ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Strümpel, Burkhard

Article — Digitized Version

Stagflation und Verteilungskonflikt

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Strümpel, Burkhard (1975) : Stagflation und Verteilungskonflikt, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 55, Iss. 4, pp. 189-194

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/134804

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

SOZIALINDIKATOREN

Stagflation und Verteilungskonflikt

Burkhard Strümpel, z. Zt. Frankfurt

Verhalten wird durch Einstellungen geprägt, die mit den Methoden der empirischen Sozialforschung gemessen werden können. Läßt sich aus der Analyse der Bewußtseinslage von heute auf eine Konfliktverschärfung morgen schließen?

Bei der Interpretation der derzeitigen wirtschaftlichen Schwierigkeiten und ihrer gesellschaftlichen Auswirkungen lassen sich mehrere Perspektiven unterscheiden. Für die einen läutet die Unterbrechung des rapiden Wirtschaftswachstums den Beginn einer Periode verschärfter sozialer Spannungen ein. Die wachsende Güterproduktion der Nachkriegszeit habe es vorübergehend vermocht, die latenten Kosten des Wachstums – Verschlechterung von Umwelt und „Lebensqualität", Engpässe in der Versorgung mit Sozialgütern, Verminderung der Rohstoffreserven – zu verschleiern. Und solange die unteren Einkommensschichten absolute Zuwächse des Realeinkommens zu verzeichnen hatten, so wird argumentiert, hätten sie über ihre relative Benachteiligung eher hinweggesehen. Eine Abflachung der Wachstumskurve müsse jedoch die Strukturungleichgewichte aufdecken.

Anknüpfend an die Erfahrung der „fetten", aber unruhigen späten sechziger Jahre leiten andere Autoren vermehrtes Konfliktpotential weniger aus wirtschaftlichen Veränderungen als vielmehr aus längerfristigen Entwicklungstendenzen des Gesellschaftssystems ab. So spricht Scharpf [1]) von einem steigenden und zunehmend schwieriger zu befriedigenden Konsumbedarf des Versorgungsstaates, und nach Offe [2]) entstehen Spannungen und Widersprüche aus der Erweiterung der „technokratischen" Funktion des Staates. Die umfassende Zuständigkeit des Staates für die Lösung aller gesellschaftlichen Teilprobleme führe zu dem Ersatz demokratischer durch bürokratische Entscheidungen, die durch Berufung auf den „Sachzwang" nur unzureichend legitimiert würden.

Zu einem ganz anderen Ergebnis führt die Überlegung, daß schlechtere Zeiten über die Bedrohung des Lebensstandards und der Arbeitsplätze die traditionellen Tugenden der Sparsamkeit und Arbeitsbereitschaft wiederbeleben und damit zu einer Reduzierung der Ansprüche an das Sozialprodukt, zu einer „Besinnung auf das Wesentliche", wenn nicht gar zu gegenseitigem Zusammenrücken und Solidarität führen würden.

Keiner dieser postulierten Wirkungszusammenhänge ist empirisch getestet oder auch nur soweit operationalisiert worden, daß er an der Realität testbar wäre. Jeder läßt sich mühelos impressionistisch durch Einzelfälle be- oder auch widerlegen. Das scheint darauf hinzudeuten, daß der Komplexitätsgrad dieser Thesen nicht ausreicht, um die Wirklichkeit abzubilden, und daß vielmehr die Randbedingungen zu spezifizieren sind, die über die Geltung des einen oder anderen Zusammenhanges im konkreten Fall entscheiden. Die Frage ist dann z. B. nicht, ob eine wirtschaftliche Verschlechterung Konfliktpotentiale schafft und aktiviert oder gar reduziert, sondern unter welchen Bedingungen das der Fall ist. Obgleich die Datenbasis für eine solche allgemeine Theorie noch nicht vorliegt, so hat doch die junge Sozialindikatorenbewegung bereits theoretische und empirische Vorarbeiten geleistet, die dem Aufbau einer solchen Theorie zugute kommen.

Vor vier Jahren habe ich in dieser Zeitschrift ein Programm für die Entwicklung von Sozialindikatoren vorgelegt. [3]) Gefordert wurden Informationen, die Problembereiche so frühzeitig identifizierten, daß eine präventive soziale Therapie möglich sei. Wer es ernst meint mit der Früherkennung gesellschaftlicher Krisenherde, muß sich insbesondere Phänomenen wie Einstellungen, Plänen und Er-

[1]) F. Scharpf: Planung als politischer Prozeß, in: Die Verwaltung, Heft 1, 1970.

[2]) C. Offe: Strukturprobleme des kapitalistischen Staates, Edition Suhrkamp 549, Frankurt 1972.

[3]) B. Strümpel: Soziale Indikatoren – Fieberkurve der Nation, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 51. Jg. (1971), H. 6, S. 301 ff.

Prof. Dr. Burkhard Strümpel, 39, ist Programmdirektor am Institute for Social Research der Universität von Michigan. Er nahm 1974/75 eine Gastprofessur an der Universität Frankfurt wahr.

wartungen zuwenden. Es unterliegt nachträglich keinem Zweifel, daß z. B. die amerikanischen Rassenunruhen der sechziger Jahre wie auch die Konflikte an den deutschen Universitäten geraume Zeit vorher als kritische Einstellungen, als Erbitterung oder Oppositionshaltung vorgeformt waren. Verhalten wird durch Einstellungen geprägt, die mit den Methoden der empirischen Sozialforschung gemessen werden können. Läßt sich aus der Analyse der Bewußtseinslage von heute auf eine Konfliktverschärfung morgen schließen?

Das Institute of Social Research der Universität von Michigan, das über eine nationale Umfrageorganisation verfügt, beschäftigt sich seit geraumer Zeit mit den Wechselbeziehungen zwischen den Situationsveränderungen und Erfahrungen der amerikanischen Bevölkerung, besonders ihrem Gesellschaftsbild. Die „objektiven" Geschehnisse des vergangenen Jahrzehnts brauchen hier nur in Stichworten angedeutet zu werden: Wirtschaftlich eine zunächst kräftige und kontinuierliche Aufwärtsbewegung der verfügbaren realen Einkommen, unterbrochen von einer milden Rezession 1969/71. Seit 1968 schnellte die Preissteigerungsrate (Konsumentenpreisindex) von 5 % auf 12 % 1974. Das Realeinkommen pro Kopf der Bevölkerung war 1968 um 3 % gestiegen, 1974 aber um 5 % gefallen. Die Erhöhung der langfristigen Zinssätze, verbunden mit steigenden Baupreisen, führte dazu, daß – ähnlich wie in Westeuropa – ein großer Teil der mittleren Einkommensbezieher vom Erwerb von Haus- und Wohnungseigentum effektiv ausgeschlossen wurde. Hinzu kamen zeitweise Knappheitserscheinungen und eine Energiekrise. Noch einschneidendere Veränderungen der Szenerie spielten sich jedoch an der sozialen und politischen Front ab: ein unpopulärer Krieg, Rassenunruhen, Attentate auf prominente politische Führer, zunehmender Verfall der Großstädte verbunden mit einer kräftigen Erhöhung der Kriminalität, eine sprunghaft gestiegene Inanspruchnahme von Einkommenstransfers durch Arme und Arbeitslose und schließlich ein politischer Skandal, der die Autorität und Handlungsfähigkeit der Regierung auf Jahre hinaus schwerstens beeinträchtigt hat.

Das Indikatorensystem aus Michigan untersucht nun, wie sich diese Veränderungen niederschlagen

☐ auf der Ebene des persönlichen Erlebens, der Stimmungen und Erwartungen: Sind die Amerikaner unzufriedener geworden mit ihrem Lebensstandard, skeptischer gegenüber ihrer wirtschaftlichen Zukunft?

☐ auf der Ebene des Systemvertrauens: Ist eine Entfremdung zwischen den Bürgern und dem Staat oder seinen Repräsentanten festzustellen?

☐ auf der Ebene der Verteilungsgerechtigkeit und Konfliktbereitschaft: Wird das eigene Leistungsentgelt zunehmend für unangemessen niedrig gehalten (Deprivation)? Führt das Bewußtsein, unterbezahlt zu werden, zu Gegenreaktionen, und welcher Art sind gegebenenfalls diese Reaktionen?

Stimmungen und Erwartungen

Ein 1968 durchgeführter Vergleich zwischen den Vereinigten Staaten und Westeuropa [4]) ließ erkennen, daß die Wirtschaftsmentalität der Amerikaner in einzigartiger Weise auf das wirtschaftliche Wachstum eingestimmt war. Besonders auffallend war die kontinuierliche Ausdehnung der Konsumansprüche im Gleichschritt mit den steigenden Masseneinkommen, der beinahe naive Optimismus, mit dem vergangene positive Erfahrungen unbekümmert in die Zukunft projiziert wurden, und die hohe Verschuldungsbereitschaft der Privathaushalte, wie sie sich in hohen Steigerungsraten des Konsumkredits und niedrigen, im Gegensatz zu Westeuropa stagnierenden Sparquoten äußerte [5]).

Die Ereignisse der letzten Jahre haben nun in der Tat die zuversichtliche Grundstimmung stark angeschlagen. Schaubild 1 zeigt die Veränderungen des von George Katona entwickelten Index der wirtschaftlichen Stimmungen und Erwartungen der amerikanischen Haushalte. Bezeichnend ist auch die Verschlechterung der Krisenerwartungen, die nicht im Index enthalten sind: Der Prozentsatz derjenigen, die „kontinuierlich gute Zeiten für die nächsten fünf Jahre" voraussehen, ging von Ende 1966 bis Ende 1974 von 47 % auf 10 % zurück; entsprechend stieg der Anteil der Pessimisten, die „Zeiten verbreiteter Arbeitslosigkeit und Depression" erwarten, von 14 auf 64 %. Obwohl also die Amerikaner fast während des ganzen letzten Jahrzehnts noch immer ansehnliche Zuwächse ihres Realeinkommens zu verzeichnen hatten, lernten sie, die Zukunft mit Sorge und Befürchtungen zu betrachten.

Nun wissen wir aus den Arbeiten von Katona, daß in einer konkreten Situation eine Vielzahl von ökonomischen und nichtökonomischen Wahrnehmungen und Ereignissen für Veränderungen der wirtschaftlichen Erwartungen verantwortlich sein kann. Wir haben jedoch drei wichtige ökonomische Indexgrößen auf ihre Korrelation mit dem Stimmungsindex geprüft: Geldwertveränderungen, Arbeitslosigkeit und Veränderungen des Realeinkommens pro Kopf der Bevölkerung. Dabei stellte sich heraus, daß Veränderungen der Realeinkom-

[4]) G. Katona, B. Strümpel und E. Zahn: Zwei Wege zur Prosperität, Düsseldorf 1971.

[5]) B. Strümpel: Saving Behavior in Western Germany and the United States, in: American Economic Review (erscheint Mai 1975).

men nur etwa 47 % der Stimmungsveränderungen „erklären", Veränderungen der Arbeitslosenquote etwa 60 %. Die Geldentwertung aber erreicht einen Erklärungswert von 78 %. Schaubild 1 stellt die hohe Übereinstimmung beider Zeitreihen auch optisch dar.

Das Ergebnis ist eindeutig: Im vergangenen Jahrzehnt überlagerte die Inflationsempfindlichkeit der amerikanischen Bevölkerung die Reaktion auf Einkommensveränderungen und Arbeitslosigkeit. Dieses Ergebnis folgt aus den Strukturmerkmalen der hochentwickelten Industriegesellschaft: Während Einkommensverminderungen und Arbeitslosigkeit, auch das Drohen von Arbeitslosigkeit, nur einen kleinen Teil der Bevölkerung berühren, treffen Preiserhöhungen nahezu jeden Haushalt.

Systemvertrauen

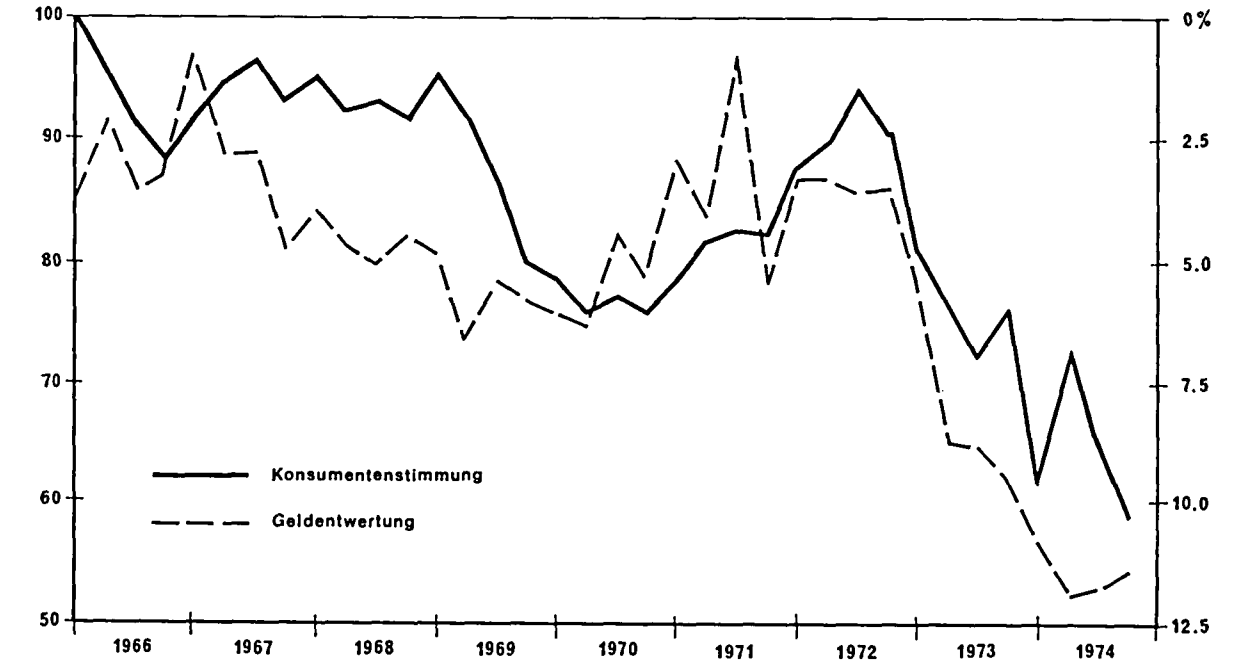
Die Politologen Gabriel Almond und Sidney Verba [6]) charakterisierten 1962 die Amerikaner als eine Art Musterschüler der Demokratie. Ein internationaler Vergleich ergab, daß die persönliche Teilnahme an Gemeinschaftsangelegenheiten (Mitgliedschaft in politischen Gremien oder Schulbeiräten, Vereinsaktivitäten etc.) jenseits des Atlantiks viel stärker ausgeprägt war als in Deutschland oder Italien. Entsprechend fühlten sich damals drei Viertel der amerikanischen Erwachsenen, aber nur ein Drittel der Deutschen und ein Viertel der Italiener als Akteure auf der politischen Bühne, die Einfluß auf die Politik nehmen können.

Die vergangenen zehn Jahre haben auch hier das Bild einschneidend verändert. Die langfristig kontinuierliche Abnahme des Systemvertrauens ist getrennt für Weiße und Farbige in Tabelle 1 dargestellt. Unbehagen und Entfremdung vom politischen Prozeß haben sich in den USA breitgemacht. Die Wahlbeteiligung bei den Präsidentschaftswahlen nahm von 1960 bis 1972 stetig ab von 68 % auf 57 % der Wahlberechtigten. Wiederum verbietet sich eine monokausale Erklärung dieses kräftigen Trends. Vor 1972 waren es vor allem der Vietnam-Krieg, Rassen- und Studentenunruhen und der Anstieg der Kriminalität, die der Regierung, ja, dem „System" angekreidet wurden. Dann

[6]) G. Almond und S. Verba: The Civic Culture, Princeton, N. J., 1963.

Schaubild 1

Konsumentenstimmung und Geldentwertung



Der Index der Konsumentenstimmungen faßt die Verteilung der Antworten auf folgende, an einen repräsentativen Bevölkerungsquerschnitt vierteljährlich gerichtete Fragen zusammen: Veränderungen der persönlichen Wirtschaftslage während der vergangenen 12 Monate; Veränderungen der Konjunkturlage; Erwartungen über Veränderungen der persönlichen Wirtschaftslage im kommenden Jahr; Erwartungen über die Veränderungen der Konjunkturlage.

trat der Watergate-Skandal in den Vordergrund. Kürzlich hat die Hilflosigkeit in der Wirtschaftspolitik dem schon angeschlagenen Prestige der Obrigkeit einen neuen Stoß versetzt.

Tabelle 1

Systemvertrauen und Rasse 1958—1973

(in %)

	1964	1968	1970	1973
Einstufung als . . .		Weiße		
systemvertrauend	62	48	35	25
teils – teils	17	24	30	24
systementfremdet	21	28	35	51
	100	100	100	100
		Farbige		
systemvertrauend	72	59	25	21
teils – teils	13	22	19	11
systementfremdet	15	19	56	68
	100	100	100	100

Die fünf Fragen, aufgrund derer die Einstufung vorgenommen wurde, beschäftigten sich mit folgenden Attributen der Regierung: Vertrauenswürdigkeit allgemein; Intelligenz und Fähigkeit („competence"); Korruption; Verschwendungssucht; Abhängigkeit von Partialinteressen.

Quelle: A. H. Miller: Change in Political Trust: Discontent with Authorities and Economic Policies, 1972–1973, Manuskript, Ann Arbor 1974. Näheres zur Stichprobe vgl. Tab. 2.

Deprivation

Relative Deprivation, hier: das Bewußtsein, unterbezahlt zu werden, ist eine besonders wichtige sozialpsychologische Variante im Feld zwischen wirtschaftlicher Verschlechterung und gesellschaftlichem Konflikt. Um Deprivation zu empfinden, genügt es nicht, unzufrieden zu sein; ein Zustand muß sowohl als unerfreulich wie auch als ungerechtfertigt empfunden werden. Gemäß Homans [7]) beruhen die Maßstäbe, die an die Gerechtigkeit oder Angemessenheit einer Situation angelegt werden, neben dem Selbstinteresse auch auf den gesellschaftlichen Normen. Diese Normen können eine unbefriedigende Situation legitimieren und damit gewissermaßen für den sozialen Konflikt entschärfen.

Im Anschluß an W. G. Runciman [8]) wurden zwei Variable entwickelt, die man als individuelle und kollektive Deprivation charakterisieren könnte und von denen die letztere in unserem Zusammenhang besonders relevant ist. Ein Beispiel für individuelle Deprivation ist der Nachwuchsmanager, der in seiner Hoffnung auf Beförderung enttäuscht wurde. Er ist nicht verbittert darüber, daß Führungskräfte allgemein weniger Belohnung, Sozialprestige oder Einfluß erhalten, als ihnen zukommt. Vielmehr fühlt er sich im Vergleich zu anderen Gruppenmitgliedern ungerecht behandelt. Ein Beispiel für kollektive Deprivation ist der klassenbewußte Arbeiter, der überzeugt ist, daß er und andere Arbeiter unzureichend von der Gesellschaft entlohnt werden, zu deren Wohlfahrt sie beitragen.

Tabelle 2 enthält die Verteilung der Antworten für 1972 bis 1974 (ältere Daten liegen nicht vor). Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

☐ Zwischen zwei Fünftel und der Hälfte der arbeitenden Amerikaner bezeichnen ihre Entlohnung als unangemessen niedrig. Dies ist bemerkenswert, da die amerikanische Gesellschaft Ungleichheit der Entlohnung von jeher unter Berufung auf die Gleichheit der Aufstiegschancen und auf die Erhöhung der Masseneinkommen durch kollektive Produktivitätssteigerung akzeptiert hat. Wenigstens zur Zeit ist die Überzeugung, daß diese Bedingungen gegeben sind, ernsthaft erschüttert.

☐ Die Deprivation verstärkte sich zwischen Ende 1972 und Ende 1973 und verblieb 1974 etwa auf dem hohen Niveau von 1973. Die sehr starken Verschiebungen in der Zeitspanne eines Jahres (1973) lassen darauf schließen, daß Deprivation zumindest zu einem großen Teil nicht strukturell verankert ist, sondern eine Reaktion auf Ereignisse und Veränderungen darstellt. Diese Verschiebungen jedoch einfach der objektiven ökonomischen Verschlechterung anzulasten, verbietet sich schon deshalb, weil im Jahre 1973 die realen Masseneinkommen noch um 3 % stiegen, 1974 aber zurückgingen, während der Schub zur Deprivation schon 1973 erfolgte, sich aber 1974 nur konsolidierte. Vielmehr sind die Besonderheiten der Abschwächung 1973 ins Kalkül einzubeziehen. In vorangegangenen Rezessionen waren praktisch

Tabelle 2

Kollektive Deprivation bei amerikanischen Arbeitnehmern [1])

(in %)

	1972	1973	1974
Alle Befragten	39	53	49
Jüngere Angestellte (bis unter 35 Jahre)	41	51	42
Ältere Angestellte	40	48	52
Jüngere Arbeiter	37	49	54
Ältere Arbeiter	36	62	50
Neger u. andere Nichtweiße (sind in den anderen Kategorien enthalten)	36	70	57

[1]) Die Prozentzahlen fassen diejenigen Beschäftigten zusammen, die „weniger" oder „viel weniger" erhalten als sie für angemessen halten.

Quelle: Institute for Social Research, Universität von Michigan. Die Frage lautet wie folgt: „How fair is what people in your line of work earn in comparison to how much people in other occupations earn? Do you feel that you get much less than you deserve, somewhat less than you deserve, about as much as you deserve, or more than you deserve in comparison to how much people in other occupations earn?" Stichprobe: Jeweils etwa 1500 Erwachsene (darunter etwa 900 Beschäftigte) von 18 Jahren und darüber, wohnhaft in den Vereinigten Staaten (ausgenommen Alaska und Hawai). Die Befragungen fanden jeweils gegen Jahresende statt.

[7]) G. C. Homans: Sozialpsychologie, Meisenheim 1964.

[8]) W. G. Runciman: Relative Deprivation and Social Justice, University of California Press 1966.

alle sozialen Gruppen von Verschlechterungen betroffen. 1973 aber gingen die wirtschaftlichen Schwierigkeiten mit einer vom Energie- und Agrarbereich ausgehenden Umverteilung des Kuchens einher: Bauern, Ölgesellschaften, Goldeigentümer und -produzenten profitierten, Arbeitslose, Automobilarbeiter und Pensionäre verloren. Es nimmt kaum Wunder, daß die plötzlichen und einschneidenden Verteilungseffekte marktlicher Anpassungsvorgänge nicht von den herrschenden Verteilungsnormen abgedeckt waren. Hinzu kam die von den Preissteigerungen ausgelöste doppelte Geldillusion. In der stark inflationären Situation der siebziger Jahre wurden nämlich die nominalen Lohnerhöhungen im allgemeinen aufrecht erhalten, wodurch die Erwartungen weiterer Einkommenserhöhungen sozusagen institutionalisiert wurden. Arbeitnehmer betrachten ihre nominellen Lohnerhöhungen als etwas, was ihnen aufgrund ihrer Leistung – und nicht nur als Nebenprodukt der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung – zukommt. Inflation schmälert den wohlverdienten Lohn eigener Bemühungen. Daher ist es kein Wunder, daß Geldentwertung auch von jenen als ungerecht betrachtet wird, die keine Einbußen in ihrem Realeinkommen hinnehmen müssen. Noch eine andere Form der Geldillusion läßt sich nachweisen. Preissteigerungen wirken sich auf Deprivation insofern aus, als sie überhöhte Vorstellungen von den Einkommen anderer schaffen. Wenn alles teurer wird, muß irgend jemand profitieren. Andere im Verteilungskarussell – die vielleicht in Wirklichkeit nur mit der Inflation Schritt zu halten versuchen – werden als begünstigt angesehen.

☐ Jüngere Angestellte sind nicht von einer Verschärfung der Deprivation betroffen, wohl aber Arbeiter und ältere Angestellte. Wie erklärt sich dieser Unterschied in der Reaktion? Bis 1972 hatte der langjährige Aufwärtstrend der Nachkriegszeit im wesentlichen angehalten und zu einer Häufung von positiven Einkommenserfahrungen geführt. Eine Verbesserung der wirtschaftlichen Lage des Individuums konnte von zwei Seiten kommen: von sozialer Mobilität, d. h. der Erhöhung des eigenen Status im Vergleich zu anderen, oder von gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritten. Der erste Weg ist besonders denen offen, die kraft ihrer sozialen oder ethnischen Herkunft oder ihres Bildungsstandes und ihrer Berufszugehörigkeit den bevorzugten sozialen Statuskategorien angehören. Sind einmal Bildungsstand und Beruf bestimmt, ist die materielle Zukunft der Person im Vergleich zu anderen meist vorprogrammiert. Doch auch der zweite Weg stand der großen Mehrheit der Bevölkerung offen: Produktivitätssteigerungen waren die Regel. Erst die letzten zwei Jahre beraubten viele sozial nicht mobile Beschäftigten ihrer einzigen und daher hochgeschätzten Möglichkeit, sich materiell zu verbessern, wie auch der Zuversicht, daß die Zukunft Verbesserungen bringen würde.

Umverteilung oder Kontinuität?

Die vorstehende Diskussion erlaubt die folgenden, noch relativ allgemeinen Aussagen zum Thema Stagnation und Konfliktpotential. Die Menschen in den Industriegesellschaften sind keine Wachstumsfetischisten. Es gibt keine guten psychologischen oder soziologischen Argumente, die einen direkten und notwendigen Zusammenhang zwischen ökonomischer Stagnation und gesellschaftlichen Spannungen erwarten ließen. Schon eine oberflächliche historische Betrachtung läßt im Gegenteil ein vielseitiges Reaktionsspektrum erkennen: Man denke z. B. an das Zusammenrücken der Briten während der Entbehrungen des Zweiten Weltkrieges, aber an die Schärfe des gegenwärtigen Verteilungskampfes, der mit einer mehr oder weniger einschneidenden Einschränkung des materiellen Spielraumes einhergeht. Nicht nur Individuen, sondern auch Gesellschaften verfügen offenbar über Anpassungsmechanismen, die sich gleichsam als Filter zwischen Situation und Reaktion schieben. Solche Filter existieren subjektiv auf der Ebene der Merklichkeit oder Wahrnehmung, der Erwartungen und der Legitimation; sie werden durch spezifizierbare objektive Bedingungen verstärkt oder abgeschwächt.

Die Rolle der Merklichkeit wird besonders klar am Beispiel der Inflation. So haben wir gesehen, daß Geldentwertung beim Publikum selbst dann schlechte Zeiten suggeriert, wenn sie nicht auf das Realeinkommen durchschlägt. Der Filtermechanismus „Erwartungen" bedarf deshalb einer ausführlicheren Betrachtung. Verschlechterungen werden dann gelassen hingenommen, wenn sie als vorübergehend interpretiert werden. So ist die relativ reibungslose Anpassung der Amerikaner an die Rezession der fünfziger und sechziger Jahre Ergebnis eines sozialen Lernprozesses: Nach einigem Zögern hatte die Wirtschaft noch jedesmal zum Tugendpfad des Wachstums zurückgefunden. Umgekehrt signalisiert die Malaise der siebziger Jahre den Abschied vom Image des Wachstumszyklus. Wie wir eindrücklich am Ansteigen der Krisenerwartungen beobachten konnten, ist Stagnation nicht mehr nur aufgeschobene Verbesserung, sondern etwas Neues, Unbekanntes, ja Drohendes. Dies wiederum hat zu tun einmal mit dem Verfall des Systemvertrauens, der die Hoffnung dezimiert hat, daß die Regierung der wirtschaftlichen Schwierigkeiten und deren etwaiger Folgen Herr werden kann. Zweitens ist ein großer Teil der amerikanischen Bevölkerung angesichts eines im internationalen Vergleich unterentwickelten Systems der sozialen Sicherheit einer Verschlechte-

rung der Versorgungschancen gegenüber besonders verwundbar. Der quasi-automatische Anstieg der Masseneinkommen hatte eine Art Ersatzbefriedigung für die noch immer mangelhaften institutionellen Garantien des Lebensstandards geboten, wie sie in Westeuropa in Form hoher Sozialversicherungs- und anderer Transferleistungen längst bestehen.

Was den Filter „Legitimation" anbelangt, so ermittelten wir für 1973 einen scharfen Anstieg der Deprivation, des Bewußtseins, kollektiv unterbezahlt zu werden. Es gibt auch Anhaltspunkte dafür, daß sich Deprivation konkret in eine militantere Einstellung zu Kampfmaßnahmen legitimer und illegitimer Natur umsetzt: Streiks, Demonstrationen und „Dienst nach Vorschrift" werden von einem großen Teil der Arbeitnehmer als Kampfmittel im Falle der Unterbezahlung gebilligt, die eigenmächtige Verlängerung der Frühstückspause, „Krankfeiern" oder sogar Schluderei dagegen nur von einem kleinen, unter den jüngeren Befragten überrepräsentierten Teil. [9])

Nun mag der Arbeitgeber der nächstliegende Sündenbock für Arbeitnehmer sein, die sich unterbezahlt fühlen, aber oft sicherlich nicht der einzige. Wem wird der Schwarze Peter 1973/74 zugeschoben? Man könnte an zwei Szenarios denken. Zum einen könnte eine Polarisierung stattfinden: Gruppen, die glauben, Terrain zu verlieren, könnten sich gegen solche Gruppen wenden, die vermeintlich gewinnen. Zweitens könnte die Verantwortung der Regierung zugeschoben werden als der Instanz, die die Verteilungsgerechtigkeit zu garantieren habe. In diesem Fall würden wir Entfremdung und Vertrauensverfall erwarten.

Unsere Kenntnis der amerikanischen Situation 1973/74 stützt die zweite Interpretation. Deprivation ebenso wie Arbeitslosigkeit und Inflation sind Übel, für die bislang noch die Unfähigkeit und Untätigkeit der Regierung verantwortlich gemacht werden und nicht die Vielzahl der Marktteilnehmer, die Preise erhöhen und Lohnforderungen durchsetzen. Der wirtschaftspolitische Aktivismus des letzten Jahrzehntes, der häufig lautstark erhobene Anspruch der Regierung, die Wirtschaft stabilisieren und auf dem Wachstumspfad halten, auf jeden Fall aber Katastrophen oder Massenarbeitslosigkeit verhindern zu können, muß in schlechten Zeiten selbst dann zu einem Legitimitätsentzug führen, wenn die Schwierigkeiten, wie z. B. die Ölkrise, offensichtlich von außen verursacht sind. Freilich ist in einer Demokratie die Frontstellung gegen die (auswechselbare) Regierung systemkonformer und weniger desintegrierend als Bitterkeit gegen andere gesellschaftliche Gruppen.

[9]) B. Strümpel: Wirtschaftliche Wohlfahrt – objektiv oder subjektiv? in: W. Zapf (Hrsg.), Soziale Indikatoren – Konzepte und Forschungsansätze, Frankfurt 1975 (in Druck).

Auf der objektiven Seite deuteten wir den Anstieg der Deprivation als Reaktion auf die außerordentlich heftigen, branchenspezifischen Preisbewegungen des Jahres 1973, besonders auf die Teuerung der Energie- und Agrarpreise. Man könnte versuchsweise so generalisieren: Verändert sich die Einkommensverteilung während einer Periode gesteigerter wirtschaftlicher Nervosität und Aktualität, so ist ihre Legitimierung erschwert. Bleiben umgekehrt die Verteilungsrelationen unverändert, d. h. werden schwere Zeiten gleichmäßig von allen Gruppen mitgetragen, so können auch schwierige gesellschaftliche Versorgungslagen legitimiert und damit konfliktarm verdaut werden.

Damit würde sich die These vom einfachen Kausalzusammenhang zwischen Stagnation und Konflikt als Teilwahrheit erweisen, deren Akzeptierung gefährlich wäre, würde sie doch einem gesellschaftspolitischen Immobilismus Vorschub leisten. Vielmehr könnte eine Spezifizierung der „Filterprozesse" Anhaltspunkte für eine verteilungspolitische Intervention bieten. Zunächst ergibt sich die Empfehlung, die Inflation schon ihrer hohen Merklichkeit und manifesten Illegitimität wegen als Verteilungsinstrument zu meiden oder zumindest durch Indexierung sozial zu entschärfen. Zweitens plädiert unsere Analyse für institutionell verankerte Einkommenskontinuität. Stagnation kann leichter verdaut werden, wenn Ansprüche auf Transferleistungen die Verminderung des Konsumstandards nach unten limitieren. Der hohe Nachholbedarf der amerikanischen Sozialgesetzgebung drückt sich zweifellos in den besonders heftigen Unmutsreaktionen der Bevölkerungsschichten aus, die in der Stagnation keine Einkommensfortschritte zu erwarten haben. Und der ungewohnte Gleichmut, mit dem die gegenwärtige Rezession von den Deutschen aufgenommen wird, dürfte nicht zuletzt in der Höhe der Transferansprüche begründet sein, die beim Ausscheiden aus dem Arbeitsverhältnis fällig und verbrieft sind. Drittens muß vor verteilungspolitischem Aktivismus gewarnt werden. Veränderungen der Einkommensverteilung dürften in der Stagnation nur schwerer, d. h. um den Preis der Konfliktverschärfung zu erzielen sein: Die Protestreaktionen des weißen Mittelstandes gegen den Ausbau der Wohlfahrts- und Bürgerrechtsgesetze [10]) und das Scheitern des die Arbeiterschaft begünstigenden „Social Contract" in Großbritannien deuten darauf hin, daß diese Aussage sowohl für die Verschärfung als auch für die Abschwächung der Einkommensunterschiede gilt.

[10]) Der Anteil der amerikanischen Erwachsenen, die sich dafür aussprechen, daß der Staat die Einkommenstransfers an sozial Schwache („welfare payments") erhöht, ist von etwa zwei Drittel 1961 auf ein Drittel 1969 und auf weniger als ein Viertel 1973 zurückgegangen. Entsprechend stieg die Zahl der Gegner eines Ausbaus der Transfers von etwa 5 auf 50 %. (Die Zahlen stammen aus Umfragen des Institute for Social Research.)