



SOZIALE UNGLEICHHEIT

Armut und Reichtum in
hochentwickelten Ökonomien

Block 2: Methodische und Theoretische
Grundlagen Sozialer Ungleichheit

Gliederung

1. Methodische Grundlagen

Keuschnigg, M., Groß, J. (2012), Nationale und internationale Einkommensverteilung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 195-226.
Atkinson, Anthony B. and Thomas Piketty (2007). Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries (Volume 1). Oxford: Oxford University Press, pp. 18-42

2. Positionswettbewerb in Gesellschaften

Wolbring, T. (2012), Status, Positionswettbewerb und Signale, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 47-70.

3. Historische Erklärungsansätze

Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (2012), Wirtschaftssoziologie I, Grundlagen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 17-58.

4. Neuere Erklärungsansätze

Bozoyan, Ch., Wolbring, T. (2012), Körpermerkmale und Lohnbildung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 227-253.
Frank, R.H., Cook, P.J. (1995), The winner-take-all society: how more and more Americans compete for ever fewer and bigger prizes, encouraging economic waste, income inequality, and an impoverished cultural life. Free Press.
Keuschnigg, M. (2012), Stars und ihre Entstehung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 173-192.
Keuschnigg, M., Negele, E., Wolbring, T. (2012), Einkommen und Lebenszufriedenheit, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 255-281.

Soziale Ungleichheit

- Ungleichverteilung individueller Merkmalsausstattungen innerhalb einer Population
 - Bildung
 - Medizinische Versorgung und Lebenserwartungen
 - Möglichkeit, ein selbstbestimmtes Leben zu führen
 - Typischerweise ist allen Ungleichheitsfaktoren eine negative Assoziation mit Einkommen gemein

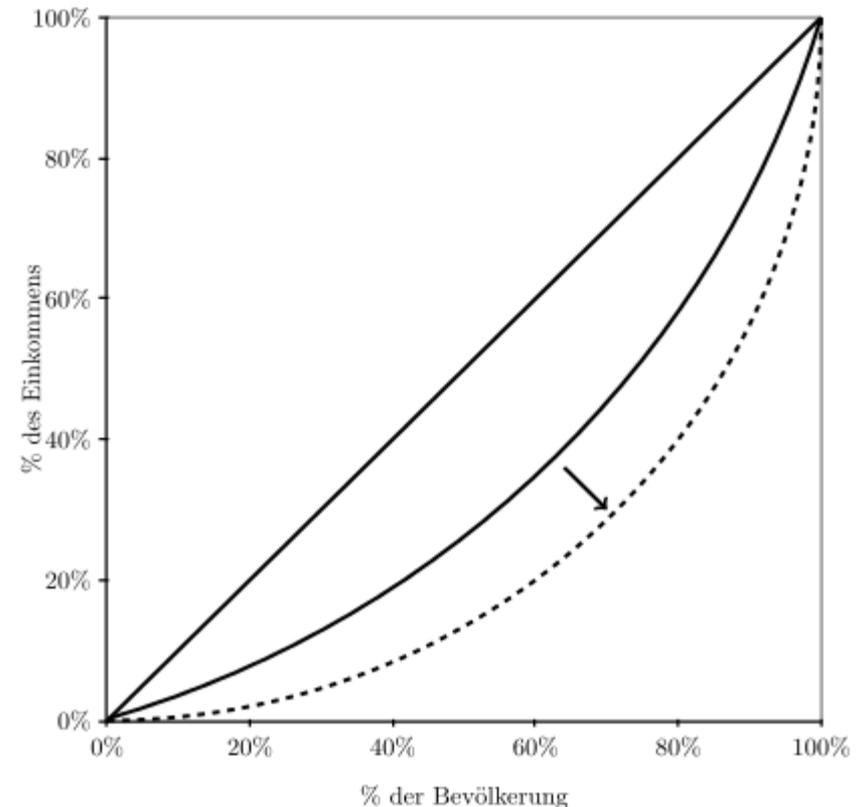
- Ungleiche Einkommensverteilungen
 - Historisch kein neues Phänomen
 - Bis 1820: Einkommensungleichheiten insbesondere innerhalb von Ländern
 - Industrielle Revolution/Weltkriege: Nivellierung nationaler Verteilungen, Zuwachs der Ungleichheit zwischen Ländern
 - Seit 1970: erneutes Anwachsen der Einkommensungleichheiten innerhalb von Ländern => allerdings in Folge von Messproblemen umstritten

Messung von Einkommen

- **Einkommen**
 - Brutto-Einkommen aus Löhnen, Renten, Arbeitslosenversicherungen sowie Vermögensbeständen vs. Netto-Einkommen (Verfügbares Einkommen abzgl. Steuern zzgl. Transferleistungen= oft nützlicheres Einkommenskonzept)
- **Erhebungsebene**
 - Individuum (alle, nur Erwerbstätige) vs. Haushalt (oft nützlicher, da sonst Überschätzung)
- **Periodenlänge**
 - Monats- vs. Jahreseinkommen (Längere Zeiträume in Folge von saisonalen Effekten sinnvoller, Befragte erinnern sich mehr an das Monatseinkommen)
- **Praktische Erhebungsprobleme bei Befragungen**
 - Arme und Reiche sind oft unterrepräsentiert
 - 10-20% des Einkommens werden nicht angegeben
 - Saisonale Effekte bleiben unberücksichtigt
- **Praktische Erhebungsprobleme mittels Einkommenssteuerdaten**
 - Keine Haushaltsvermögen
 - unzureichende Informationen zur Demographie

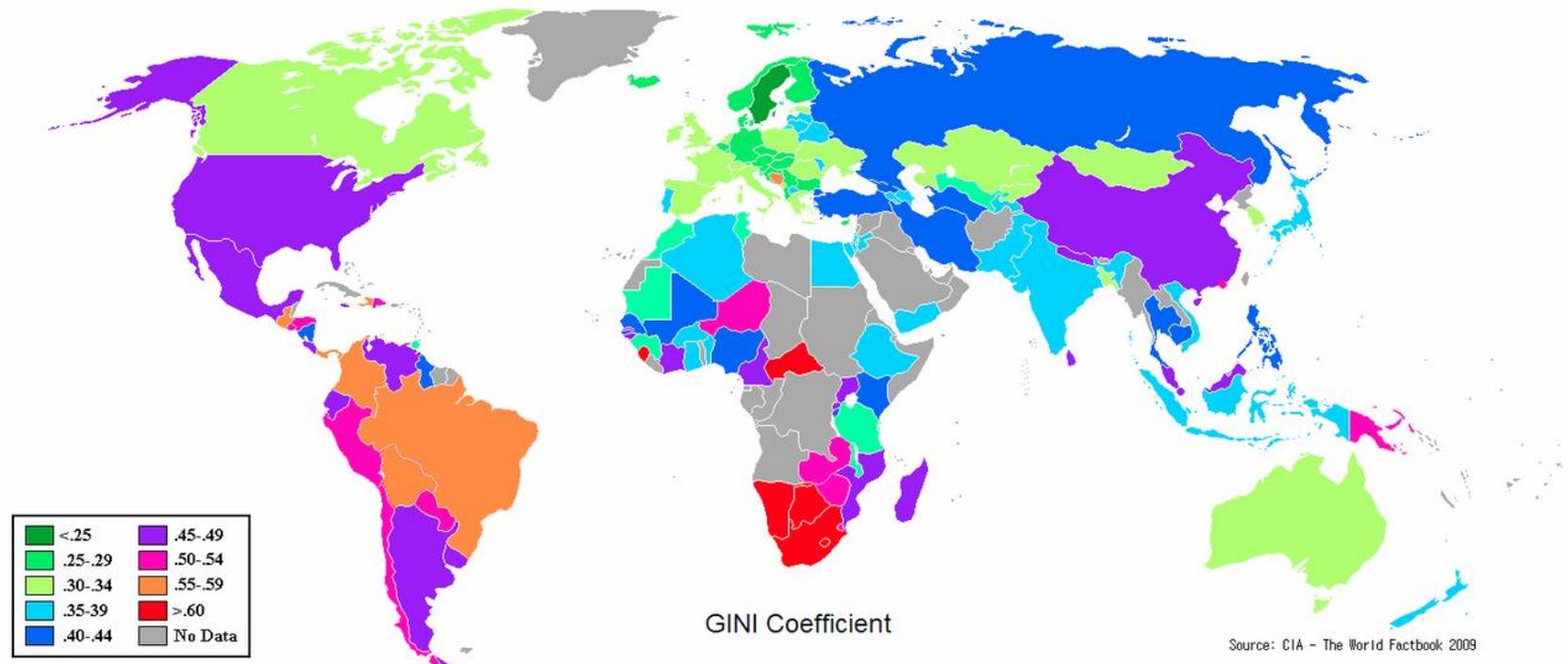
Lorenzkurve

- veranschaulicht das Ausmaß an *Disparität (Ungleichheit)* innerhalb der Verteilung
- jeder Punkt auf der Lorenz-Kurve steht für eine Aussage wie „die unteren 20 % aller Haushalte beziehen 10 % des Gesamteinkommens“
- der „Bauch“ der Lorenz-Kurve unterhalb der Diagonalen gibt das Mass der Ungleichverteilung wieder
- Liefert keine Informationen über die Top-1% oder 0.1%



Gini-Koeffizient

- Statistisches Mass für die Grösse der Fläche zwischen Diagonale und Lorenzkurve (0=keine Ungleichheit, 1=maximale Ungleichheit)
- Liefert Aussagen über Transfers im Zentrum der Verteilung, aber keine Aussagen über die Verteilungsform der gemessenen Ungleichheit an den Rändern (z.B. viele Arme oder wenige Reiche)



Quantil-Vergleiche

- Bildung von Einkommensquantilen/-quintilen /-decilen und Vergleich zwischen Erhebungsjahren, z.B. wie hoch ist das Gesamteinkommen der 20% Reichsten/Ärmsten
- Erlaubt Analysen der Verteilungsveränderungen innerhalb einer Population zwischen zwei Zeitperioden
- Liegt zwischen -1 (Angleichen der Einkommen) bis +1 (Polarisierung der Einkommensverteilung); 0=konstant geblieben
- Erlaubt zudem Rückschlüsse auf Upgrading (weniger Arme) und Downgrading (weniger Reiche)
- Masse für soziale Ungleichheit messen nicht Armut: hohe Einkommensungleichheit kann mit und ohne absoluter Armut einhergehen!

Messung der Ressourcenstärke der Reichsten einer Gesellschaft - Versteuerbare Kapazität

- Zusätzliche Steuerfähigkeit der Top-1% = Überschuss von 1% vom Nettoeinkommen multipliziert mit (1-durchschnittliche Steuerrate)

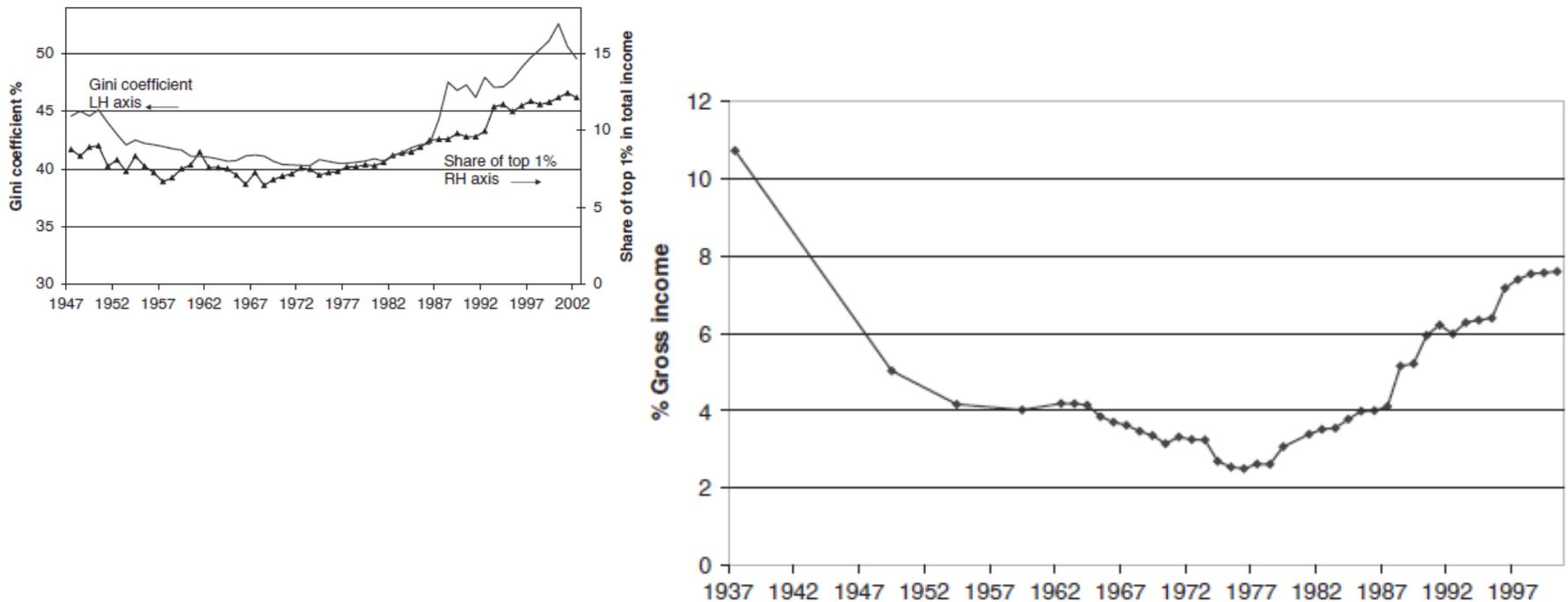


Figure 2.2 'Taxable capacity' of top 1% in the UK, 1937–2000

Messung der Befehlskraft der Reichsten einer Gesellschaft - Beschäftigungskapazität

- Reiche können sich z.B. bei arbeitsintensiven Dienstleistungen wie Bildung, Gesundheit, sicheres Wohnen aus der öffentlichen Hand rauskaufen
- Misst Kaufkraft des Einkommens ausgedrückt in der Anzahl der Personen, die zu einem durchschnittlichen Bruttolohn beschäftigt werden könnten
- Z.B. für UK Berücksichtigung der Personen die mindestens 10 Personen beschäftigen könnten
 - Vor 1939: 100,000-150,000 Personen (1.4 Mil. Privatangestellte in Haushalten)
 - seit 1945-1979: 20,000 Personen (200,000 Privatangestellte in Haushalten)
 - Seit 2000: 100,000-150,000 Personen

Messung der Reichsten der Welt – internationale Vergleiche

- Änderung der sozialen Ungleichheit in einem Land, um in die Top-5% aufzusteigen, z.B. Pareto-Koeffizient für die Änderung des Anteils der Top-5% (z.B. 20.3%) im Verhältnis zu den Top-10% (z.B. 30.8%) eines Landes, d.h. $1/(1-\log(30.8/20.3)/\log 2)=2.509$
- Plot des prozentualen Anteils der Welt- resp. Landesbevölkerung, die mehr als das x-fache des durchschnittlichen Pro-Kopf-Welt-einkommens verdienen

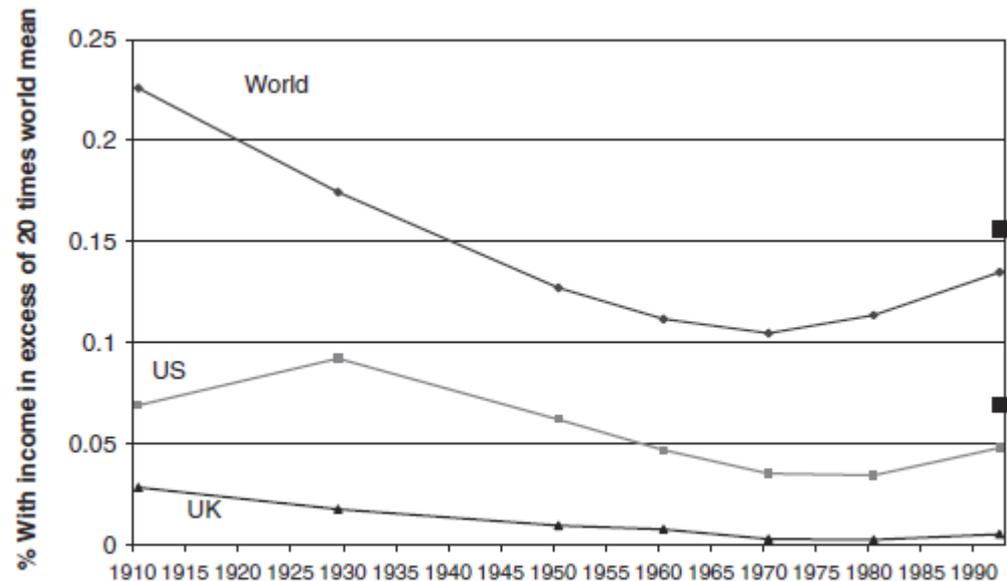


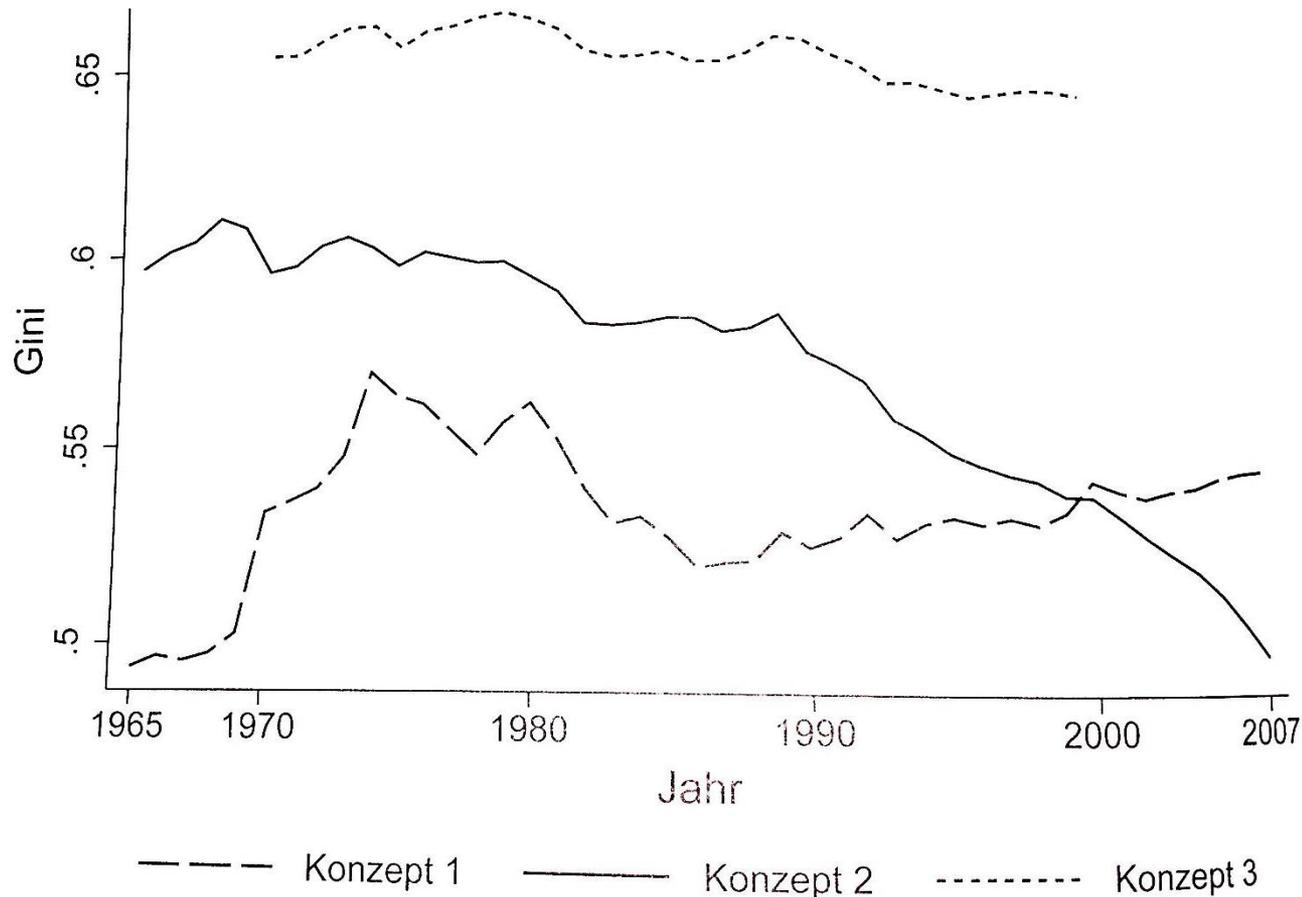
Figure 2.3 Globally rich as % world population, 1910–92

Messung der internationalen Einkommensverteilung

	Konzept 1 Ungewichtete internationale Einkommensungleichheit	Konzept 2 Gewichtete internationale Einkommensungleichheit	Konzept 3 Globale personelle Einkommensungleichheit
Untersuchungseinheit	Nationalstaaten	Nationalstaaten gewichtet nach Bevölkerungsgröße	Individuen oder Haushalte
Einkommensmaß	reales BIP pro Kopf	reales BIP pro Kopf	verfügbares Einkommen (oder Ausgaben) pro Kopf oder Haushalt
Ungleichheitsdimension	zwischen Staaten	zwischen Staaten	innerh. u. zwischen Staaten
Vorrangige Datenquelle	Angaben statistischer Ämter (volkswirtschaftl. Gesamtrechnung)	Angaben statistischer Ämter (volkswirtschaftl. Gesamtrechnung)	Haushaltssurveys, ggf. ergänzt durch Angaben der volkswirt. Gesamtrechnung
Anpassung von Währungsungleichheit	über Wechselkurse oder Kaufkraftparitäten (\$PPP)	über Wechselkurse oder Kaufkraftparitäten (\$PPP)	über Wechselkurse oder Kaufkraftparitäten (\$PPP)

Quelle: nach der Darstellung in Milanovic (2005: 10).

Implikationen zur internationalen Einkommensverteilung nach Messkonzept



Beispiel für Ungleichheit aus Arbeitseinkommen - Leistungsgesellschaft

Share of different groups in total labor income	Low inequality (≈ Scandinavia, 1970s-80s)	Medium inequality (≈ Europe 2010)	High inequality (≈ U.S. 2010)	Very high inequality (≈ U.S. 2030 ?)
The top 10% "Upper class"	20%	25%	35%	45%
<i>including: the top 1%</i> <i>("dominant class")</i>	5%	7%	12%	17%
<i>including: the next 9%</i> <i>("well-to-do class")</i>	15%	18%	23%	28%
The middle 40% "Middle class"	45%	45%	40%	35%
The bottom 50% "Lower class"	35%	30%	25%	20%
Corresponding Gini coefficient (synthetic inequality index)	0.19	0.26	0.36	0.46

In societies where labor income inequality is relatively low (such as in Scandinavian countries in the 1970s-1980s), the top 10% most well paid receive about 20% of total labor income, the bottom 50% least well paid about 35%, the middle 40% about 45%. The corresponding Gini index (a synthetic inequality index going from 0 to 1) is equal to 0.19. See technical appendix.

Rechenbeispiel für Ungleichheit aus Arbeitseinkommen

Average labor income of the different groups	Low inequality (≈ Scandinavia, 1970s-80s)	Medium inequality (≈ Europe 2010)	High inequality (≈ U.S. 2010)	Very high inequality (≈ U.S. 2030 ?)
The top 10% "Upper class"	48'000 €	60'000 €	84'000 €	108'000 €
<i>including: the top 1%</i> <i>("dominant class")</i>	120'000 €	168'000 €	288'000 €	408'000 €
<i>including: the next 9%</i> <i>("well-to-do class")</i>	40'000 €	48'000 €	61'333 €	74'667 €
The middle 40% "Middle class"	27'000 €	27'000 €	24'000 €	21'000 €
The bottom 50% "Lower class"	16'800 €	14'400 €	12'000 €	9'600 €
Per adult and per year average labor income	24'000 €	24'000 €	24'000 €	24'000 €

For the same average labor income of 24 000€ per adult and per year (€2 000 a month) , the average income for the least well-paid 50% can vary from €16 800 per year (€1 400 a month) in a society with little inequalities to €9 600 per year (€800 a month) in a highly unequal society. See formulas and technical appendix.

Beispiel für Ungleichheit aus Vermögen - Erbengesellschaft

Share of different groups in total capital	Low inequality (never observed; ideal society?)	Medium inequality (≈ Scandinavia, 1970s-1980s)	Medium- high inequality (≈ Europe 2010)	High inequality (≈ U.S. 2010)	Very high inequality (≈ Europe 1910)
The top 10% "Upper class"	30%	50%	60%	70%	90%
<i>including: the top 1%</i> <i>("dominant class")</i>	10%	20%	25%	35%	50%
<i>including: the next 9%</i> <i>("well-to-do class")</i>	20%	30%	35%	35%	40%
The middle 40% "Middle class"	45%	40%	35%	25%	5%
The bottom 50% "Lower class"	25%	10%	5%	5%	5%
Corresponding Gini coefficient (synthetic inequality index)	0.33	0.58	0.67	0.73	0.85

In societies with "medium" inequality of capital ownership (such as Scandinavian countries in the 1970s-1980s), the top 10% richest in wealth own about 50% of aggregate wealth, the bottom 50% poorest about 10%, and the middle 40% about 40%. The corresponding Gini coefficient is equal to 0.58. See technical appendix.

Rechenbeispiel für Ungleichheit aus Vermögen

Average wealth of the different groups	Low inequality (never observed; ideal society?)	Medium inequality (≈ Scandinavia, 1970s-1980s)	Medium-high inequality (≈ Europe 2010)	High inequality (≈ U.S. 2010)	Very high inequality (≈ Europe 1910)
The top 10% "Upper class"	600'000 €	1'000'000 €	1'200'000 €	1'400'000 €	1'800'000 €
<i>including: the top 1%</i> ("dominant class")	2'000'000 €	4'000'000 €	5'000'000 €	7'000'000 €	10'000'000 €
<i>including: the next 9%</i> ("well-to-do class")	444'444 €	666'667 €	777'778 €	777'778 €	888'889 €
The middle 40% "Middle class"	225'000 €	200'000 €	175'000 €	125'000 €	25'000 €
The bottom 50% "Lower class"	100'000 €	40'000 €	20'000 €	20'000 €	20'000 €
Per adult average wealth	200'000 €	200'000 €	200'000 €	200'000 €	200'000 €

For the same average wealth of €200 000 per adult, the average wealth for the poorest 50% can vary from €100 000 in a society with little inequalities to €20 000 in a highly unequal society. See formulas and technical appendix.

Beispiel für Ungleichheit aus Gesamteinkommen (Arbeitseinkommen & Vermögen)

Share of different groups in total income (labor + capital)	Low inequality (≈ Scandinavia, 1970s-80s)	Medium inequality (≈ Europe 2010)	High inequality (≈ U.S. 2010, Europe 1910)	Very high inequality (≈ U.S. 2030 ?)
The top 10% "Upper class"	25%	35%	50%	60%
<i>including: the top 1%</i> ("dominant class")	7%	10%	20%	25%
<i>including: the next 9%</i> ("well-to-do class")	18%	25%	30%	35%
The middle 40% "Middle class"	45%	40%	30%	25%
The bottom 50% "Lower class"	30%	25%	20%	15%
Corresponding Gini coefficient (synthetic inequality index)	0.26	0.36	0.49	0.58

In societies where the inequality of total income is relatively low (such as Scandinavian countries during the 1970s-1980s), the 10% highest incomes receive about 20% of total income, the 50% lowest income receive about 30%. The corresponding Gini coefficient is equal to 0.26. See technical appendix.

Gliederung

1. Methodische Grundlagen

Keuschnigg, M., Groß, J. (2012), Nationale und internationale Einkommensverteilung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 195-226.

Atkinson, Anthony B. and Thomas Piketty (2007). Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries (Volume 1). Oxford: Oxford University Press, pp. 18-42

2. Positionswettbewerb in Gesellschaften

Wolbring, T. (2012), Status, Positionswettbewerb und Signale, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 47-70.

3. Historische Erklärungsansätze

Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie I, Grundlagen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 17-58.

4. Neuere Erklärungsansätze

Bozoyan, Ch., Wolbring, T. (2012), Körpermerkmale und Lohnbildung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 227-253.

Frank, R.H., Cook, P.J. (1995), The winner-take-all society: how more and more Americans compete for ever fewer and bigger prizes, encouraging economic waste, income inequality, and an impoverished cultural life. Free Press.

Keuschnigg, M. (2012), Stars und ihre Entstehung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 173-192.

Keuschnigg, M., Negele, E., Wolbring, T. (2012), Einkommen und Lebenszufriedenheit, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 255-281.

Relativer Positionswettbewerb

- Der Mensch orientiert sich als soziales Wesen an anderen Menschen (relative Position) im Streben nach Prestige, Ansehen und Anerkennung
 - Konsumententscheidungen
 - Glück
 - Berufswahl
 - Beurteilung von Vertrauensgütern anhand des Ansehens des Anbieters
 - ...
- Führt zur Entstehung von Rangordnungen in Folge von erworbenem (Fähigkeiten/individuelle Entscheidungen) und zugeschriebenem (Demographie) Status

Merkmale von sozialem Status

- Positionsgut
 - Die Vorteile des Einen sind die Nachteile des Anderen = gesamtgesellschaftliches Nullsummenspiel insofern keine Leistungsanreize berücksichtigt werden
- Wertvolles Gut
 - Direkte materielle und immaterielle Vorteile
 - Signalcharakter bei unvollständiger Information
- Nicht handelbares Gut
 - Vermittelt sich in sozialer Interaktion

Pierre Bourdieu – Der feine Unterschied



Ursachen für sozialen Status

- Motivation nach Statusstreben evolutionär begründet
 - Höhere Reproduktionsrate
 - Überleben in Hungersnöten
- Evolutionäre Sicht begründet Status zudem als lokales Phänomen, welches von der umgebenden Referenzgruppe abhängt (Frog-Pond-Effekt)

Entstehung von sozialem Status

- Entsteht aus paarweisen Wettkämpfen, die im Idealfall zu einer transitiven Hackordnung führen $A > B > C$
- Empirisch ist Transitivität oft nicht erfüllt, was unterschiedliche Rankingresultate und die soziale Dynamik von Statushierarchien begründet
- Soziale Interaktionen und gegenseitige Beobachtung spielen eine massgebliche Rolle für die Resultate von Statusbildungsprozessen
- Beispiel Buntbarsche: in 27% verändern sich die Positionen in der Statushierarchie und in 18% werden exakt die selben Positionen zu zwei Zeitpunkten erlangt (Chase et al. 2002)

Verfestigung von sozialem Status

- Roger Gould erklärt Status über Qualitäts-/Leistungsunterschiede, die durch die Asymmetrie von sozialem Kapital evaluiert werden
 1. bereits in kleinen Gruppen führen geringe Qualitäts-/Leistungsunterschiede zu überproportionalen Differenzen im sozialen Kapital/ Status
 2. Ist Qualität schwer beobachtbar, ist Status selbstverstärkend, sodass sich Akteure an den Handlungen Anderer, d.h. dem vorhanden sozialen Kapital orientieren
 3. Mit der Gruppengröße nimmt die Bedeutung von Qualität ab, da diese schwer beobachtbar ist
 4. Status ist ungleicher verteilt als soziales Kapital, aus dem Status entsteht

Wirkung von sozialem Status: Statussignale aus Sicht der Ökonomie

- Status entsteht, weil Qualität/Leistung/Vertrauen nicht direkt beobachtbar sind
- Status ist somit ein Signal, welches Informationsasymmetrie reduziert und die Entscheidungsfindung erleichtert
- Signale sind glaubwürdig, wenn
 - diese mit Kosten verbunden sind und diese Kosten zwischen den Akteuren variieren
 - Signale durch die Akteure beeinflussbar sind
 - Grenzkosten des Signals mit der Qualität des Akteurs korrelieren
- Beispiel Gebrauchtwagenmarkt (Akerlof 1970), z.B. Garantie als Signal für gute Gebrauchtwagen

Wirkung von sozialem Status: Statussignale aus Sicht der Soziologie

- Statussignale sind nicht für alle Akteure verfügbar
 - Positionsgüter, d.h. der Nutzen eines Akteurs reduziert den Nutzen anderer Akteure
- Statussignale senken Produktionskosten bei gleicher Qualität
 - Reduktion von Informations-, Vermarktungskosten bei Transaktionen
- Kleine Qualitätsunterschiede führen zu disproportionaler Verteilung von Marktmacht
- Anreize zur Homophilie, um Status nicht zu senken (kein Vordringen in Niedrigpreissegmente)

Fazit: Soziale Ungleichheit führt zur Elitebildung in Gesellschaften



- Eliten haben einen hohen Status in der Gesellschaft in Folge ihres ökonomischen, sozialen Kapitals und Humankapitals
- Merkmal von Statusgruppen
 - Bewusste Abgrenzung nach aussen, insbesondere zu niedrigeren Statusgruppen durch Identität, Zusammengehörigkeit und Habitus
 - Hohe Eintrittsbarrieren
 - Ist erst einmal Status erreicht, stiftet Status noch mehr Status

Beispiel für Entstehung und Verfestigung von sozialem Status - Die Medicis (1)

- Die Familie Medici war im Florenz des 15. und 16. Jahrhunderts einer der einflussreichsten Akteure im Kampf um Macht, Reichtum und Ansehen.
- Durch geschicktes Taktieren und ein unbarmherziges Ränkespiel stieg sie von einer unbedeutenden wohlhabenden Familie zu einer der einflussreichsten italienischen Dynastien ihrer Zeit auf.



Die Heiligen Drei Könige bei der Anbetung, von Sandro Botticelli, mit den Mitgliedern der Medici-Familie als Könige: Cosimo kniend, Piero und Giovanni als Rückenfiguren im Mittelpunkt, und Angehörigen des Medici-Hofes, ca. 1475

Padgett, J.F., C.K. Ansell. 1993. Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434. *American Journal of Sociology* 98(6) 1259-1319.

Beispiel für Entstehung und Verfestigung von sozialem Status - Die Medicis (2)

- Eine bedeutende netzwerkanalytische Studie von John Padgett und Christopher Ansell zeigt, dass eine Grundlage für den Aufstieg der Medici die besondere Struktur ihres Beziehungsnetzes zwischen den Jahren 1400 und 1434 war.
- Das Netzwerk der Medici zeigt bei den Beziehungen der Medici in ihrer Partei eine Trennung von Heirats- und ökonomischen Beziehungen.
 - So handelten sie zwar mit den aufsteigenden Wolltuchhändlern, heirateten aber hauptsächlich in noble Familien, die nicht aus ihrem Viertel, San Giovanni, kamen.
 - Dies führte dazu, dass sie in ihrer Partei, anders als die Oligarchen, also die herrschende Elite um die Albizzi, eine zentrale und mächtige Position innehatten und nicht durch andere Familien erpressbar waren.

Beispiel für Entstehung und Verfestigung von sozialem Status - Die Medicis (3)

- Verwandtschaftsbeziehungen
 - Heirat
 - Ökonomische Beziehungen
 - Handel
 - Geschäftsbeziehung über Partnerschaft
 - Bankanstellung
 - Immobilien
 - Politische Beziehungen
 - Gönnerschaft
 - Persönliche Darlehen
 - Freundschaftsbeziehungen
 - Persönliche Freundschaft
 - Bürgerschaft
-
- strong ties
- weak ties

Padgett, J.F., C.K. Ansell. 1993. Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434. *American Journal of Sociology* 98(6) 1259-1319.

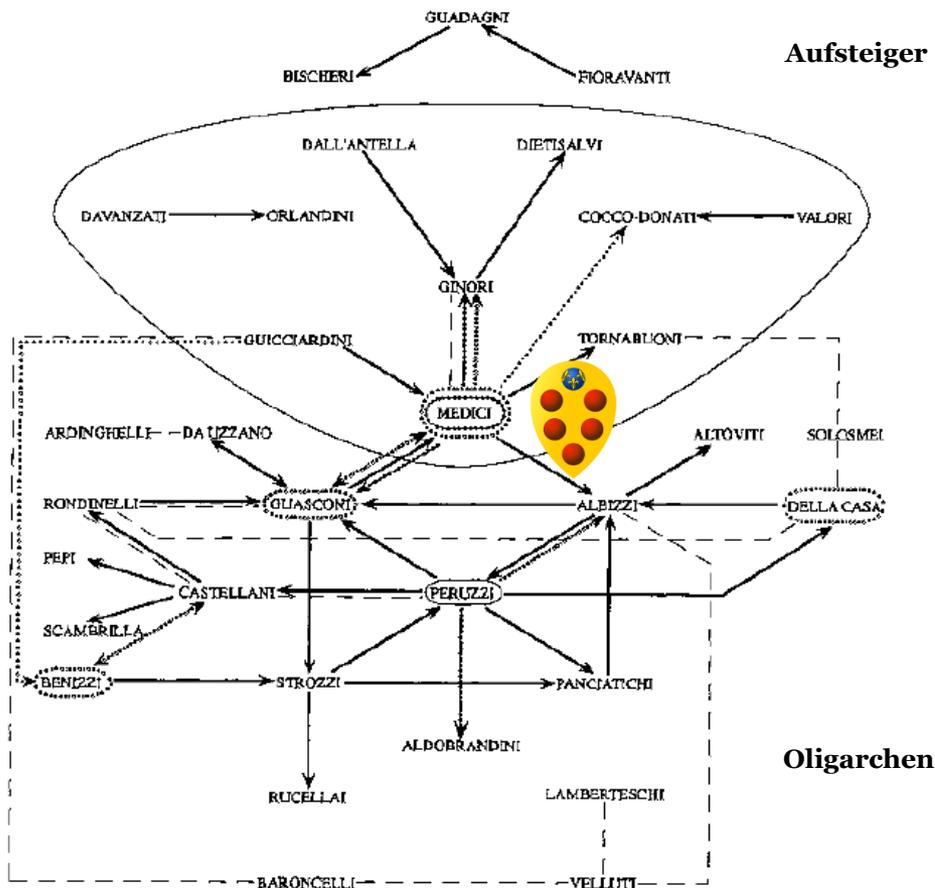
Beispiel für Entstehung und Verfestigung von sozialem Status - Die Medicis (4)

The definition of “elite” is more complicated. The Florentine political elite (called the *veggimento*) was in no way identical to the Florentine economic elite, in part because of volatility in international markets. In our definition, which emphasizes political practice, we follow the lead of Kent (1975), who in turn follows the practice of Brúcker (1977).

For us, a Florentine family is politically elite if it satisfies any of the following criteria: (a) it had two or more members who spoke in the *Consulte e Pratiche* three or more times between January 1429 and December 1434, (b) it had three or more members who qualified in 1433 for scrutiny, or election to the leading public offices in Florence,²¹ or (c) it was a magnate clan.²² Information on the former two criteria is contained

Padgett, J.F., C.K. Ansell. 1993. Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434. *American Journal of Sociology* 98(6) 1259-1319.

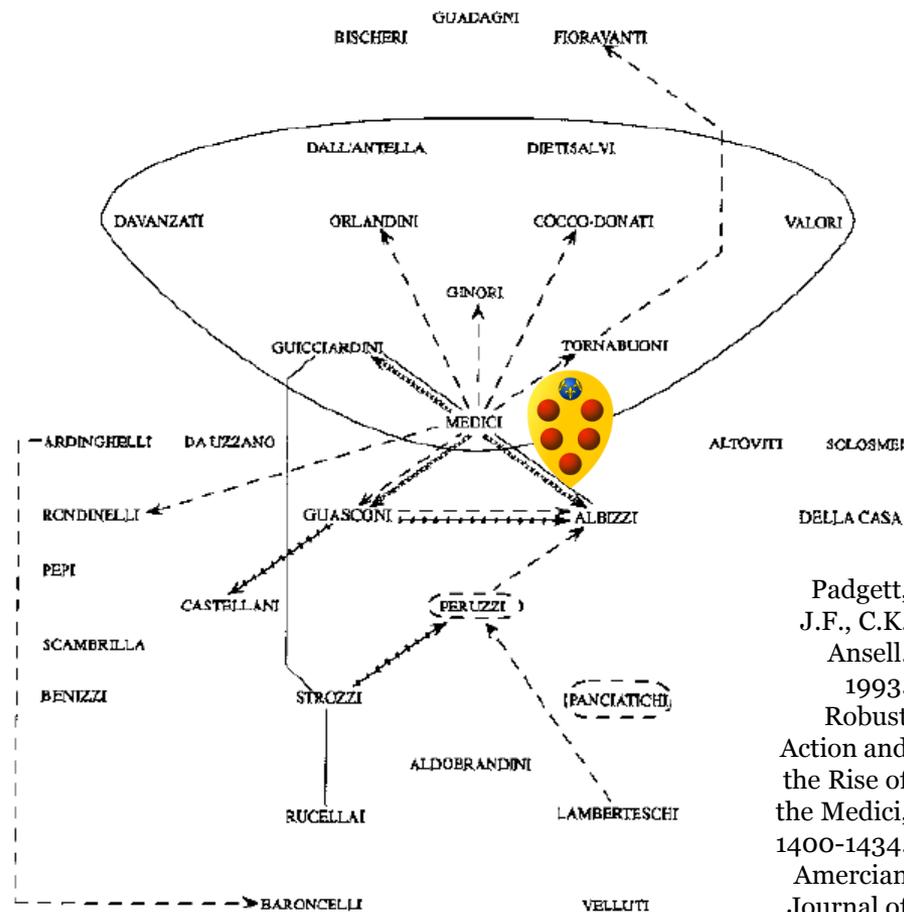
Beispiel für Entstehung und Verfestigung von sozialem Status - Die Medicis (5)



Types of Ties:

- ♂ → ♀ Marriage
- Partnership
- Trade
- Bank Employment
- Real Estate

FIG. 2a.—Marriage and economic blockmodel structure (92 elite families)



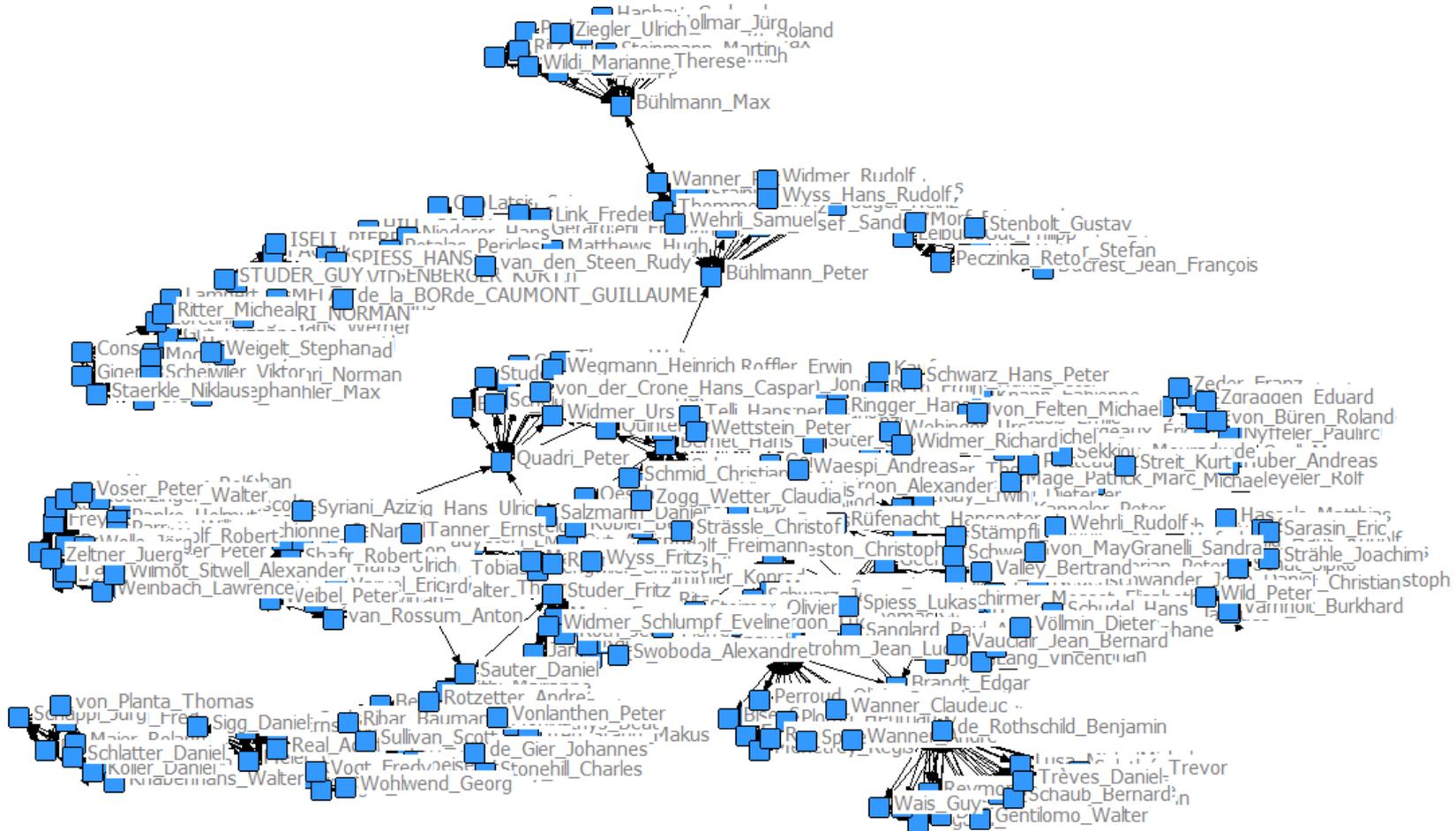
Types of Ties:

- Personal Loan
- Friendship
- Patronage
- Mallevadori

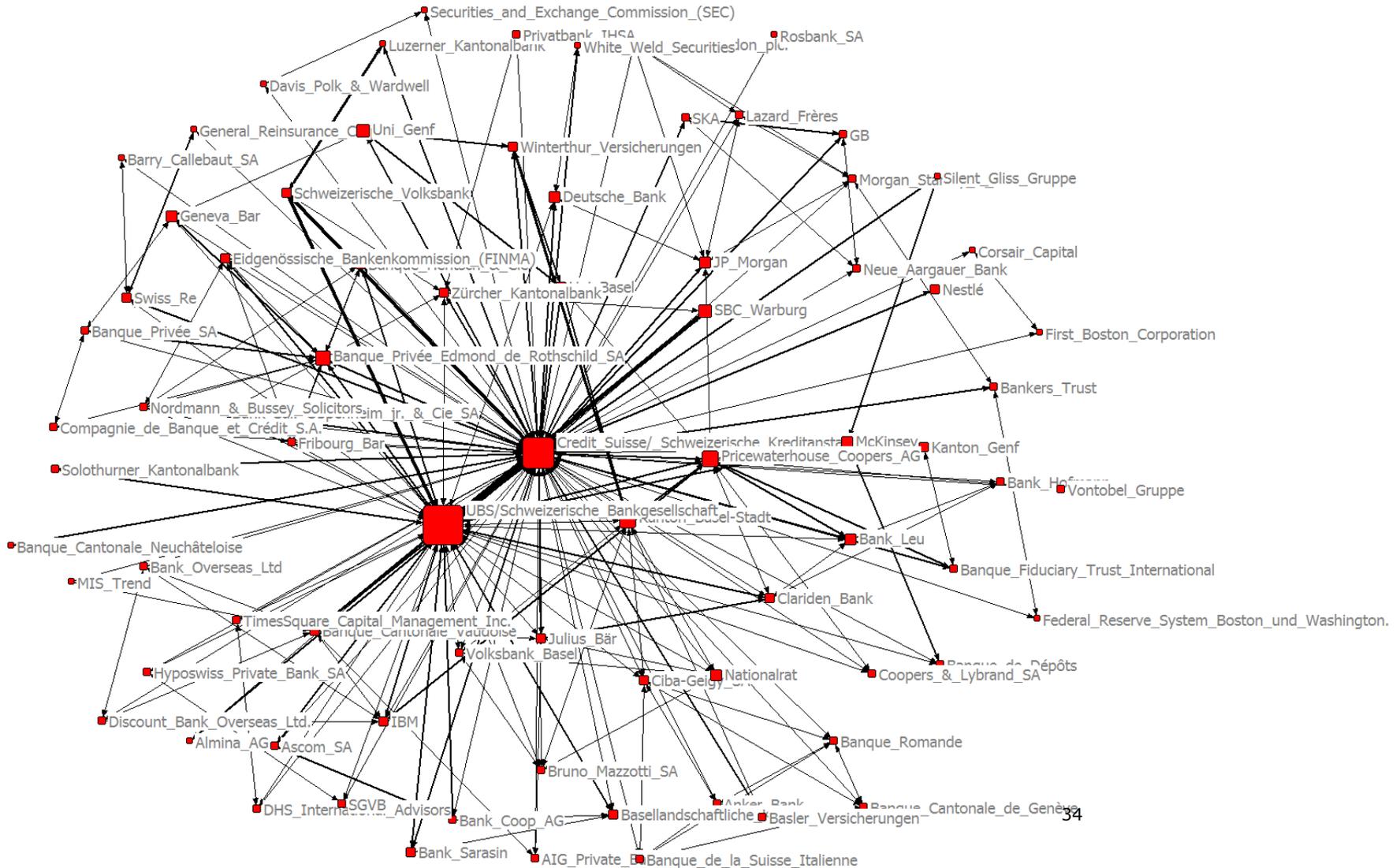
FIG. 2b.—“Political” and friendship blockmodel structure (92 elite families)

Padgett,
J.F., C.K.
Ansell.
1993.
Robust
Action and
the Rise of
the Medici,
1400-1434.
American
Journal of
Sociology
98(6)
1259-1319.

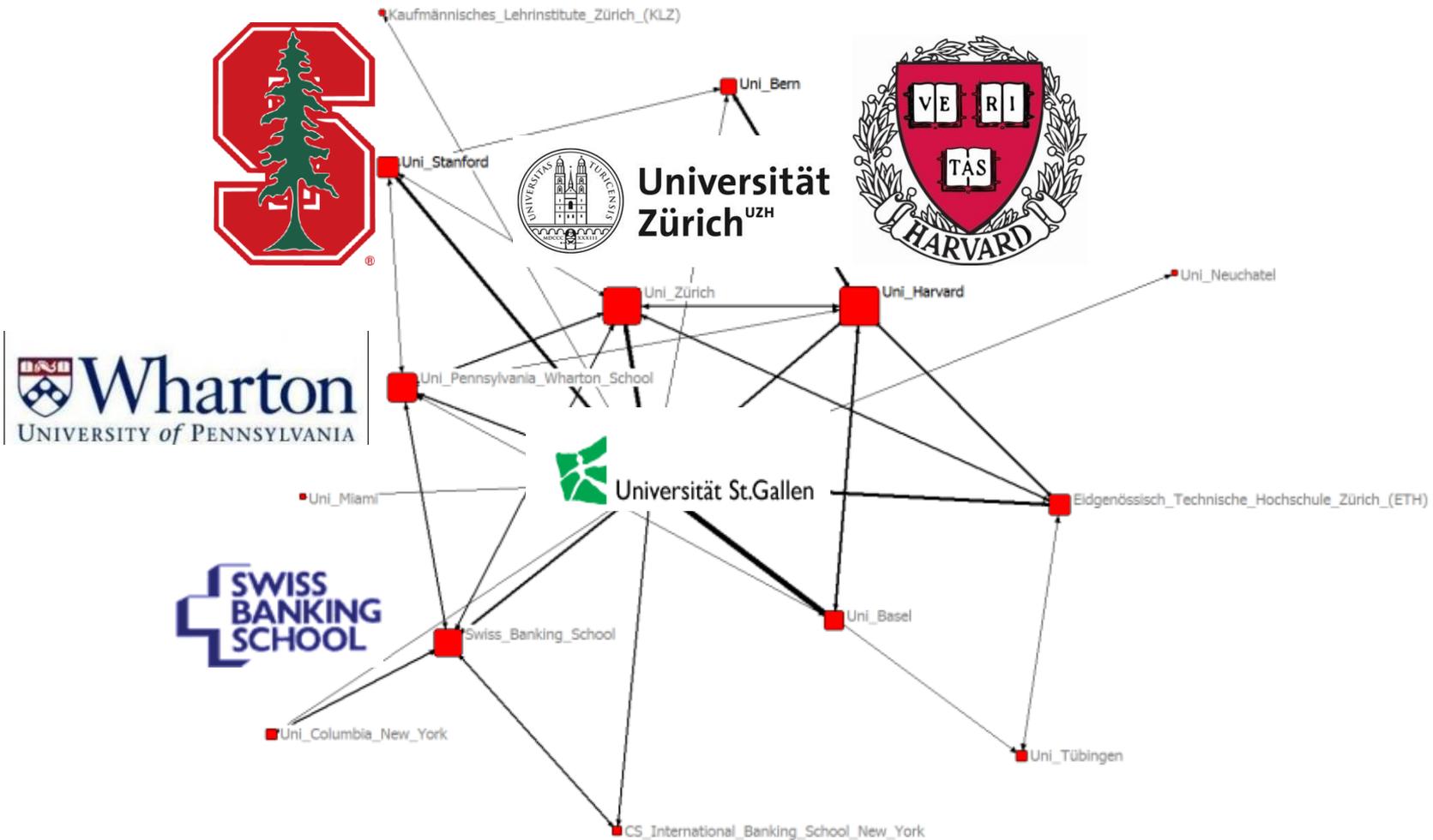
Beispiel für heutige Eliten (1): Netzwerk der Schweizer Bankenmanager



Beispiel für heutige Eliten (2): Netzwerk der Bankenmanager der Credit Suisse



Beispiel für heutige Eliten (3): Netzwerk erfolgreicher HSG-Absolventen



Michael Hartmann: Soziale Eliten und soziale Ungleichheit



Gliederung

1. Methodische Grundlagen

Keuschnigg, M., Groß, J. (2012), Nationale und internationale Einkommensverteilung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 195-226.
Atkinson, Anthony B. and Thomas Piketty (2007). Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries (Volume 1). Oxford: Oxford University Press, pp. 18-42

2. Positionswettbewerb in Gesellschaften

Wolbring, T. (2012), Status, Positionswettbewerb und Signale, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 47-70.

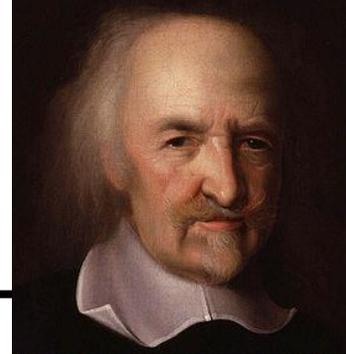
3. Historische Erklärungsansätze

Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie I, Grundlagen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 17-58.

4. Neuere Erklärungsansätze

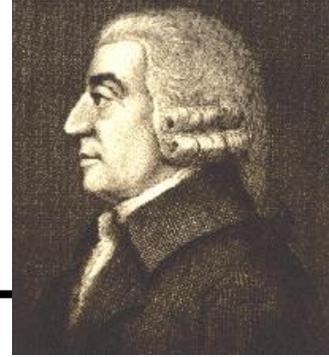
Bozoyan, Ch., Wolbring, T. (2012), Körpermerkmale und Lohnbildung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 227-253.
Frank, R.H., Cook, P.J. (1995), The winner-take-all society: how more and more Americans compete for ever fewer and bigger prizes, encouraging economic waste, income inequality, and an impoverished cultural life. Free Press.
Keuschnigg, M. (2012), Stars und ihre Entstehung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 173-192.
Keuschnigg, M., Negele, E., Wolbring, T. (2012), Einkommen und Lebenszufriedenheit, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 255-281.

Thomas Hobbes: Soziale Ungleichheit ist Folge von Staatsversagen



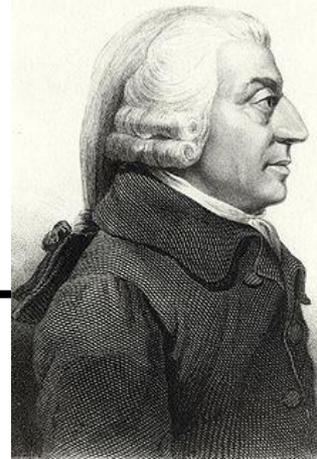
- Funktionierendes Wirtschaftsgeschehen ist Ausdruck sozialer Ordnung
- Egoismus ist der Naturzustand des Menschen
 - Eigeninteresse, sicheres Dasein, Furcht vor Mangel und Willkür sind handlungsleitend (und nicht Zuneigung zu anderen)
 - Zur Sicherung des Überlebens strebt der Mensch nach Vorteilen und Macht
- Soziale Ordnung wird durch den Staat (Leviathan) hergestellt
 - Abtretung von Rechten an eine Zentralgewalt ermöglicht wechselseitige Kooperation unter Egoisten

Bernard de Mandeville: Soziale Ungleichheit führt zu Wohlstand



- Menschlicher Egoismus (Unersättlichkeit, Gier, Bequemlichkeit, Luxusstreben....) ist Grundlage wirtschaftlicher Prosperität
- Geschichte vom unzufriedenen Bienenstock
 - Vergleich von England mit einem Bienenstaat
 - Wohlhabende, wenig tugendhafte Gesellschaft wandelt sich in eine tugendhafte arme Gesellschaft
- Rücksichtslose Verfolgung von Eigeninteressen dient dem Allgemeinwohl

Adam Smith: Soziale Ungleichheit wird durch die unsichtbare Hand reguliert



- Selbstregulationskräfte des Marktes kommen allen zugute, d.h. diese führen zu Wohlstand
 - Freiwillige Tauschbeziehungen unter Egoisten führen zur Selbstregulation von Angebot und Nachfrage
 - Zu Grunde liegende Annahme der Pareto-Effizienz: Eine Besserstellung irgendeines Systemakteurs kann nur noch auf Kosten zumindest eines anderen Systemakteurs erfolgen
- Staatliche Eingriffe in Märkte sind nicht notwendig
- Aufgabe des Staates
 - Rahmenbedingungen für das Funktionieren von Märkten
 - Hinreichende Grösse von Märkten für Spezialisierung

David Ricardo: Knappheit führt zu Sozialer Ungleichheit



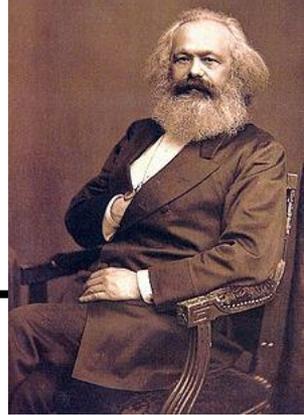
- Bei Knappheit kennen Preise weder Limit noch Moral
- Eine kleine Gruppe, nämlich die der Landbesitzer, erhält einen immer grösseren Anteil an der produzierten Menge und am Einkommen
 - Bevölkerungs- und Produktionsmengenwachstum erhöhen die Knappheit von Land im Vergleich zu anderen Gütern
 - Preise für und Erträge aus Land steigen kontinuierlich und Grundbesitzer verlangen einen immer grösseren Anteil des nationalen Einkommens
 - Einziger Ausweg sind laut Ricardo beständig steigende Steuern auf Erträge aus Land

Robert Malthus: Soziale Ungleichheit verstetigt sich durch Bevölkerungswachstum



- Antike: stagnierende Bevölkerung führt zu Verteilungsgerechtigkeit
- Mittelalter & Absolutismus: Bevölkerungswachstum ist für Wirtschaft vorteilhaft
- Malthus: Bevölkerungswachstum macht Verbesserungen der ökonomischen Situation zunichte
 - Bevölkerungswachstum ist Ausdruck ökonomischen Wohlstandes (Sicherung des Minimumeinkommens)
 - Bevölkerung wächst geometrisch (2,4,8,16), Nahrungsmittel hingegen nur arithmetisch (2,4,6,8)

Karl Marx: Soziale Ungleichheit wächst als Folge des Kapitalismus



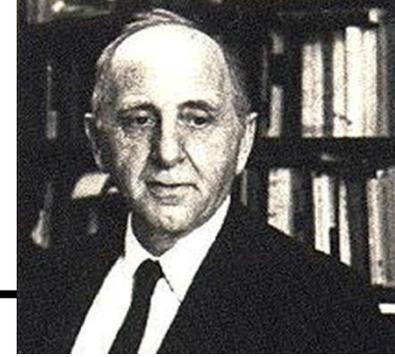
- Geld ist im Kapitalismus Ausgangspunkt und Resultat mit der Bestimmung der Masslosigkeit: Geld-> Ware -> Geld'
 - Der „Gegensatz zwischen der Ware und ihrer Wertgestalt, dem Geld...(wird) bis zum absoluten Widerspruch gesteigert“ (Marx, K., 1962, Bd. 1, S. 152). Die Ware, der stoffliche Reichtum wird der Wertgestalt geopfert.
- Auf dem kapitalistischen Arbeitsmarkt werden die „physischen und geistigen Fähigkeiten (...) eines Menschen “ (Marx, K., 1962, Bd. 1, S. 181) selbst zur Ware
 - „aus der Natur des Warenaustausches (ergibt sich) selbst keine Grenze des Arbeitstags, also keine Grenze der Mehrarbeit.“(Marx, K., 1962, Bd. 1, S. 246)
 - Kapital wird zu einem Zwangsverhältnis, «welches die Arbeiterklasse nötigt, mehr Arbeit zu verrichten, als der enge Umkreis ihrer eigenen Lebensbedürfnisse vorschrieb»(Marx, K., 1962, Bd. 1, S. 328)
- Logik des Kapitalismus beruht auf der Notwendigkeit des Vorhandenseins einer eigentumslosen Klasse (Arbeiterklasse), die kein anderes Lebensmittel hat, als ihre eigene Arbeitskraft als Ware zu verkaufen (doppelt freie Lohnarbeiter)

Georg Simmel: Soziale Ungleichheit wächst in Folge des Diktat des Geldes

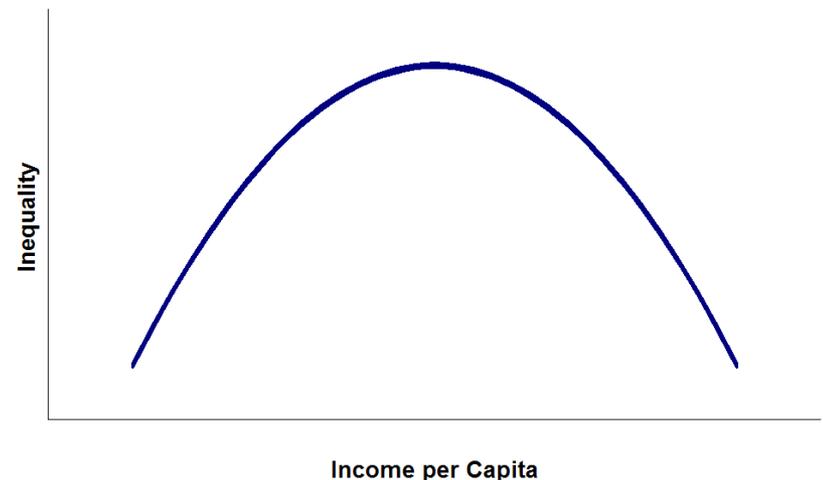


- Soziale Differenzierung: mit wachsender Entwicklung und Differenzierung einer Gesellschaft bildet sich die Individualität des Einzelnen stärker aus
- Geld als kalkulierende Rationalität der Moderne:
 - Verkehrung: Es ist nur das wertvoll, was einen Geldwert besitzt, d.h. Quantität statt Qualität, Mittel statt Zweck -> höhlt den Kern der Dinge, ihre Unvergleichbarkeit aus
 - Geld diktiert unsere Bedürfnisse: es kontrolliert anstatt zu entlasten und zu vereinfachen.
 - Dilemma des modernen Individuums: Versachlichung des Lebens löst es zwar aus alten Bindungen heraus, aber ohne Freude

Simon Kuznets: Soziale Ungleichheit wächst und fällt mit der Entwicklung



- ökonomische Ungleichheit wächst während der Entwicklung eines Landes zunächst an und fällt danach wieder ab
 - Zu Beginn: alle Arbeiter in der Landwirtschaft mit ungefähr gleichem Einkommen
 - Industrialisierung: Zuzug von Arbeiter in Städte mit höheren Löhnen -> Einkommensverteilung der Bevölkerung wird ungleicher
 - Im weiteren Laufe der Industrialisierung: Stabilisierung/Fallen der Löhne in Fabriken in Folge des hohen Angebots an Arbeit & Steigen der Löhne in der Landwirtschaft in Folge des geringen Angebots an Arbeit -> Einkommensverteilung der Bevölkerung wird gleicher



Soziale Ungleichheit

Income per Capita

Gliederung

1. Methodische Grundlagen

Keuschnigg, M., Groß, J. (2012), Nationale und internationale Einkommensverteilung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 195-226.
Atkinson, Anthony B. and Thomas Piketty (2007). Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries (Volume 1). Oxford: Oxford University Press, pp. 18-42

2. Positionswettbewerb in Gesellschaften

Wolbring, T. (2012), Status, Positionswettbewerb und Signale, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 47-70.

3. Historische Erklärungsansätze

Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie I, Grundlagen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 17-58.

4. Neuere Erklärungsansätze

Bozoyan, Ch., Wolbring, T. (2012), Körpermerkmale und Lohnbildung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 227-253.
Frank, R.H., Cook, P.J. (1995), The winner-take-all society: how more and more Americans compete for ever fewer and bigger prizes, encouraging economic waste, income inequality, and an impoverished cultural life. Free Press.
Keuschnigg, M. (2012), Stars und ihre Entstehung, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 173-192.
Keuschnigg, M., Negele, E., Wolbring, T. (2012), Einkommen und Lebenszufriedenheit, in: Brau, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), Wirtschaftssoziologie II, Anwendungen. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 255-281.

Klassisches Modell

- Einkommen ist eine Funktion aus $f(A,K)$:
 - A: Besitz menschlicher Arbeitskraft & spezifischer Fähigkeiten
 - K: Besitz an Kapital, Land und Produktionsmitteln
 - A & K werden durch Angebot und Nachfrage zum jeweiligen Marktpreis entlohnt
- A und K sind innerhalb der Population ungleich verteilt
- Kapitalgewinne können reinvestiert werden und kumulieren sich
- Kritik:
 - keine kausale Erklärung für Ungleichheit
 - Annahme der Homogenität und perfekten Handelbarkeit von Produktionsfaktoren unrealistisch
 - Individuelle Unterschiede der Einkommensbezieher werden ausgeblendet

Humankapital

- Individuelle Investitionen in Bildung erklären Lohn
- Formale Bildungsabschlüsse, berufliche Ausbildung, Berufs- und Lebenserfahrung erhöhen die individuelle Produktivität
- Annahmen:
 - Humankapital ist beobachtbar und handelbar
 - Arbeitnehmer werden anhand ihrer Grenzproduktivität entlohnt
 - Humankapital = Opportunitätskosten für entgangenen Arbeitslohn
- Eine Person investiert so lange in ihr Humankapital bis der Grenzertrag der Bildung ihren Grenzkosten entspricht
 - Erklärt, warum Kinder reicher Eltern eine bessere Ausbildung haben
 - Intelligente Schüler ein höheres Bildungsniveau erreichen
- Einkommensungleichheit wird nicht nur die Folge von Humankapital, sondern stellt auch einen Anreiz für Investitionen in Humankapital dar

Matching

- Berufswahl von Arbeitnehmern
 - Kontakte (Matches) zwischen Arbeitgeber und -nehmer finden unter unvollständiger Information statt
 - Arbeitnehmer entscheiden in Folge ihres Talents über Berufswahl
 - Hohes Talent = anspruchsvolle Berufe/ hohe Positionen
- Arbeitnehmerwahl durch Arbeitgeber
 - Produktivität der Zusammenarbeit wird im Zeitablauf erlernt
 - Rechtsschiefe Lohnkurve da unproduktive Matches abgebrochen werden und altgediente Arbeitnehmer mehr verdienen
- Theorie erklärt auch, warum Arbeitslosigkeit trotz guter Konjunktur bestehen bleibt

Vererbung

- Direkte Vererbung ökonomischen Kapitals erklärt Einkommensunterschiede teilweise
 - ca. 50% können an die nachfolgende Generation weitergeben werden
- Indirekte Vererbung
 - Bildung
 - 10% höheres Einkommen der Eltern erhöht Bildung der Kinder um 4,5%
 - Persönlichkeitsmerkmale
 - Positive Effekte durch Weitergabe von Zukunftsorientierung, Arbeitsmoral und Risikofreude
 - Ethnische und soziale Gruppenzugehörigkeit

Kumulative Vorteile

- Selbstverstärkende Karriereverläufe in Folge anfänglicher Vorteile an kognitiven Fähigkeiten, Bildung, Kapital, persönlichen Kontakten oder früheren Führungspositionen
 - Beispiel Arbeitslosigkeit oder interne Karrieren
 - Karrieren als Turnierverläufe: Erfolg in früheren Runden bestimmt Erfolg in der nächsten Runde
 - Kapitalvermögen: Verzinsung und Risikodiversifikation

Markstrukturen

- Arbeitsmärkte sind nicht homogen sondern segmentiert und teils intransparent
- Zwei-Segment-Modell des Arbeitsmarkts
 - Einfacher Tätigkeitsbereich & Gehobene Positionen
 - Arbeitsplatzsuche in den Sektoren erfolgt auf Grundlage des Humankapitals
 - Lohnhöhe ermittelt sich aus Angebot an Arbeitskräften und technologischem Fortschritt
 - Löhne in gehobenen Positionen steigen bei technologischem Fortschritt, während der einfache Tätigkeitsbereich durch Abwanderung von Arbeitsplätzen und sinkenden Löhnen gekennzeichnet ist
- Mangelnde Kontrollmöglichkeiten (Principal-Agent-Problem)
 - Löhne werden für Positionen hoch angesetzt, die nur schwer kontrollierbar sind
 - Schafft Anreize für hochqualifizierte Bewerber und erhöht Regeltreue durch Angst vor Positionsverlust

Globalisierung I

- Verringerte Transportkosten
- Abbau von Handelshemmnissen
- Liberalisierung der Kapitalmärkte
- Aussenhandelstheorien implizieren
 - Spezialisierungsgewinne insbesondere in wenig entwickelten Regionen => sollte Konvergenz fördern und zwischenstaatliche Ungleichheit reduzieren
 - Erhöhung des Relativpreises für vergleichsweise billige Produktionsfaktoren => sollte in armen Ländern zur Angleichung personeller Einkommen führen

Globalisierung II

- Verringerte Transportkosten
- Abbau von Handelshemmnissen
- Liberalisierung der Kapitalmärkte
- Abhängigkeitstheorien/Welt-systemansatz implizieren
 - Entwickelte Länder schöpfen den Mehrwert ab, der in weniger entwickelten Ländern geschaffen wird
 - Persistente Machtunterschiede zwischen Kern- (Kapital/Bildung) und Peripherie- (Arbeit)Ländern
 - inner- als auch zwischenstaatliche Lohnungleichheit erhöht sich

Informationstechnologien und Winner-take-it-all Märkte (1)

- Konzentration der Kaufkraft und Entstehung von Jackpot-Märkten für Jackpot-Gewinner in Folge
 - globaler Reichweite von Informationstechnologien
 - rapide sinkender Transaktionskosten
 - kompetitiver Kapitalmärkte mit globalen Grossinvestoren
 - positiver Feedbackeffekte
 - Zerfall sozialer Normen und Institutionen der Einkommensbeschränkung
- Talentwettbewerb auf
 - Massenpublikumsmärkten (unlimitierte Vervielfältigung)
 - Deep-Pocket-Märkten (Vervielfältigung des Angebotes limitiert)

Informationstechnologien und Winner-take-it-all Märkte (2)

Why does the top 1% of the population capture such a disproportionate amount of the wealth?

Why does one product become a runaway success, while others flounder and fail?

The answer is the rise of ‘winner-take-all’ markets, in which small differences in performance lead to huge differences in reward.

In today’s hyper-competitive world, in business, as in sport, thousands are competing for only a handful of top prizes. This relentless emphasis on coming out on top has shaped our society and how we define success in troubling ways. But a more equitable *and* more prosperous future is possible. *The Winner-Take-All Society* reveals how.

Winner-take-all Märkte: Nachfragekonzentration durch Optimierung

- Vollständig informierte Konsumenten mit strikter Qualitätspräferenz (keine Substituierbarkeit guter durch schlechte Angebote)
- Marginale Qualitätssteigerungen führen zu überproportionalen Nachfragesteigerungen, d.h. eine Normalverteilung an Talent wird in einer Power-Law-Verteilung des Erfolgs transformiert
- In homogenen Märkten setzt sich ein Star durch, in heterogenen Märkten entsteht bei genügend Wettbewerb ein sozial effizientes Marktergebnis

Winner-take-all Märkte: Nachfragekonzentration durch Konformität

- Auf Erfahrungsgutmärkten ist Annahme vollständiger Information vor dem Kauf nicht erfüllt
 - Kaufentscheidung unter Konformität/Gewohnheit: Die Kaufwahrscheinlichkeit eines Angebotes nimmt mit der Anzahl vorangegangener Käufer (Bandwagon) und der Stabilisierung kollektiver Nachfragemuster zu
 - Entstehung erstmaliger Erfolge: Geringe konstante Wahrscheinlichkeit für Wahl eines zufälligen Alternativangebotes, welches noch nie gekauft wurde
- Soziale Feedbacks führen zu pfadabhängigen, sich selbst verstärkenden Prozessen; Stars können auch ohne Qualitätsvorteile entstehen
- Snob-Effekte können Konformität entgegenwirken und heterogene Nachfrage erzeugen