

Kompensation statt Kumulation?

Soziale Ungleichheit aus der Sicht des Theorems des Ausgleichs der Nettovorteile

Compensation Instead of Cumulation?

Social Inequality and the Theory of Compensating Netadvantages in Different Employments

Peter Preisendörfer*

Universität Rostock, Institut für Soziologie, D-18051 Rostock

Zusammenfassung: Das schon von Adam Smith formulierte Theorem des Ausgleichs der Nettovorteile in verschiedenen Beschäftigungen hat als eine Theorie sozialer Ungleichheit in der Soziologie bislang kaum Beachtung gefunden. Dies ist aus mindestens zwei Gründen ein Mangel: Zum einen kann das Smithsche Ausgleichstheorem als eine inhaltliche Herausforderung, ja als eine Provokation an die Adresse der Sozialstrukturanalyse gesehen werden. Zum anderen lassen sich an dem Theorem exemplarisch die unterschiedlichen Denkweisen und Forschungsstrategien in der Soziologie und der Ökonomie aufzeigen. Der Beitrag stellt zunächst die Grundgedanken des Ausgleichstheorems dar. Im zweiten Schritt wird dessen theoretischer Stellenwert verdeutlicht. Im dritten Schritt wird auf vorliegende empirische Evidenzen zu dem Theorem eingegangen. Zuletzt werden mögliche politische „Implikationen“ erörtert.

1. Einführung

Ähnlich wie andere Forschungsgebiete der Soziologie stützt sich auch die soziologische Ungleichheitsforschung auf einen Kanon von mehr oder weniger bewährten Theorieansätzen. Wie dieser Kanon aussieht, lässt sich (trotz möglicher Bedenken) durch einen Blick in einschlägige Lehrbücher zur sozialen Ungleichheit in Erfahrung bringen. Schauen wir z. B. in das im deutschen Sprachraum wohl am weitesten verbreitete Ungleichheitslehrbuch, „Soziale Ungleichheit in Deutschland“ von Stefan Hradil (2001), so findet sich dort in Kapitel 3 ein Überblick über Ungleichheitstheorien, also über Theorien, die sich mit Ursachen sozialer Ungleichheit befassen. Hradil bespricht in einem ersten Abschnitt „herkömmliche Theorien“ der sozialen Ungleichheit (die Marxsche Klassentheorie, die Klassen/Stände/Parteien-Typologie von Weber und die funktionalistische Schichtungstheorie), in einem zweiten Abschnitt befasst er sich dann mit „neueren Theorien“ (unterteilt in neue

ökonomische, politische und soziokulturelle Theorien). Hradils Theoriekapitel erstreckt sich insgesamt über knapp 50 Seiten, und auch eindeutig randseitige „Ungleichheitstheorien“ finden Erwähnung.

Keine Erwähnung aber findet – und das nicht nur bei Hradil, sondern auch in anderen Theorieübersichten (z. B. Kreckel 1992, Kerbo 1996, Diezinger und Mayr-Kleffel 1999, Esser 2000) – die Ungleichheitstheorie, die Gegenstand des vorliegenden Artikels sein soll, nämlich das Theorem des Ausgleichs der Nettovorteile in verschiedenen Beschäftigungen. Das Ausgleichstheorem geht auf Adam Smith zurück und erscheint auf Grund seiner mehr als 200 Jahre als eine auf den ersten Blick etwas „ergraute“ Theorie. Trotzdem ist die Theorie aktuell, was noch zu zeigen ist. Weiterhin bezieht sich die Theorie ursprünglich auf Arbeits- und Beschäftigungsverhältnisse. Aber eine Erweiterung auf soziale Positionen allgemein drängt sich geradezu auf. Die Fokussierung auf Beschäftigungsverhältnisse ist wohl ein Grund, weshalb das Ausgleichstheorem bislang in der soziologischen Ungleichheitsforschung und in der Sozialstrukturanalyse so gut wie nicht rezipiert wird. Ein zweiter Grund ist vermutlich die disziplinäre Verankerung in der Ökonomie, was bei manchen Soziologen noch immer einen fast automatischen Ausblendreflex auslöst.

Aktuell Beachtung findet das Smithsche Ausgleichstheorem am ehesten in der Arbeitsmarktforschung und hier speziell in der Arbeitsökonomik. Die meis-

* Die zeitlich etwas zurückliegende Anregung zu diesem Beitrag verdanke ich meinem akademischen Lehrer Ulrich Pagenstecher (Universität Erlangen-Nürnberg). Den Anstoß für eine schriftliche Ausarbeitung gab ein Vortrag, den ich im Juli 2001 an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz gehalten habe. Mit zusätzlichen Hinweisen und viel Stoff zum weiteren Nachdenken versorgten mich Johannes Huinink, Dirk Konietzka, drei anonyme Gutachter und die Herausgeber der Zeitschrift für Soziologie.

ten Lehrbücher über „Labor Economics“ enthalten ein mehr oder weniger ausführliches Kapitel über kompensierende Lohndifferenziale (vgl. z. B. Elliott 1991: 312–354, Borjas 1996: 188–219, Filer et al. 1996: 372–410, Ehrenberg und Smith 1997: 247–285, Franz 1999: 322–335), betonen dabei aber stets, dass kompensierende Lohndifferenziale nur eine spezielle Form des Ausgleichs von Arbeitsplatzmerkmalen sind und mithin das Smithsche Ausgleichstheorem allgemeiner angelegt ist. Das Ausgleichstheorem unter dem Titel „kompensierende Lohndifferenziale“ abzuhandeln, bedeutet in der Tat eine Verkürzung der ursprünglichen Theorie, und dies wird dem weiter gespannten Anspruch von Adam Smith nicht gerecht.¹

Weshalb das Smithsche Ausgleichstheorem eine bedeutsame, wichtige und interessante Theorie ist, sei einleitend in vier Punkten zusammengefasst, aus denen sich dann auch die Gliederung des Beitrags ergibt: (1) Die Smithsche Theorie basiert auf einigen wenigen, sehr einfachen, einleuchtenden, klaren und ausbaufähigen Grundgedanken, und genau das ist es, was in der Regel den Charakter einer guten Theorie ausmacht. Die Grundidee des Ausgleichstheorems werde ich in Abschnitt 2 darstellen. (2) Weiterhin hat die Theorie einen beträchtlichen „theoretischen Appeal“. Dabei werden die Ansprüche des so genannten ökonomischen Paradigmas sehr gut sichtbar, und zudem die Grenzlinien, Behauptungspunkte und Unterschiede zur genuin soziologischen Forschungstradition. Auf den theoretischen Stellenwert des Ausgleichstheorems komme ich in Abschnitt 3 zu sprechen. (3) Die Smithsche Theorie vermag zudem in vielfältiger Weise, empirische Forschung anzuregen und Fragestellungen für empirische Studien aufzuwerfen. Gleichzeitig werden dabei zum Teil auch die Beschränkungen dessen offenkundig, was man mit empirischer Forschung überhaupt zu leisten vermag. Wesentliche Ergebnisse der einschlägigen empirischen Forschung zum Ausgleichstheorem werden in Abschnitt 4 zusammengefasst. (4) Schließlich enthält die Theorie auch konkrete politische „Implikationen“. Dabei wird erkennbar, in welcher Weise Theorien für politisch-ideologische Zwecke einsetzbar sind und auch tatsächlich eingesetzt werden. Darauf werde ich in Abschnitt 5 eingehen.

2. Grundidee des Ausgleichstheorems

Die Grundidee des Theorems des Ausgleichs der Nettovorteile in verschiedenen Beschäftigungen wurde von Adam Smith (1976, zuerst 1776) in den einleitenden Sätzen von Kapitel 10 des ersten Buches vom Wohlstand der Nationen wie folgt formuliert:

“The whole of the advantages and disadvantages of the different employments of labour and stock must, in the same neighbourhood, be either perfectly equal or continually tending to equality. If in the same neighbourhood, there was any employment evidently either more or less advantageous than the rest, so many people would crowd into it in the one case, and so many would desert it in the other, that its advantages would soon return to the level of other employments. This at least would be the case in a society where things were left to follow their natural course, where there was perfect liberty, and where everyman was perfectly free both to choose what occupation he thought proper, and to change it as often as he thought proper” (S. 111).

Behauptet wird also, dass die Summe der Vor- und Nachteile in verschiedenen Beschäftigungen gleich oder zumindest ständig auf einen Ausgleich gerichtet sei. Hervorgebracht wird dieser Ausgleich gemäß Smith durch Betriebs- und Berufswechsel der Arbeitskräfte, die relativ schlechte Jobs verlassen und in relativ gute Jobs hineindrängen. Einschränkend wird vermerkt, dass eine Ausgleichstendenz nur dort greift, wo die Dinge ihrem natürlichen Lauf überlassen werden, d. h. insbesondere die Arbeitskräfte ihre Beschäftigungen frei wählen und nach Belieben wechseln können. Nach den zitierten Eingangssätzen, die das Theorem präsentieren, listet Smith noch die seiner Meinung nach fünf zentralen Gründe für Lohnunterschiede auf (agreeableness of the job, cost of learning the business, constancy of employment, trust to be reposed, probability of success) und kehrt dann – wie so oft in seinen Büchern – zu seiner Lieblingsbeschäftigung als „Geschichtenerzähler“ zurück. Er erzählt einen breiten Strom von Beispielen (vom Wilddieb über Hafener-, Gruben- und Fabrikarbeiter bis hin zum Henker), die seine Ausgleichsthese belegen oder, genauer gesagt, illustrieren.

Um die Grundidee des Ausgleichstheorems noch etwas zu verdeutlichen, sei im Folgenden auf ein stark vereinfachendes Beispiel zurückgegriffen: Wir gehen von zwei Unternehmen U1 und U2 aus, die in unmittelbarer Nachbarschaft angesiedelt sind und auch weitgehend das Gleiche produzieren (z. B. zwei Großbäckereien in einer Stadt). Beide Unter-

¹ Eher passend, aber begrifflich sperrig und noch immer zu eng ist die Bezeichnung als „Theorie impliziter Märkte für Arbeitsbedingungen“ (so z. B. bei Schmidt/Zimmermann 1989). Oft wird auch von der „hedonischen Theorie der Löhne“ gesprochen (so z. B. bei Ehrenberg/Smith 1997).

nehmen offerieren Arbeitsplätze, und jeder Arbeitsplatz ist mit bestimmten Vor- und Nachteilen, in der Summe mit einem bestimmten Nettovorteilswert verbunden. Der Einfachheit halber nehmen wir an, für die Arbeitskräfte seien nur zwei Jobmerkmale von Bedeutung, nämlich die Entlohnung und das Risiko eines Arbeitsunfalls. Die in Abbildung 1 dargestellte Ausgangssituation S1 sei nun so, dass in beiden Unternehmen Facharbeiter (z. B. gelernte Bäcker) einen Stundenlohn in Höhe von 15 Euro haben. Mit 21 Arbeitsunfällen pro 1000 Beschäftigten im Jahr liegt allerdings das Unfallrisiko in U1 deutlich höher als in U2 mit 4/1000. In S1 besteht offenbar ein Ungleichgewicht, da die Beschäftigten in U1 bei gleichem Stundenlohn wie in U2 einem höheren Unfallrisiko ausgesetzt sind.

Gemäß der Theorie werden die Beschäftigten von U1 nach U2 abwandern, worauf die beiden Betriebe mit Lohnanpassungen und/oder Anpassungen beim Unfallrisiko reagieren werden. Um Abwanderungen zu verhindern, muss U1 höhere Löhne zahlen und/oder durch Investitionen in Arbeitsschutzmaßnahmen das Unfallrisiko senken. Umgekehrt kann U2 auf Grund eines Überangebots an Arbeitskräften die Löhne senken und/oder etwas weniger sorgfältig mit der Arbeitssicherheit umgehen, z. B. durch zeitliches Aufschieben von an sich notwendigen Investitionen in den Arbeitsschutz, was im Endergebnis das Unfallrisiko steigert. Dieser Anpassungsprozess wird so lange laufen, bis der Wanderungsstrom der Arbeitskräfte zum Stillstand kommt.

Im Gleichgewicht könnten wir z. B. eine Situation S2 haben, wie sie in Abbildung 1 festgehalten ist. U1 hat seinen Stundenlohn auf 20 Euro erhöht und gleichzeitig das Unfallrisiko auf 15/1000 vermindert. U2 hat seinen Stundenlohn auf 13 Euro gesenkt und geht jetzt etwas laxer mit der Sicherheit am Arbeitsplatz um, wodurch sich das Risiko von Arbeitsunfällen leicht auf 6/1000 erhöht hat.

Wie eingangs angekündigt, ist das Beispiel in Abbildung 1 elementar und stark vereinfachend. Ein Zuwachs an Komplexität ergibt sich freilich wie von selbst, wenn man die Basisidee in konkrete Anwendungsfelder hineinträgt. Solche Anwendungsfelder sind in der Arbeitsmarktforschung u. a. Bildungs- und Berufswahlentscheidungen, die Erklärung beruflicher oder branchenspezifischer Lohnunterschiede, regionale Lohndisparitäten oder auch internationale Migrationsströme (vgl. dazu die oben zitierten Arbeitsökonomik-Lehrbücher). Beschäftigten wir uns in einer konkreten Anwendung z. B. mit den Entscheidungen von Medizinstudenten für ein Vertiefungsgebiet bzw. eine Spezialdisziplin, müsste man gemäß Ausgleichstheorem auf jeden Fall die erwarteten Lebenseinkommensströme in den verschiedenen medizinischen Spezialitäten betrachten. Die Behauptungen wären dann, dass erstens Spezialisierungen mit einem überdurchschnittlichen Lebenseinkommen häufiger gewählt werden und zweitens sich im Zeitablauf eine Tendenz zur Angleichung der Lebenseinkommensströme bemerkbar macht.

Diese wenigen Hinweise auf Anwendungen und Erweiterungen machen deutlich, dass man das Smithsche Ausgleichstheorem unterschiedlich „radikal“ verstehen und konzipieren kann. Ein eingeschränktes Verständnis (wie es dem Beispiel in Abbildung 1 zugrunde liegt) wäre, wenn man das Theorem auf die unterschiedliche Entlohnung von in anderer Hinsicht identischen Arbeitsplätzen (gleiche Berufsgruppe, gleichartiges Qualifikationsprofil u.ä.) bezieht. In seiner radikalsten Lesart hingegen würde das Theorem postulieren, dass bei uneingeschränktem Wettbewerb die „rates of return“ aller Arbeitnehmer sich angleichen. Mit der Erwartung eines steten Drucks hin zu einem Marktgleichgewicht gehört das Ausgleichstheorem eigentlich zu den Kernelementen der (neo-)klassischen Ökonomie. Wohl nicht zuletzt deshalb gibt Christian Grund (2001:

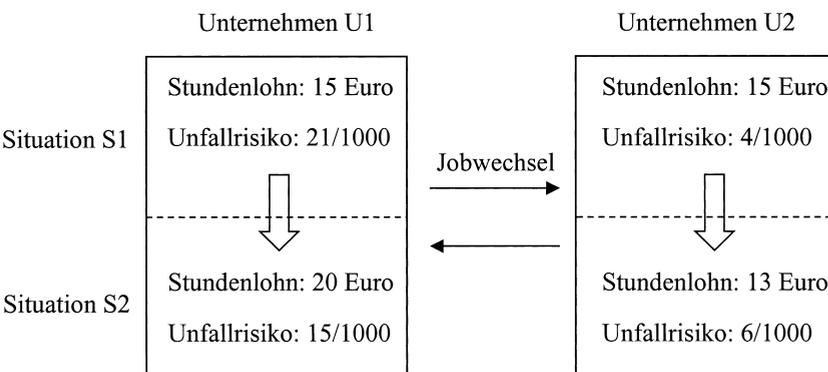


Abb. 1 Beispiel für den Ausgleich von Stundenlohn und Unfallrisiko in zwei Unternehmen

230) für ökonomische Arbeitsmarktforschung die Einschätzung: "The theory of compensating wage differentials is generally accepted".

3. Theoretischer Stellenwert

Die einleitend angesprochene Anziehungskraft, die das Smithsche Ausgleichstheorem auf der theoretischen Ebene ausübt, hängt mit mehreren Faktoren zusammen, auf die in diesem Abschnitt näher eingegangen werden soll.

Zunächst einmal entspricht es sicher nicht der landläufigen Vorstellung, dass eine marktwirtschaftlich organisierte Wirtschaft endogene Mechanismen des sozialen Ausgleichs enthält. In der Regel wird eine marktwirtschaftliche Ordnung mit einem möglichst großen Handlungsspielraum für die Akteure vor allem aus Gründen der Effizienz empfohlen. Eine Marktorganisation der Wirtschaft sollte für einen großen und hohen „Güterberg“, der die entsprechenden Berge bei anderen Wirtschaftsordnungen (namentlich bei einer Planwirtschaft) weit übertrifft. Es wird zugestanden, dass die Marktwirtschaft im ersten Schritt eine inakzeptabel hohe soziale Ungleichheit hervorbringen kann. Aber im Sinne einer sozialen Marktwirtschaft könne der Staat ja im zweiten Schritt redistributiv eingreifen und auch die sozial Schwachen ausreichend mit „Brot und Fernsehen“ versorgen.

Das Smithsche Ausgleichstheorem widerspricht der Befürchtung einer problematischen Verteilungsgerechtigkeit im Fall einer Marktwirtschaft. Wenn Manager sehr viel Geld verdienen, dann liege das an ihrer „schweren Last der Verantwortung“; Beschäftigte im öffentlichen Dienst würden relativ wenig verdienen, weil ihr Entlassungsrisiko niedrig sei; und Bauarbeiter, die in luftiger Höhe einen Wolkenkratzer zusammenschrauben, hätten zu Recht (wegen der Unfallgefahr) mehr Urlaub und einen höheren Stundenlohn als ihre ebenerdig arbeitenden Kollegen. Dies erscheint „gut, richtig und gerecht“. Kurz: Wenn das Smithsche Ausgleichstheorem stimmt, dann sorgt eine marktwirtschaftliche Ordnung nicht nur für einen hohen Güterberg, sondern gleichzeitig auch noch für Verteilungsgerechtigkeit. Die Quelle von Ungleichheit ist für Smith und seine Nachfolger nicht die Konkurrenz, sondern umgekehrt die Einschränkung der Konkurrenz.²

Analytisch verweisen das Ausgleichstheorem und das Konzept der Nettovorteile darauf, dass es bei Analysen der sozialen Ungleichheit nicht genügt, jeweils nur eine Dimension ins Blickfeld zu nehmen. Vielmehr muss und sollte man stets das gesamte Bündel der Charakteristika von Positionen und deren wechselseitiges Verhältnis zueinander betrachten. Hinzu kommt, dass man nicht bei einer statischen Querschnittsbetrachtung stehen bleiben darf, sondern in einer dynamischen Betrachtung den mehr oder weniger starken Druck in Richtung einer Austarierung beachten muss. In der Tat kann man zahlreichen empirischen Arbeiten im Bereich der Ungleichheitsforschung und Sozialstrukturanalyse vorhalten, dass sie mit einem (zu) engen Blickfeld antreten, indem sie sich jeweils nur mit einer Ungleichheitsdimension im Querschnitt oder im wiederholten Querschnitt beschäftigen. Typisch hierfür sind etwa Analysen zum Stand und zur Entwicklung der Einkommensungleichheit (wie hat sich der Gini-Koeffizient im Zeitablauf entwickelt?) oder empirische Studien über physische und psychische Belastungen am Arbeitsplatz (an welchen Arbeitsplätzen gibt es in besonderem Maße gesundheitsgefährdende Belastungen?). Solche Ein-Faktor-Studien im Querschnitt oder im Trend mögen in ihren Ergebnissen interessant und informativ sein, aber vor allem was die Interpretation und Schlussfolgerungen anbelangt, mahnt das Nettovorteilskonzept und das Ausgleichstheorem zu Vorsicht. So hat sich, wenn wir noch einmal auf das elementare Beispiel von Abbildung 1 zurückblicken, die Einkommensungleichheit im Übergang von Situation S1 zu S2 deutlich erhöht. Aber eine Interpretation und Bewertung dieser Veränderung liegt gewiss nicht ohne weiteres auf der Hand, denn die Lohnunterschiede kompensieren ja für Unterschiede im Unfallrisiko.

Smith beschränkte sich zwar auf Beschäftigungsverhältnisse, gleichwohl ist es naheliegend, die Grundidee zumindest teilweise auf soziale Positionen allgemein zu übertragen (so z. B. bereits Wesolowski/Slomczynski 1983). Die Grundidee postuliert kompensatorische Beziehungen zwischen verschiedenen Vorteils- und Nachteilsaspekten beruflicher und sozialer Positionen und benennt gleichzeitig einen klaren Mechanismus, der für diesen Ausgleich sorgt. Die These kompensatorischer Beziehungen steht konträr zu zahlreichen soziologischen Theorieansätzen, die eine Kumulation von Vorteilen (oder auch Nachteilen) in beruflichen und sozialen Positionen behaupten und eine Tendenz zur Statuskrisis-

² In einer elegant vorsichtigen Form formuliert z. B. Milton Friedman dies in einem ZEIT-Interview wie folgt: „Es lässt sich schlicht nicht beweisen, dass es in Europa heute

durch den Wohlfahrtsstaat größere Gleichheit zwischen Arm und Reich gibt als ohne ihn“ (Pinzler 2001: 19).

tallisation unterstellen. Fast die gesamte soziologische Schichtungsforschung (für eine Übersicht vgl. z.B. die voluminöse Aufsatzsammlung von Grusky 1994) arbeitet auf der Grundlage der Annahme, dass es – aus einer ganzen Reihe von Gründen, auf die hier nicht weiter eingegangen werden kann – stets Tendenzen zur Strukturierung und Segmentierung von beruflichen und sozialen Positionen gibt, die nach dem Matthäus-Prinzip im Endergebnis auf kumulative Vor- oder Nachteile hinauslaufen.

Ergänzende soziologische Anschluss-theorien, wie etwa die auf Lenski (1954) zurückgehenden Theorien der Statusinkonsistenz, behaupten sogar, dass ein Auseinanderfallen von Statusfaktoren (z.B. ein hohes Sozialprestige bei geringem Einkommen) nicht stabil sein kann, von den Betroffenen mehr oder weniger als Deprivation erlebt wird, und individuelle oder kollektive Strategien zur Herstellung von Konsistenz in Gang setze (ausführlicher dazu z.B. Kreckel 1985).

Technisch gesprochen bedeuten die unterschiedlichen Auffassungen, dass Soziologen in der Regel positive Korrelationen zwischen Vorteilsaspekten und negative Korrelationen zwischen Vorteils- und Nachteilsaspekten erwarten, während die Smithsche Kompensationsthese negative Korrelationen zwischen Vorteilsaspekten und positive Korrelationen zwischen Vorteils- und Nachteilsaspekten prognostiziert. Umgesetzt in empirisch zu erwartende Konfigurationen von Positionsmerkmalen, müssten sich gemäß Smith Verläufe wie in Abbildung 2 ergeben. Abbildung 2 führt – nach dem Muster von Indifferenzkurven und mit der Annahme abnehmender Grenzzinssätzen der Substitution – die zusätzliche

Spezifikation nichtlinearer Beziehungen im Trade-off der Positionsmerkmale ein (vgl. dazu z.B. auch Backes-Gellner et al. 2001: 409, Grund 2001: 230).

Insgesamt markiert das Smithsche Ausgleichstheorem in der theoretischen Diskussion den einen Pol, nämlich den der vollständigen Kompensation. Der Gegenpol wäre eine komplette Kumulation. Unabhängig von der Frage, wo auf diesem Kontinuum die Realität angesiedelt ist, erscheint die Smithsche Theorie allein deshalb unverzichtbar, weil sie das eine Ende der Spannweite der Möglichkeiten beschreibt.

Nun könnte man geneigt sein, das Ausgleichstheorem sogleich ad acta zu legen, weil es ja auf recht einschneidenden Annahmen basiert. Die drei wichtigsten Annahmen sind (Ehrenberg/Smith 1997: 251–253): (1) die Annahme der Nutzenmaximierung bei den Arbeitskräften, wobei diese Annahme eine Theorie der Arbeitsplatz- und Berufswahl dergestalt impliziert, dass sich die Arbeitskräfte bei Positionswechseln an ihren subjektiv perzipierten Vor- und Nachteilen orientieren; (2) weiter wird angenommen, dass die Arbeitskräfte über die relevanten Charakteristika der für sie in Betracht kommenden Arbeitsplätze informiert sind; und (3) schließlich wird die Fähigkeit und Bereitschaft der Arbeitskräfte zur Mobilität unterstellt, d.h. es bestehen keine institutionellen und subjektiven Mobilitätsbarrieren.

Obwohl alle drei Annahmen im Sinne von empirisch zutreffenden Voraussetzungen zweifellos fraglich sind, wäre es übereilt, die Theorie mit dem Argument nichtzutreffender Anwendungsvoraussetzungen ohne weiteres von der Hand zu weisen.

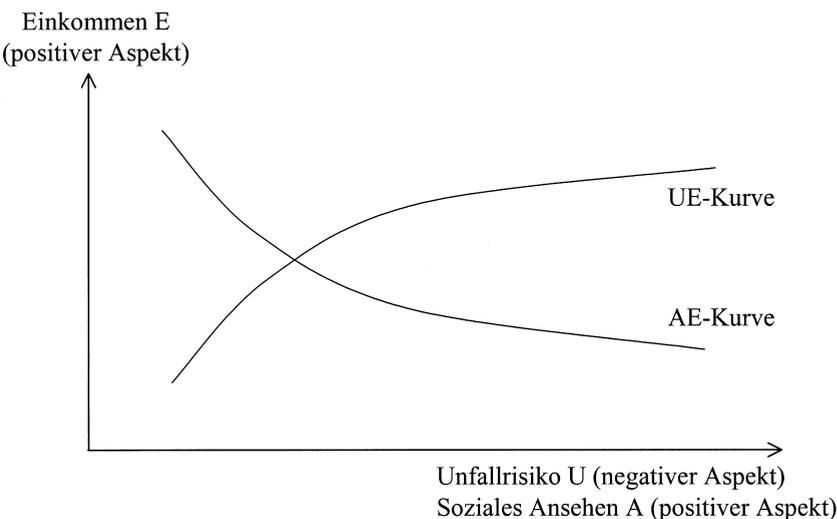


Abb. 2 Beispiele für gemäß Ausgleichstheorem erwartete Zusammenhänge zwischen Arbeitsplatzmerkmalen

Damit Ausgleichsprozesse stattfinden, ist es ja, was uns die in der Ökonomie gängige Grenzbetrachtung lehrt, nicht notwendig, dass alle Arbeitskräfte nach dem Muster von Nutzen und Kosten ihre Arbeitsplätze wählen, dass alle Arbeiter die Charakteristika aller Arbeitsplätze kennen und dass unbeschränkte Mobilitätsmöglichkeiten bestehen. Notwendig ist vielmehr, dass sich zumindest ein bestimmter Teil der Arbeitskräfte an Nutzen und Kosten orientiert und einigermaßen informiert ist. Informationen über Arbeitsplätze müssen nicht vorab bestehen. Es genügt, wenn sich die Vor- und Nachteile „on the job“ erschließen und bei einem Teil der Arbeitskräfte entsprechende Reaktionen im „Bleibeverhalten“ auslösen. Auch gänzlich unbeschränkte Mobilitätsmöglichkeiten müssen nicht bestehen. Es kann schon ausreichen, wenn Mobilität zwischen jeweils benachbarten Positionen möglich ist, sodass sich Ausgleichsprozesse längerfristig über Mobilitätsketten vollziehen können. Schließlich ist, was die Annahmen anbelangt, darauf zu verweisen, dass auch die soziologischen „Gegentheorien“ in der Regel auf Annahmen basieren. Nur werden diese vielfach nicht explizit benannt. Die klare Spezifikation der Annahmen lässt sich auf der theoretischen Ebene sogar als ein Argument zugunsten des Smithschen Ausgleichstheorems sehen. Zusätzlich erscheint es – bei dem Versuch einer wissenschaftstheoretischen Beurteilung von Theorien – stets ein wichtiges Kriterium, ob und inwieweit die Theorie Anregungen, Fragestellungen und überprüfbare Hypothesen für die empirische Forschung liefert. Auch aus diesem Blickwinkel verdient das Smithsche Ausgleichstheorem Beachtung: Bereits das Grundkonzept der „Nettovorteile von Beschäftigungsverhältnissen“ zwingt dazu, sich mit der Frage auseinander zu setzen, was denn überhaupt relevante Charakteristika von Arbeitsplätzen sind, und inwieweit diese für unterschiedliche Personengruppen ähnlich sind bzw. ähnlich wahrgenommen werden (homogene versus heterogene Arbeitnehmerpräferenzen). Und noch fundamentaler: Macht es überhaupt Sinn, die Merkmale von Arbeitsplätzen summarisch auf der vereinfachenden Dimension von „Vor- und Nachteilen“ zu verrechnen (Kommensurabilität versus Inkommensurabilität von Nutzendimensionen)? Hier stößt man sehr schnell auf ähnliche Probleme, wie sie sich für Soziologen in der Regel bei der Benennung relevanter Dimensionen der sozialen Schicht, der sozialen Lage u. ä. stellen.

Auch wenn wir noch einmal die drei genannten Annahmen des Ausgleichstheorems betrachten, ergeben sich eine Reihe von theoretisch und empirisch

bedeutsamen Fragestellungen: Auf welche Weise, d. h. nach welchen Kriterien wählen Personen ihre Arbeitsplätze, und inwieweit kann man dabei überhaupt von – an Nutzen und Kosten orientiertem – Wahlverhalten sprechen? Wie ist es empirisch um die Vorab-Informiertheit der Arbeitskräfte hinsichtlich relevanter Charakteristika unterschiedlicher Arbeitsplätze bestellt? Und welche Rolle spielen Mobilitätshindernisse in Form von beruflichen oder auch betrieblichen Eintritts- und Austrittsbarrieren? Interessant mit Blick auf die drei Annahmen der Smithschen Theorie ist, dass es in der empirischen Forschung vor allem Soziologen sind, die sich mit den genannten Fragestellungen auseinander setzen (vgl. diverse Beiträge in Grusky 1994).

Die Logik des Vorgehens, dem die Ökonomen folgen, ist zumeist anders: Nicht die Annahmen einer Theorie selbst werden zu überprüfen versucht, sondern die aus den Annahmen mehr oder weniger stringent hergeleiteten Propositionen. Und aus den Ergebnissen dieser Tests wird dann auf die Brauchbarkeit und/oder empirische Haltbarkeit der Annahmen zurückgeschlossen.³ Welche der beiden Vorgehensweisen (Überprüfung der Annahmen oder Überprüfung der hergeleiteten Propositionen) sinnvoller ist, ist eine in der wissenschaftstheoretischen Diskussion nach wie vor umstrittene Frage. Gesteht man beiden Vorgehensweisen ihr Recht zu, können sich an dieser Stelle soziologische und ökonomische Forschung wechselseitig ergänzen.

Die zentrale Proposition aus dem Smithschen Ausgleichstheorem, auf deren Überprüfung sich in der Regel die Ökonomen konzentrieren, lässt sich in Form der folgenden These formulieren: Unter sonst gleichen Umständen werden Nachteile einer beruflichen Position (z. B. eine hohe Unfallgefahr, fixe Arbeitszeiten oder eine hohe Lärmbelastung am Arbeitsplatz) durch gewisse Vorteile kompensiert (z. B. durch ein höheres Einkommen, soziales Ansehen oder ein niedriges Entlassungsrisiko). Wie es

³ Für diejenigen Ökonomen, die dem instrumentalistischen Theorieverständnis von Milton Friedman (1953) folgen, ist allein die Brauchbarkeit der Annahmen zur Herleitung empirisch haltbarer Propositionen entscheidend. Ob die Annahmen realistisch (empirisch haltbar, zutreffend) sind oder nicht, wird als irrelevant angesehen. Obwohl ich z. B. weiß, dass mein 10-jähriger Sohn keine Ahnung von der deutschen Grammatik hat, nehme ich an, dass er seine Sätze so formt, als ob er die Regeln der Grammatik kennt; und mit dieser Annahme kann ich ganz gut beschreiben bzw. vorhersagen, wie er seine Sätze bildet oder etwa fehlende Wörter in einen Lückentext einsetzt (das Grammatikbeispiel findet sich bei Voss/Abraham 2000: 55).

um die empirischen Evidenzen zu dieser These bestellt ist, ist Gegenstand des folgenden Abschnitts.

4. Empirische Evidenzen

Die Smithsche Ausgleichstheorie und Zweifel an ihrer Richtigkeit (z. B. bei John Stuart Mill)⁴ sind mehr als 200 Jahre alt und eigentlich sollte man erwarten, dass inzwischen hinreichend viele empirische Evidenzen dazu vorliegen. Dies ist jedoch nicht der Fall. Tatsächlich ist es so, dass man sich in der Arbeitsmarktforschung erst seit Beginn der 1970er Jahre um ernsthafte empirische Tests bemüht hat. Nach einem gewissen Forschungsboom in den 1970er und 1980er Jahren hat das Interesse allerdings deutlich nachgelassen, sodass inzwischen nurmehr vereinzelt empirische Beiträge auftauchen. Der Grund für dieses rückläufige Interesse könnte sein, dass – um das Ergebnis vorwegzunehmen – die meisten empirischen Studien ernüchternde Resultate brachten.

In einer hauptsächlich auf die US-Forschung der 1970er Jahre abstellenden Zwischenbilanz kommt der Arbeitsmarktforscher Charles Brown zu der Schlussfolgerung, die Theorie finde trotz einer hohen Plausibilität, die er ihr zugesteht, „rather limited support“ und habe mit einer „uncomfortable number of exceptions“ zu kämpfen (Brown 1980: 113, 118; ähnlich Robert Smith 1979). Auch Wolfgang Franz sieht das rund zwanzig Jahre später nicht anders: „Die empirische Evidenz steht in umgekehrtem Verhältnis zur Plausibilität dieser intuitiv einleuchtenden Argumentation. Wenn überhaupt ein signifikanter Einfluss diesbezüglicher Variablen (gemeint sind Arbeitsbelastungen und berufliche Unfall- sowie Krankheitsrisiken, P.P.) festgestellt wurde, dann wies er ein aus theoretischer Sicht falsches, nämlich negatives Vorzeichen auf“ (Franz 1999: 329).

Beispielhaft sei an dieser Stelle kurz auf die einschlägige Forschung in Deutschland eingegangen,

deren wichtigste Arbeiten in Tabelle 1 zusammengestellt sind. Den vier empirischen Arbeiten in Tabelle 1 ist gemeinsam, dass sie Einkommensfunktionen in der Form von Regressionsgleichungen schätzen. Neben diversen Kontrollvariablen (meist Humankapitalmerkmalen) werden berufliche Risikofaktoren und Arbeitsbelastungen in die Schätzgleichungen aufgenommen, um zu überprüfen, ob deren Effekte – wie es das Ausgleichstheorem postuliert – positive Vorzeichen haben. Eindeutig am beliebtesten ist die spezielle Fragestellung, ob Arbeitskräfte für berufliche Risiken (u. a. für ein erhöhtes Risiko von Unfällen am Arbeitsplatz) durch ein höheres Einkommen finanziell entschädigt werden.

Während die Ergebnisse der Lorenz/Wagner-Studie für das Ausgleichstheorem geradezu niederschmetternd sind, hellt sich das Bild in den Folgestudien etwas auf. Trotzdem bleibt es angesichts dieses Stands der Empirie zunächst einmal rätselhaft, wie Ökonomen eine solche Theorie mit dem Stempel „generally accepted“ (vgl. das Grund-Zitat am Ende von Abschnitt 2) in ihrem Wissenskanon abspeichern können.

Wie andere und vielleicht mehr noch als andere Disziplinen neigen Ökonomen dazu, an ihren theoretischen Ansätzen „zu hängen“, sodass gegenläufige empirische Befunde die gedanklichen Konstruktionen noch lange nicht erschüttern. In diesem Zusammenhang erscheint es aufschlussreich, einmal einen etwas genaueren Blick auf die Strategien zur Rettung des Ausgleichstheorems zu werfen, zumal dies Einsichten in generelle Probleme und Grenzen der empirischen Forschung vermitteln kann. Bei den Rettungsstrategien lassen sich eine defensive und eine offensive Variante unterscheiden.⁵

Die Defensivstrategie nutzt den Tatbestand, dass methodisch angemessene Überprüfungen des Ausgleichstheorems mit zahlreichen Problemen und Schwierigkeiten konfrontiert sind. Diese Probleme und Schwierigkeiten machen es relativ einfach, die Ergebnisse vorliegender empirischer Studien unter methodischen Gesichtspunkten zu kritisieren und in ihrer Gültigkeit in Frage zu stellen. Häufig genutzte Angriffspunkte gegen empirische „Widerlegungen“ des Ausgleichstheorems sind: Da das Spektrum der Arbeitsplatzcharakteristika, zwischen

⁴ Mill (1988, zuerst 1848) vertrat die Position: „The really exhausting and repulsive labours, instead of being better paid than others, are almost invariably paid the worst of all“. „The hardships and the earnings, instead of being directly proportional, as in any just arrangement of society they would be, are generally in an inverse ratio to one another“ (Buch II, Kap. 14). Nach Mills Vorstellung ist der Arbeitsmarkt in unterschiedliche Teilarbeitsmärkte segmentiert, er zerfällt in eine Reihe so genannter „non-competing groups“. Eine Ausgleichstendenz erwartet Mill allenfalls innerhalb der Arbeitsmarktsegmente, also innerhalb der „non-competing groups“.

⁵ In ihrer Kombination erinnern die defensive und die offensive Rettungsvariante an das, was Imre Lakatos (1979) schon vor vielen Jahren unter dem Begriff der Monster-schperung („monster-barring“) einer Theorie bzw. eines Forschungsprogramms behandelt hat.

Tabelle 1 Empirische Forschung zum Ausgleichstheorem in Deutschland

Autor/en	Daten	Ergebnisse
Lorenz und Wagner (1988)	ALLBUS 1980 ALLBUS 1982 ALLBUS 1984 Bremen 1981 SOEP 1984	Untersucht wurde der Einfluss der vier berufsspezifischen Risikovariablen „tödlicher Arbeitsunfall“, „nicht-tödlicher Arbeitsunfall“, „tödliche Berufskrankheit“, „nicht-tödliche Berufskrankheit“ auf das Einkommen. Von den 20 Effekten (vier Risikovariablen, fünf Datensätze) sind zwölf entgegen der Ausgleichstheorie negativ, drei signifikant negativ. Keiner der acht positiven Effekte ist signifikant.
Schmidt und Zimmermann (1989)	Arbeitnehmerbefragung 1978	Untersucht wurde der Einfluss von 15, über Befragung der Arbeitskräfte erfassten Arbeitsbelastungen auf das Einkommen. Fünf der 15 Effekte sind signifikant positiv, drei entgegen der Ausgleichstheorie signifikant negativ.
Bellmann (1994)	IAB-Beschäftigtenstichprobe 1979	Untersucht wurde der Einfluss der sechs berufsspezifischen Risikovariablen „tödlicher Arbeitsunfall“, „nicht-tödlicher Arbeitsunfall“, „tödliche Berufskrankheit“, „nicht-tödliche Berufskrankheit“, „tödlicher Wegeunfall“, „nicht-tödlicher Wegeunfall“ auf das Einkommen. Fünf der sechs Effekte sind positiv, zwei signifikant positiv. Ein Effekt ist entgegen der Ausgleichstheorie signifikant negativ.
Grund (2001)	SOEP 1995	Untersucht wurde der Einfluss eines aus der Sicht der Arbeitskräfte erhöhten Unfallrisikos am Arbeitsplatz auf das Einkommen. In der Gesamtstichprobe ist der Effekt signifikant positiv. Er ist signifikant positiv bei Arbeitern, nicht aber bei Angestellten, und signifikant positiv in Westdeutschland, nicht aber in Ostdeutschland.

denen Kompensationsbeziehungen bestehen können, sehr weit gespannt ist, empirische Studien aber in der Regel nur eine begrenzte Zahl von Jobmerkmalen ins Blickfeld nehmen, lässt sich stets argumentieren, dass die unerwarteten Ergebnisse zustande gekommen sind, weil wichtige Merkmale im „Job-Paket“ nicht berücksichtigt wurden. Weiterhin ist bei vielen Arbeitsplatzmerkmalen nicht ohne weiteres unklar, ob und inwieweit sie von den Betroffenen einheitlich als Vorteils- oder Nachteilsaspekte gesehen werden. Während z. B. körperliche Arbeit an der frischen Luft (etwa Bäume pflanzen oder fällen) von vielen als ein negativer Belastungsfaktor gesehen wird, finden andere große Freude an einer solchen Arbeit. Durch heterogene Präferenzen wird – auf der theoretischen Ebene – der Ausgleichsmechanismus zwar nicht außer Kraft gesetzt, aber „saubere“ empirische Studien müssten, was bisher kaum geschieht, die unterschiedlichen Präferenzen in Rechnung stellen (mehr zur Situation bei heterogenen Arbeitnehmerpräferenzen bei Backes-Gellner et al. 2001: 420 ff.). Selbst bei gleichgerichteten Arbeitnehmerpräferenzen in dem Sinne, dass z. B. alle

Arbeitskräfte ein höheres Unfallrisiko am Arbeitsplatz als negativ bzw. nachteilig einstufen, bleibt immer noch das Argument einer individuell unterschiedlichen Gewichtung der Risikodimension. Lässt sich eine finanzielle Entlohnung für ein erhöhtes Unfallrisiko am Arbeitsplatz nicht nachweisen, liegt es dann nicht daran, dass risikofreudige Personen Holzfäller geworden sind, während die Risikoaversen im Büro sitzen und sich um den Verkauf des Holzes kümmern? Neben individuellen Unterschieden in der Risikoneigung haben Arbeitskräfte unterschiedliche Fähigkeiten, sodass z. B. Frauen auf Grund einer vielleicht höheren „Monotonie-Resistenz“ möglicherweise gar keine finanzielle Entschädigung für eintönige Routinearbeiten brauchen (zur Bedeutung von Fähigkeitsunterschieden vgl. z. B. Hwang et al. 1990). Stets lässt sich zudem über den angemessenen Erfassungsmodus von Arbeitsplatzmerkmalen streiten, z. B. darüber, ob man Arbeitsbelastungen und Arbeitsplatzrisiken valide per Befragung von Arbeitnehmern oder auch Arbeitgebern erheben kann (zu solchen Messproblemen vgl. z. B. Elliott/Sandy 1998). Und fundamentale

Probleme bereitet schließlich wie immer die „*ceteris paribus* Klausel“, da ja eine Kompensationsbeziehung nur unter sonst gleichen Umständen behauptet wird. Betrachten wir in größeren Datensätzen (wie sie etwa in den in Tabelle 1 zitierten Studien verwendet werden) z.B. die Beziehung zwischen dem Unfallrisiko am Arbeitsplatz und dem Einkommen, ergibt sich auf der bivariaten Analyseebene zunächst einmal stets eine hochsignifikante negative Korrelation. Erst über eine statistische Kontrolle weiterer Faktoren und damit eine Annäherung an „*ceteris paribus*“ stellt sich eventuell eine positive Korrelation ein, wie es die Ausgleichsthese behauptet. Obwohl es sicher nicht richtig ist, dass man mit multivariaten statistischen Analysetechniken jedes Ergebnis hervorbringen kann, muss man zugestehen, dass es auch von der Hartnäckigkeit der Forschenden abhängt, ob und inwieweit es gelingt, den anfänglich signifikant negativen Effekt in einen signifikant positiven zu konvertieren. Widerborstige empirische Ergebnisse dergestalt zu kommentieren, c.p. sei nicht erfüllt und unbeobachtete Heterogenität am Werk, ist das gängigste Argument im Rahmen der Defensivstrategie. Auffallend und bemerkenswert in diesen Methodenkontroversen ist allerdings, dass theoriekonforme empirische Resultate sehr viel weniger methodenkritisch seziert werden.

Während die Defensivstrategie vorliegende, nicht zum Ausgleichstheorem passende Befunde in Zweifel zieht, hat die offensive Strategie eher konstruktiven Charakter in dem Sinne, dass aktiv nach bestätigenden Evidenzen Ausschau gehalten wird. Neben dem schon von Adam Smith beschrittenen Weg der Illustrationsbeispiele bietet sich an, die Forschungsdesigns so anzusetzen, dass bestätigende Befunde von vorneherein wahrscheinlicher werden. Kumulative empirische Erfahrungen haben dabei vor allem zwei, allerdings nur halbwegs erfolgreiche „Fluchtpfade“ aus der unerfreulichen Empirie gewiesen:

Was die zu untersuchenden Arbeitsplatzmerkmale anbelangt, konzentriert sich die empirische Forschung der Ökonomen ziemlich einseitig auf die zwei Dimensionen „Einkommen“ und „Risiko von Arbeitsunfällen“. Analysen zum Zusammenhang von Unfallrisiko und Einkommen sind nicht nur deshalb so beliebt, weil man davon ausgehen kann, dass ein erhöhtes Unfallrisiko von allen (den meisten) Akteuren negativ und mehr Geld von allen positiv gesehen wird, sondern auch deshalb, weil es sich um eine Spezifikation handelt, bei der sich erfahrungsgemäß einige unterstützende Evidenzen für das Ausgleichstheorem einstellen. Elliott (1991),

Viscusi (1993) und Ehrenberg/Smith (1997) berichten im Überblick über eine Reihe von empirischen Studien in den USA, Großbritannien und Schweden, die eine kompensatorische Beziehung zwischen der Höhe des Risikos eines tödlichen Unfalls am Arbeitsplatz und der Höhe des Einkommens nachgewiesen haben (kritisch dazu Dorman/Hagstrom 1998). Auch für die Forschung in Deutschland belegt ein Rückblick auf Tabelle 1, dass die Arbeitsunfall-Einkommens-Relation im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit steht. Eine finanzielle Entschädigung für eine erhöhte Unfallgefahr bei der Arbeit findet sich zwar in keinem Land durchgängig, aber immerhin gibt es bei dieser Anwendung vergleichsweise viele „Lichtblicke“. Ehrenberg und Smith verweisen ergänzend noch darauf, dass auch in der früheren Sowjetunion z.B. Arbeiter in Kohlebergwerken (mit einer bekannt hohen Unfallgefahr) im Schnitt doppelt so viel verdient haben wie normale Fabrikarbeiter. Ihr interpretierender Kommentar dazu lautet dann: „compensating wage differentials have arisen despite the philosophical emphases on wage equality and the altruistic dedication of individuals to the state“ (Ehrenberg/Smith 1991: 275). Offenbar soll der Leser zu der Schlussfolgerung gelangen, dass der Ausgleichsmechanismus, wenn er sich selbst unter so widrigen Umständen wie der planwirtschaftlich gesteuerten Sowjetunion durchgesetzt hat, sehr kraftvoll ist.⁶

Auf dem zweiten Fluchtpfad, der sich problemlos mit dem ersten kombinieren lässt, wird empfohlen, empirische Tests des Ausgleichstheorems nicht auf der Grundlage von „Massendaten“, d.h. von breit angelegten Erhebungen bei Erwerbstätigen einer Region oder eines Landes anzusetzen, sondern spezifischere, enger begrenzte Settings zu wählen. Dem „*ceteris paribus*“ kann man ja nicht nur durch statistische Kontrolltechniken in Einkommensregressionen zu genügen versuchen, sondern auch dadurch, dass man von vorneherein nur weitgehend ähnliche Arbeitsplätze (innerhalb von Teilarbeitsmärkten, Arbeitsmarktsegmenten, „non-competing

⁶ Deutlich weniger ermutigend gestalten sich die empirischen Evidenzen, wenn man z.B. der Beziehung zwischen dem Sozialprestige und dem Einkommen beruflicher Positionen nachgeht. Gemäß Ausgleichstheorem müsste der Zusammenhang – unter sonst gleichen Umständen – negativ sein, was sich empirisch aber nur schwer und bestenfalls in Sonderfällen belegen lässt. Für solche Sonderfälle vgl. Elliott (1991: 325–327) sowie Ehrenberg/Smith (1997: 251), die in diesem Zusammenhang auf die Status-Theorie von Frank (1985) verweisen. In der Tat lässt sich Franks Status-Theorie als eine spezielle Variante kompensierender Lohndifferenziale einstufen.

groups“) miteinander vergleicht. Konkret wird vorgeschlagen, empirische Tests am besten auf einzelne Betriebe bzw. Unternehmen zu beschränken, da im einzelbetrieblichen Kontext wechselseitige Vergleichbarkeit und auch wechselseitige Informiertheit am ehesten gewährleistet sei. Und siehe da, im begrenzten Setting einzelner Betriebe finden sich tatsächlich häufiger bestätigende Befunde für die Ausgleichsidee als in breit angelegten Arbeitnehmersurveys. Doch leider wird uns spätestens jetzt bewusst, dass im Fall von bestätigenden Befunden noch nicht entschieden ist, worauf die Befunde zurückzuführen sind: ob es tatsächlich die Marktkräfte sind, die für eine Kompensation sorgen, oder umgekehrt eher institutionelle oder politische Regulationsmechanismen. Solche institutionellen Mechanismen können in einzelnen Betrieben z. B. tariflich ausgehandelte Systeme der analytischen Arbeitsbewertung sein. Politische Regulationsmechanismen sind im oben erwähnten Fall der SU-Kohlekumpel (ebenso wie bei ihren Berufskollegen im Ruhrgebiet) ziemlich nahe liegend.

5. Politische „Implikationen“

Trotz der (wie gesehen) insgesamt recht fragwürdigen empirischen Fundierung lassen sich viele Ökonomen nicht davon abhalten, auf der Grundlage der Smithschen Ausgleichstheorie weitreichende politische, d. h. normative „Schlussfolgerungen“ herzuleiten. Der Grundtenor der Argumentation lautet dabei in etwa wie folgt (vgl. beispielhaft Ehrenberg/Smith 1997): In bestimmten Teilbereichen der Wirtschaft und des Arbeitsmarktes lassen sich kompensierende Lohndifferenziale empirisch beobachten, was für die Theorie spricht. Und dort, wo sie sich nicht beobachten lassen, kann es nur daran liegen, dass offenbar die Voraussetzungen nicht oder nicht hinreichend erfüllt sind. Mithin komme es darauf an, auf der politischen Ebene die Voraussetzungen für das Wirksamwerden des Ausgleichsmechanismus zu schaffen.

Regelmäßig mündet dies dann in ein Plädoyer, Mobilitätsbeschränkungen und andere marktwidrige Barrieren auf dem Arbeitsmarkt abzuschaffen. Vor allem staatliche und tarifvertragliche Regelungen, die von ihrer Intention her dem Schutz der Arbeitnehmer dienen sollen, werden gerne als unnötig und kontraproduktiv eingestuft. Gefordert wird eine mehr oder weniger umfassende Deregulierung des Arbeitsmarktes, was nicht nur einen Ausgleich zwischen Arbeitslosen und Arbeitsplatzinhabern schaffe, sondern über einen verstärkten Wett-

bewerb auch zum Abbau hochgradig privilegierter Jobpositionen beitrage.

Die schlechte empirische Bewährung der Theorie wird also nicht zum Anlass genommen, über deren Schwächen und Modifikationserfordernisse nachzudenken, vielmehr wird – überspitzt formuliert – umgekehrt eine Anpassung der Realität an die Theorie verlangt. Der Glaube an die Richtigkeit der Theorie ist so stark, dass sie trotz widerspenstiger Befunde als ein brauchbares politisches Gestaltungsinstrument eingeschätzt wird. Wenn vorgeschlagen wird, die Realität stärker in Richtung der Ausgangsannahmen der Theorie zu bringen, dann bedeutet dies übrigens auch, dass man an dieser Stelle „realistische Annahmen“ für wichtig hält und nicht einem instrumentalistischen Theorieverständnis folgt (vgl. dazu die Hinweise in Abschnitt 3, Fußnote 3).⁷

Betrachten wir – zwecks Illustration und gewiss lückenhaft – im nächsten Schritt einige konkrete politische Anregungen, die im Namen des Ausgleichstheorems gegeben bzw. „hergeleitet“ werden: Zweifellos noch relativ harmlos und unbedenklich sind Vorschläge, auf eine verbesserte Information der Arbeitskräfte über Arbeitsplätze hinzuwirken, z. B. durch eine intensivere Berufsberatung, stärkere Anstrengungen zur Arbeitsvermittlung im Fall von Arbeitslosigkeit oder durch die Einführung computergestützter Job-Informationssysteme. Wenn Arbeitskräfte über offene Stellen und über Merkmale der für sie in Betracht kommenden Arbeitsplätze besser informiert sind, befriedigt dies nicht nur Annahme (2) des Ausgleichstheorems (Abschnitt 3), sondern sorgt wohl auch generell für einen reibungsloseren und effizienteren Allokationsprozess auf dem Arbeitsmarkt. Unberücksichtigt dabei bleibt, dass von einer erhöhten Transparenz auf dem Arbeitsmarkt möglicherweise diejenigen am meisten profitieren, die ohnehin schon überdurch-

⁷ Dass sozialwissenschaftliche Theorien offenbar nicht nur dazu da sind, die Welt zu beschreiben und zu erklären, sondern mitunter auch normative oder zumindest kryptonormative Funktionen haben, lässt sich nicht nur am Smithschen Ausgleichstheorem demonstrieren, sondern auch an genuin soziologischen Theorien wie z. B. der Individualisierungsthese von Ulrich Beck (1986). In der Arbeit von Pädagogen, Lehrern und anderen Sozialisationsinstanzen werden die Beck'schen Überlegungen dergestalt aufgegriffen, dass versucht wird, jungen Menschen Kompetenzen für die bevorstehende individuelle Gestaltung ihrer Bastel-Biografien zu vermitteln. Wenn dies gelingt und „Schule macht“, finden sich möglicherweise bald bessere empirische Bestätigungen für die Beck'sche Individualisierung.

schnittlich gut informiert sind und deshalb relative Vorteile haben. Außerdem wissen wir seit Granovetter (1974), dass Informationen über neue Arbeitsplätze und Jobgelegenheiten oft nicht aktiv im Rahmen eines Nutzen-Kosten-Kalküls gesucht werden, sondern sich häufig gleichsam als „Beiprodukt“ alltäglicher Interaktionen ergeben.

Problematischer wird es, wenn – mit dem Argument, dass der Markt für die notwendige Austarierung sorgt – gesetzliche oder tarifvertragliche Regelungen zum Arbeitsschutz und zur Unfallverhütung in Frage gestellt werden. Es mag zwar sein, dass für ein um 5000 Euro höheres Jahreseinkommen viele Arbeitnehmer eine gewisse Erhöhung des Risikos eines tödlichen Arbeitsunfalls akzeptieren würden und dass sich aus Unternehmenssicht ein solcher „Deal“ finanziell oft rechnen würde, trotzdem drängt sich bei Kalkulationen dieses Typs ein Unbehagen auf. Und dieses Unbehagen wird verstärkt, wenn man bei Arbeitsmarktforschern wie Elliott (1991) oder Ehrenberg/Smith (1997) nachliest, wie auf der Basis „windiger Empirie“ – mit in verschiedenen Studien und zu verschiedenen Zeiten berechneten Trade-offs von Lohn und Promille-Punkten des beruflichen Todesrisikos – Hinweise auf den Wert eines Menschenlebens gesammelt werden (vgl. dazu auch das Illustrationsbeispiel bei Backes-Gellner et al. 2001: 452, das mit fiktiven 10 000 000 Euro endet). Bestehende Regelungen zum Arbeitsschutz und zur Unfallverhütung sind zwar nicht sakrosankt, aber in einer Pro- und Kontra-Diskussion um solche Regelungen sind die (kurzfristigen) Lohninteressen von Arbeitnehmern sicher nur ein Faktor. Ein anderer Faktor ist z. B., dass Betriebe in ihrem einzelwirtschaftlichen Kalkül dazu neigen, Kosten zur Wiederherstellung der Gesundheit ihrer (ehemaligen) Arbeitnehmer auf die Allgemeinheit abzuwälzen.

Ähnlich fragwürdig ist es, wenn – abstellend auf theoriwidrig vorhandene Mobilitätsbeschränkungen – jegliche Zugangsvoraussetzungen zu beruflichen Positionen attackiert werden. Ein beliebtes Angriffsobjekt sind dabei z. B. bezogen auf die Situation in Deutschland die detaillierten Regelungen der Handwerksordnung, die zum Teil willkürlich und künstlich berufliche Sparten definitorisch abgrenzen und mit dem Erfordernis eines Meistertitels eine harte Zugangsbarriere schaffen. Mündige, informierte und lernfähige Bürger/innen vorausgesetzt, kann man in der Tat darüber diskutieren, ob es z. B. bei einer Autoreparaturwerkstatt wirklich erforderlich ist, stets eine Person mit einem KFZ-Meister-Brief zu haben. Jemand, der eine Autowerkstatt eröffnet, ohne je einen Motor von in-

nen gesehen zu haben, wird mit seinem Betrieb kaum lange bestehen, und wenn es bei den Kunden einen Bedarf nach Qualität versprechenden Zertifikaten gibt, sollte man erwarten, dass der Markt solche Titel im Sinne von Vertrauen stiftenden Signalen hervorbringen wird. Kaum jemand wird es allerdings für eine gute Idee halten, dass es jedem/jeder ohne weiteres erlaubt sein sollte, ein Zahnarztschild an der eigenen Haustüre anzubringen. Unabhängig davon, ob es nun um die Handwerksordnung oder um die Profession der Dentisten geht, stets gilt es bedenken: Solange unklar ist, ob in Teilbereichen beobachtbare Kompensationsbeziehungen auf Marktkräfte oder eher umgekehrt auf institutionelle Setzungen zurückzuführen sind, besteht die Gefahr, dass man mit einem Abbau institutioneller Regelungen eher das Gegenteil dessen erreicht, was man erreichen will oder zu erreichen vorgibt.

Das Beharren darauf, dass es keineswegs selbstverständlich ist, dass Arbeitnehmer von angeblich arbeiterfreundlichen staatlichen Eingriffen notwendigerweise profitieren, ist zwar wichtig und im Lichte des Ausgleichstheorems auch theoretisch einleuchtend, aber dies enthebt nicht von der Aufgabe, die vermuteten konstraintuitiven Effekte in empirischen Untersuchungen stringent zu belegen. Oft werden bestimmte Arbeitnehmergruppen profitieren, andere hingegen Nachteile haben, sodass letztlich Wertentscheidungen notwendig sind, wessen Vor- bzw. Nachteile man stärker gewichten will. Durch gezielte empirische Studien kann man z. B. die Auswirkungen und Folgen bestimmter Mobilitätsbarrieren untersuchen, aber allein mit wissenschaftlichen Mitteln lässt sich im Endergebnis nicht zwischen „berechtigten“ und „unberechtigten“ Mobilitätschranken unterscheiden.

6. Schlussbemerkungen

Ziehen wir die voranstehenden Ausführungen zusammen, ergeben sich eine Reihe von Einwänden, Bedenken und kritischen Vorbehalten gegenüber dem Smithschen Ausgleichstheorem. Gleichwohl ist und bleibt die Vorstellung eines Ausgleichs der Nettovorteile – sei es nun speziell in beruflichen Positionen oder in sozialen Positionen allgemein – eine sowohl gesellschaftspolitisch als auch theoretisch bedeutsame Idee. In der politischen Gestaltung würde die Kompensationsidee auf die Maxime hinauslaufen, dass auf den verschiedenen Ungleichheitsdimensionen jeweils unterschiedliche soziale Gruppen hoch angesiedelt sein sollten, sodass jede

Gruppe auf einen oder mehrere Bereiche verweisen könnte, in denen sie relativ gut abschneidet. Auf der theoretischen Ebene markiert die Smithsche Theorie einen der konträren Pole (Kompensation statt Kumulation), sie verdeutlicht noch immer bestehende Unterschiede im Denk- und Forschungsstil von Soziologen und Ökonomen, und sie wirft zahlreiche Fragestellungen für die empirische Arbeit auf.

Bemerkenswert und frappierend beim Ausgleichstheorem ist vor allem die Diskrepanz zwischen theoretischer Plausibilität und weitgehend fehlender empirischer Bestätigung. Aufgrund seiner Plausibilität hat die Kompensationsvermutung den Charakter einer Alltagstheorie, d.h. sie folgt – in den Worten von Charles Tilly (1998: 36) – “the narrative mode in which people ordinarily think and speak about social processes”. Soziologische Argumentationsmuster zu den Mechanismen und Triebkräften sozialer Ungleichheit haben demgegenüber oft Schwierigkeiten mit ihrem „Erzählmodus“. Sie verstricken sich in Analysen der historischen Genese und historischer Kontingenzen von Ungleichheitsregimes, untersuchen die Rolle des Staates im „ungleichheitsbegründenden Kräftefeld“ (Kreckel 1992), elaborieren Basismechanismen wie “exploitation”, “opportunity hoarding”, “emulation” und “adaptation” (Tilly 1998), bis hin zur Aufdeckung organisationaler Determinanten sozialer Ungleichheit. Wohl oder übel, d.h. trotz sperriger Erzählweise, ist im Endeffekt eine Beschäftigung mit solchen Dingen unverzichtbar, denn das Ausgleichstheorem allein liefert keine ausreichende Beschreibung und Erklärung dessen, was wir empirisch beobachten.

Ebenso wie die vollständige Kompensation ist allerdings auch die komplette Kumulation in erster Linie eine theoretische Denkfigur – mit der Realität irgendwo dazwischen. An die soziologische Ungleichheits- und Schichtungsforschung seien abschließend die zwei Fragen gerichtet: (1) Wenn im Anschluss an Max Weber (1964, zuerst 1922) Ungleichheiten häufig als ein Resultat sozialer Schließungsprozesse gesehen werden (Ökonomen würden von Wettbewerbsbeschränkungen und damit verbundenen Monopolrenten sprechen), bedeutet das dann, dass man bei einem Abbau der „Schließenanlagen“ einen sozialen Ausgleich erwarten würde, was dann ja Adam Smith entspräche? (2) Wenn wir – „jenseits von Klasse und Schicht“ (Beck 1986) – tatsächlich in eine Ära mit neuen vertikalen und nicht-vertikalen Ungleichheiten eingetreten sind, bedeutet dies dann, dass wir uns vom Pol der Kumulation hin zum Pol der Kompensation bewegen,

was (in kruder gesellschaftlicher Makrodiagnose) wiederum Adam Smith entspräche?

Literatur

- Backes-Gellner, U. / Lazear, E.P. / Wolff, B., 2001: Personalökonomik. Fortgeschrittene Anwendungen für das Management. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Beck, U., 1986: Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Bellmann, L., 1994: Entlohnung als Risikokompensation. Eine theoretische und empirische Analyse. Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 27: 351–358.
- Borjas, G.J., 1996: Labor Economics. New York: McGraw-Hill.
- Brown, C., 1980: Equalizing Differences in the Labor Market. Quarterly Journal of Economics 94: 113–134.
- Diezinger, A. / Mayr-Kleffel, V., 1999: Soziale Ungleichheit. Freiburg: Lambertus.
- Dorman, P. / Hagstrom, P., 1998: Wage Compensation for Dangerous Work Revisited. Industrial and Labor Relations Review 52: 116–135.
- Ehrenberg, R.G. / Smith, R.S., 1991: Modern Labor Economics. 4. Aufl. New York: HarperCollins.
- Ehrenberg, R.G. / Smith, R.S., 1997: Modern Labor Economics. 6. Aufl. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Elliott, R.F., 1991: Labor Economics: A Comparative Text. New York: McGraw-Hill.
- Elliott, R.F. / Sandy, R., 1998: Adam Smith May Have Been Right After All: A New Approach to the Analysis of Compensating Differentials. Economic Letters 59: 127–131.
- Esser, H., 2000: Soziologie. Spezielle Grundlagen Band 2: Die Konstruktion der Gesellschaft. Frankfurt a.M.: Campus.
- Filer, R.K. / Hamermesh, D.S. / Rees, A.E., 1996: The Economics of Work and Pay. 6. Aufl. New York: HarperCollins.
- Frank, R.H., 1985: Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status. New York: Oxford University Press.
- Franz, W., 1999: Arbeitsökonomik. 4. Aufl. Berlin: Springer.
- Friedman, M., 1953: The Methodology of Positive Economics. S. 3–43 in: M. Friedman (Hrsg.), Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, M.S., 1974: Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge: Harvard University Press.
- Grund, C., 2001: Do Firms Pay for Perceived Risks at Work. Schmalenbach Business Review 53: 229–239.
- Grusky, D.B. (ed.), 1994: Social Stratification. Boulder: Westview.
- Hradil, S., 2001: Soziale Ungleichheit in Deutschland. 8. Aufl. Opladen: Leske und Budrich.
- Hwang, H.S. / Reed, W.R. / Hubbard, C., 1990: Compensating Wage Differentials and Unobserved Productivity. Journal of Political Economy 100: 835–858.

- Kerbo, H.R., 1996: *Social Stratification and Inequality*. 3. Aufl. New York: McGraw-Hill.
- Kreckel, R., 1985: Statusinkonsistenz und Statusdefizienz in gesellschaftstheoretischer Perspektive. S. 29–49 in: S. Hradil (Hrsg.), *Sozialstruktur im Umbruch*. Opladen: Leske und Budrich.
- Kreckel, R., 1992: *Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Lakatos, I., 1979: *Beweise und Widerlegungen*. Braunschweig: Vieweg (zuerst 1963).
- Lenski, G.E., 1954: Status Crystallization: A Non-Vertical Dimension of Social Status. *American Sociological Review* 19: 405–413.
- Lorenz, W. / Wagner, J., 1988: Gibt es kompensierende Lohndifferenziale in der Bundesrepublik Deutschland? *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 108: 371–381.
- Mill, J.S., 1988: *Principles of Political Economy*. 2 Bände. London: Parker (zuerst 1848).
- Pinzler, P., 2001: Ich hoffe, dass ich mich irre. Ein ZEIT-Gespräch mit dem amerikanischen Nobelpreisträger Milton Friedman. *DIE ZEIT* Nr. 26 (21. Juni 2001): 19.
- Schmidt, C.M. / Zimmermann, K.F., 1989: Der implizite Markt für Arbeitsbedingungen. Ein Test der hedonischen Theorie. *Jahrbuch für Sozialwissenschaft* 40: 187–201.
- Smith, A., 1976: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press (zuerst 1776, deutsch: *Der Wohlstand der Nationen*. München: dtv 1978).
- Smith, R.S., 1979: Compensating Wage Differentials and Public Policy: A Review. *Industrial and Labor Relations Review* 32: 339–352.
- Tilly, C., 1998: *Durable Inequality*. Berkeley: University of California Press.
- Viscusi, W.K., 1993: The Value of Risks to Life and Health. *Journal of Economic Literature* 31: 1912–1946.
- Voss, T. / Abraham, M., 2000: Rational Choice Theory in Sociology: A Survey. S. 50–83 in: S.R. Quah/A. Sales (Hrsg.), *The International Handbook of Sociology*. London: Sage.
- Weber, M., 1964: *Wirtschaft und Gesellschaft*. Grundriß der verstehenden Soziologie. Studienausgabe. Köln: Kiepenheuer und Witsch (zuerst 1922).
- Wesolowski, W. / Slomczynski, K.M., 1983: Reduction of Inequalities and Status Inconsistency. *Angewandte Sozialforschung* 11: 185–194.

Summary: The theory of compensating netadvantages in different employments, which goes back to Adam Smith, did not find attention as a theory of social inequality within sociology. This is a shortcoming for at least two reasons: First, Smith's theory can be seen as a challenge or even a provocation of conventional wisdom in social stratification research. Second, based on the compensation theory, we can demonstrate different styles of theory building and research strategies in sociology on the one hand and economics on the other. The article starts with a sketch of the basic ideas of Smith's theory. Then it comes to an elaboration of its theoretical essence and its strategic position. In a third step, empirical evidence concerning the theory will be reviewed. The last section deals with more or less convincing political "implications" of this theory.