Wegener (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*. Opladen: Leske + Budrich.
- Wegener, B. 1997. „Social Perception and Justice Evaluations“. Center for Social Justice Research, Potsdam. 6<sup>th</sup> Biennial Conference on Social Justice (July 1-4).
- Wegener, B., und H.-P. Kirschner 1981. „A Note on Estimating Inter-Scale Relations in ‚Direct‘ Psychophysical Scaling“. *British Journal of Mathematical Statistics* 34: 194-204.
- Wegener, B., und S. Liebig 1993. „Eine Grid-Group-Analyse Sozialer Gerechtigkeit. Die neuen und alten Bundesländer im Vergleich“. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 45: 668-90.
- Wegener, B., und S. Liebig 1995a. „Dominant Ideologies and the Variation of Distributive Justice Norms: A Comparison of East and West Germany, and the United States“. S. 239-59 in J. R. Kluegel, D. S. Mason und B. Wegener (Hrsg.), *Social Justice and Political Change: Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*. New York: de Gruyter.
- Wegener, B., und S. Liebig 1995b. „Hierarchical and Social Closure Conceptions of Distributive Social Justice: A Comparison of East and West Germany“. S. 263-84 in J. R. Kluegel, D. S. Mason und B. Wegener (Hrsg.), *Social Justice and Political Change: Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*. New York: de Gruyter.
- Wegener, B., und S. Liebig 1998. „Der Wandel von Gerechtigkeitsideologien in Deutschland“. Erscheint in H. Meulemann (Hrsg.), *Die innere Mauer*. Opladen: Leske + Budrich.
- Wegener, B., und S. Steinmann 1995. „Justice Psychophysics in the Real World: Comparing Income Justice and Income Satisfaction in East and West Germany“. S. 151-75 in J. R. Kluegel, D. S. Mason und B. Wegener (Hrsg.), *Social Justice and Political Change: Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*. New York: de Gruyter.