

JAPANS ABSCHIED VON DER MITTELSCHICHT-GESELLSCHAFT: AUFLÖSUNG DES FAMILIENHAUSHALTS ODER PLURALISIERUNG DER LEBENSFORMEN?

Annette Schad-Seifert

Abstract: Until the end of the 1990s, Japan was seen as a classless society with narrow differences between rich and poor. The diffusion of a middle class life-style in all strata of society led to the conviction that everybody belongs to the „great middle class“. Recently, however, growing social disparities have begun to show that have triggered a discourse on Japan as *kakusa shakai* [society of social gaps]. In this paper I will trace the discourse on Japan's great middle class and its dissolution, and how class and household used to be measured in research and statistical surveys in Japan. It is obvious that behind Japan's positive image of the ‚great middle class‘ social and gender disparities were always existent but concealed by the potential of upward social mobility, mass consumption and the concept of the family household.

The re-differentiation of Japanese society is being described as a growing threat to social insecurity which will have a negative influence on social values and marriage behaviour. Growing disparities seem to have an influence on family decline and the falling birth rate. However, on the other hand the growing trend of downward mobility is also welcomed by some scholars, who see a positive identification with being lower class among Japan's younger generations.

1. EINLEITUNG

In der sozialwissenschaftlichen Forschung über das gegenwärtige Japan existierte bis in die 1990er Jahre hinein das Bild von Japan als klassenloser Gesellschaft, mit nur geringen Unterschieden zwischen Arm und Reich. Die Standardisierung des Lebensstils der Mittelklassen in breite soziale Schichten wird als wesentlicher Faktor dafür gesehen, dass sich ein „allgemeines Mittelschichtbewusstsein“ (*sōchūryū ishiki*) in der japanischen Nachkriegsgesellschaft ausbreiten konnte. Die Identifikation großer Bevölkerungsteile mit der Mittelschicht galt der japanischen Regierung lange als Garant politischer Stabilität. Doch seit einigen Jahren ist in den Medien und der sozialwissenschaftlichen Literatur des Landes die Rede von der Auflösung der großen gesellschaftlichen Mitte. Zahlreiche Debatten setzen sich mit der wachsenden Polarisierung der japanischen Gesellschaft auseinander. Der Trend zu mehr ökonomischer Ungleichheit und

Abstieg weiter Bevölkerungsteile aus der Mittelschicht wird mit dem Terminus „Differenz-Gesellschaft“ (*kakusa shakai*) beschrieben.

Der vorliegende Aufsatz versucht im Rahmen einer Diskursanalyse der theoretischen Darstellung der Gesellschaft der „großen Mittelschicht“ und ihrer Auflösung nachzugehen und beschreibt dazu unter anderem, wie in der empirischen Forschung Klassen und Haushalte gemessen wurden. Es wird von der These ausgegangen, dass hinter dem positiven Bild der großen Mittelschicht immer schon soziale und geschlechtliche Disparitäten existierten, diese aber durch Aufwärtsmobilität und Massenkonsum der Haushalte irrelevant für die Selbstwahrnehmung als Mittelschicht blieben. In dem neuen Diskurs über Japan als Differenzgesellschaft werden die neuen Formen der Ungleichheit und des sozialen Abstiegs mit ihren Folgen vor allem für die jüngere Generation in Japan diskutiert. Da junge Frauen und Männer, die in der Zeit des wirtschaftlichen Wohlstands aufgewachsen sind, unter den neuen prekären ökonomischen Bedingungen deutlich weniger Bereitschaft zeigen, Familienhaushalte zu gründen, werden dramatische Folgen für die japanische Gesellschaft befürchtet.

2. DISKURS UND EMPIRIE ZUR MITTELSCHICHTGESELLSCHAFT

Der Soziologe und Ökonom Murakami Yasusuke setzte sich Ende der 1970er Jahre mit dem Auftreten einer „neuen Mittelklasse“ (*atarashii chūkan kaisō*) in Japan auseinander (Murakami 1978: 1). Murakamis Aufsatz bildete den Auftakt einer wissenschaftlichen Diskussion über das industrialisierte Japan der Nachkriegszeit, in der das Bild von Japan mit einer großen Mittelschicht gezeichnet wurde. Murakami untermauerte seine Analyse mit einer seit 1958 von der japanischen Regierung jährlich durchgeführten Meinungsumfrage, die untersucht, wie hoch die Lebenszufriedenheit der Japaner ist und wie die Befragten im Vergleich zu anderen Menschen ihren Lebensstandard einschätzen. In diesen so genannten „Umfragen zur Lebensweise des (japanischen) Volkes“ (*Kokumin ni kansuru seron chōsa*) definierte sich seit Mitte der 1960er Jahre eine wachsende Mehrheit – in den 1980er Jahren bis zu 90% – als gesellschaftliche „Mitte“. Da unter japanischen Sozialwissenschaftlern zunehmend Konsens darüber hergestellt wurde, dass die große Gruppe der gesellschaftlichen Mitte keine wirklich homogene soziale Gruppe sei, sondern in diverse Gruppen zerfalle, schlug Murakami vor, den Begriff der „neuen Mittelklassen“ durch den der „neuen Mittelmassen“ (*shin chūkan taishū*) zu ersetzen (Murakami 1982: 30).

Murakami wollte damit andeuten, dass äußerlich sichtbare Distinktionsmuster wie Kleidung, Wohnungseinrichtung, Ausstattung des Haushalts mit technischen Geräten, Freizeitbetätigungen oder der Konsum von Unterhaltung im Verlauf der Ausbreitung einer industrialisierten Massengesellschaft eingeebnet werden. Als wichtigster Auslöser für die Entstehung einer „Mittelmassengesellschaft“ galt Murakami die wirtschaftliche Hochwachstumsphase (Murakami 1978: 2). Der ökonomische Wohlstand sorgte sowohl für eine Angleichung der Einkommen als auch für eine Nivellierung des Lebensstandards in städtischen und ländlichen Gebieten.

Die Umfragen, die Murakami zur empirischen Grundlage seiner Analyse machte, dienten dem Ziel, eine „Untersuchung der Beurteilung der gegenwärtigen Situation des Lebens des normalen Volkes sowie der grundlegenden Lebenseinstellung“ durchzuführen. Aus dem sich reflektierenden Einstellungswandel der Bevölkerung sollten politische Maßnahmen zur Verbesserung des Lebens abgeleitet werden. Befragt wurden 20.000 über 20jährige Personen im ganzen Land. Festzuhalten ist, dass in den Umfragen keine soziologischen Kategorien ermittelt wurden, sondern nach dem Lebensstandard gefragt wurde.¹ Als Antworten wurden sechs Kategorien angeboten: „oben“, „obere Mitte“, „mittlere Mitte“, „untere Mitte“, „unten“ und „weiß nicht“. Die meisten der Befragten stufen sich in die mittlere und untere Mitte ein. Der Tenor der Umfrage unterstellte außerdem, dass Lebenszufriedenheit und Lebensstandard überwiegend an die Ausstattung des Haushalts mit langlebigen Konsumgütern wie Haushaltsgeräten oder dem Besitz eines Automobils gebunden sind, und dass der Grad der Zufriedenheit mit der steigenden Möglichkeit des Konsums dieser Produkte wächst.

So zeigt etwa der Fragenkatalog der Umfrage aus dem Jahr 1971, dass bei den Lebensbereichen, die sich im Vergleich zum vorherigen Jahr verbessert hatten, „Elektrogeräte, Möbel, Auto und andere langlebige Konsumgüter“ mit 23,2% der Zustimmungen weit vorn lagen, während die Bereiche „Essen“ (15,7%), „Kleidung“ (8,7%), „Wohnen“ (8,0%) und „Freizeit/freie Zeit“ (7,6%) noch entwicklungsbedürftig schienen (Naikakufu Seifu Kōhōshitsu 2005). Gleichzeitig spiegeln die Meinungsforschungen eine optimistische Zukunftsorientierung wider, da die meisten der befragten Personen davon ausgingen, dass sich die eigene Lebenslage tendenzi-

¹ Die Frage dazu lautete: „Wo würden Sie, verglichen mit der allgemeinen Bevölkerung, Ihren Lebensstandard einordnen?“ (*O-taku no seikatsu teido wa, seken ippan kara mite, kono naka no dore ni hairu to omoimasu ka?*) (Hier zitiert nach der Umfrage aus dem Jahr 1969, <http://www8.cao.go.jp/survey/s43/S44-01-43-16.html>, S. 6).

ell verbessern würde und in Zukunft eine soziale und ökonomische Besserstellung zu erwarten sei.

Wenngleich die erhobenen Ergebnisse also nicht die Existenz einer Mittelschicht nachweisen, sondern lediglich den politisch induzierten Wunsch zeigen, den Lebens- und Konsumstil einer prosperierenden Industriegesellschaft führen zu wollen, haben die Lebensstandard-Umfragen in den 1960er und 1970er Jahren unter japanischen Sozialwissenschaftlern eine heftige Debatte darüber ausgelöst, mit welchen analytischen Kategorien die soziale Position objektiv gemessen werden kann und ob der großen gesellschaftlichen Mitte auch eine große Mittelklasse entspricht.

Der Klassenbegriff wurde wie in westlichen Gesellschaften in der japanischen Soziologie mit dem der sozialen Schicht verbunden, um der sozialen Differenzierung in modernen Gesellschaften gerecht zu werden. Die japanische Soziologenvereinigung führt seit 1955 alle zehn Jahre eine Umfrage durch, in der die soziale Schichtung und soziale Mobilität (*Social Stratification and Social Mobility Survey*, im folgenden SSM) gemessen wird. Seither wurden fünf ausgewertete Studien veröffentlicht. Die Befragungen wurden im ganzen Land mit Personen zwischen 20 und 65 Jahren durchgeführt. Erfasst wurden Kategorien wie berufliche Beschäftigung (*shokugyō kyaria*), Bildungsabschluss (*gakureki*) und sozialer Status (*shakaiteki chii*), darüber hinaus wurden andere Status definierende Kategorien wie Beruf und Bildungsabschluss der Eltern ermittelt. Ein Ergebnis der Umfragen ist eine seit 1955 empirisch belegte wachsende „mittlere Statusklasse“ (*chūryū kaikyū*).

Eine nähere Betrachtung der SSM-Befragungen zeigt, dass der Begriff der Mittelschicht sehr unterschiedlich verwendet wird. Offensichtlich spielt der subjektive Faktor auch in den scheinbar so objektiven Stratifikationsanalysen eine wichtige Rolle. So existieren in den SSM-Befragungen drei verschiedene Definitionen von „Mittelklasse“ bzw. „Mittelschicht“: Erstens „ökonomische Mittelklasse“ (*chūsan kaikyū*), zweitens „mittlere Statusklasse“ (*chūryū kaikyū*) und drittens „Mittelschicht“ (*chūkan kaisō*). Die Kategorie „ökonomische Mittelklasse“ hat noch den eindeutigsten Bezug zur marxistischen Klassentheorie, da sie in Relation zu „Klasse der Kapitalisten“ (*shihonka kaikyū*) und „Arbeiterklasse“ (*rōdōsha kaikyū*) steht. Odaka (1996: 446) nimmt an, dass die Kategorie „ökonomische Mittelklasse“ Assoziationen an Besitz und Einkommen hervorruft, während die Einordnung „mittlere Statusklasse“ sich eher auf den relativen Status im sozialen Beziehungsgeflecht bezieht und gebunden ist an den familiären Status, den eigenen Bildungshintergrund sowie Anerkennung und Prestige, die einem von Menschen aus dem sozialen Umfeld entgegen gebracht werden. Das heißt, ein Büroangestellter mit Universitätsabschluss,

der vom Einkommen her unterhalb eines Kleinunternehmers oder Facharbeiters steht, ordne sich selbst aufgrund seines Bildungsabschlusses in die mittlere Statusklasse ein.

In den SSM-Befragungen wurden die Begriffe jeweils in verschiedenen Komplexen von Komplementärbegriffen verwendet, was in den Befragungen offensichtlich dazu führte, dass Personen bei ihren Antworten sehr divergierende Vorstellungen mit Mittelschicht verbanden. Ein überraschendes Ergebnis war, dass in allen Befragungen der Prozentsatz derer, die sich selbst als „mittlere Statusklasse“ (*chūryū kaikyū*) identifizierten, immer höher war als der derer, die sich als „ökonomische Mittelklasse“ oder als „Mittelschicht“ sahen. Die empirisch angelegten Stratifikationsanalysen belegen also eine hohe Statusinkonsistenz der japanischen Gesellschaft. So zählten etwa 45 Prozent der laut Berufsgruppenklassifikation ausgewiesenen Arbeiter sich selbst zur mittleren Statusklasse. Erklärt wurde dies zum einen mit einer wachsenden Einkommensangleichung in der Nachkriegszeit, zum anderen damit, dass der männliche soziale Status in Japan sich weniger über die konkrete Berufstätigkeit herleite als vielmehr über den Status des Unternehmens, in dem man beschäftigt ist (Tominaga 1978: 11).

Historisch gesehen setzte nach 1945 und insbesondere mit Beginn der wirtschaftlichen Wachstumsphase ein deutlicher sozialer Strukturwandel ein, der für ein enormes Anwachsen der neuen Mittelschichten der Büroangestellten sorgte und den Lebensstil des männlichen Angestellten im Großunternehmen zu einem sozialen Richtmaß erhob, an dem sich auch die Angehörigen der unteren Statusgruppen der Gesellschaft zu orientieren begannen. Ein wichtiger Grund für die Statusinkonsistenz ist darin zu sehen, dass soziale Distinktionen zwischen Mittelklassen- und Arbeiterklassen-Angehörigen zunehmend eingeebnet wurden. Der Sozialhistoriker Andrew Gordon (2002: 110) hat deshalb „middle class“ mit Bezug auf Japan nicht als eine ökonomische Kategorie definiert, sondern sieht diese vielmehr als ein „sich wandelndes kulturelles Konstrukt und eine sich wandelnde Ansammlung sozialer Verhaltensweisen“. Ohne eine Revolution in der Selbstwahrnehmung der japanischen Bevölkerung wäre eine soziale Ausbreitung der Mittelschicht nicht möglich gewesen.

Das Familienmodell der japanischen Nachkriegsgesellschaft war an dem Ideal der Mittelschicht orientiert, mit dem Vater als hauptsächlichem Familienverdiener und der Mutter als Vollzeithausfrau, die für die Erziehung der Kinder zuständig ist. Die daraus resultierende Praxis, den Beruf und das Einkommen des Vaters als Hauptindikator für die Einordnung des Familienhaushalts in eine soziale Klasse zu verwenden, wurde daher in den SSM-Befragungen lange nicht angezweifelt.

Erst im Jahr 1999 haben die beiden Soziologen Hara Junsuke und Seiya Kazuo die Daten der bis dahin vorliegenden fünf SSM-Studien noch

einmal in einen historischen Vergleich gebracht und eine erneuerte Analyse der japanischen Gesellschaft vorgelegt (Hara und Seiyama 1999). Darin kommen sie zu dem Schluss, dass Japan eine trotz hoher Wohlstandsentwicklung fortwährend sozial und ökonomisch ungleiche Gesellschaft gewesen sei und keineswegs erst in jüngerer Zeit eine feststellbare Differenzierung einsetze. Auch Watanabe und Schmidt (2003: 6) vertreten die These, dass bei der Verteilung der Ressourcen wie Einkommen, Reichtum und Bildung immer „substanzielle Ungleichheitsstrukturen“ bestanden haben und vor allem Frauen in ihrem Zugriff auf berufliche Privilegien deutlich benachteiligt wurden. Die Soziologin Shirahase Sawako beanstandet in ähnlicher Weise im Jahr 2005, dass der in den SSM-Untersuchungen verwendete Begriff der Klasse oder Schicht nicht präzise genug definiert wurde und dass die Kategorien der sozialen Differenzierung nicht angemessen die individuellen Auswirkungen von sozialem Status berücksichtigen konnten.

Einkommensuntersuchungen im makroökonomischen Sinne setzen zumeist voraus, dass die Mitglieder innerhalb einer Familie gleichgestellt sind. Dieser Ansatz ist einem Denken verpflichtet, das als Grundeinheit der Gesellschaft den Haushalt definiert. Shirahase argumentiert demgegenüber jedoch, dass makroökonomische Veränderungen für die einzelnen Angehörigen eines Haushalts sehr unterschiedliche Auswirkungen haben können. Neben rein ökonomischen Faktoren wie Erwerbseinkommen und Besitz seien soziale Einflüsse von Prestige und Macht, Bildung, Geschlecht und sozialen Beziehungen wesentlich für die Herstellung von Lebenschancen (Shirahase 2005: 8). Als Individuen seien Frauen in ihren Möglichkeiten der Absicherung gegenüber Männern deutlich benachteiligt, was in den SSM-Untersuchungen dadurch verdeckt blieb, dass Frauen als eigenständige Subjekte ignoriert und unter den Klassenstatus ihres Ehemannes eingestuft wurden. Frauen sind als Ehegattinnen, Mütter und Konsumentinnen in die Mittelschichtgesellschaft integriert und das japanische Wohlfahrtsmodell ist danach konzipiert, dass Frauen als verheiratete Hausfrauen höchstens teilzeitbeschäftigt sein dürfen. Der nach wie vor geringe weibliche Anteil an beruflicher Beschäftigung, die sozialbeitragspflichtig wird, ist die Folgewirkung einer Familienpolitik, die in Japan stärker als in anderen Industrieländern die Institution der Hausfrauen-Ehe gefördert hat, mit hohen steuerlichen Freibeträgen für das Einkommen des Ehemannes und dem Anspruch der Ehefrau auf Auszahlung von Rente, ohne eigene Beiträge in die Sozialversicherung geleistet zu haben (Mason und Oga- wa 2001: 58). Unverheiratete Mütter und geschiedene Ehefrauen sind gegenüber männlichen Erwerbstätigen deutlich benachteiligt und erfahren im gegenwärtigen Sozialsystem Japans keine ausreichende Unter-

stützung, wenn sie ihren Lebensunterhalt nicht durch eigene Erwerbstätigkeit sichern können (Teruoka 1991: 217–19).

Geschlechtlich bedingte Differenzen und Benachteiligungen innerhalb des Haushalts oder in der Arbeitswelt werden deshalb bei einer Analyse, die nur nach Beruf und Einkommen des männlichen Haushaltsvorstands kategorisiert, nicht erfasst. Von feministischen Sozialforscherinnen wurde deshalb immer wieder gefordert, Frauen als eigenständige Personen zu behandeln und den Klassenstatus verheirateter Frauen von dem ihres Ehemanns zu unterscheiden. Eine Sozialstrukturanalyse, so wird argumentiert, die individuelle und geschlechtliche Differenzen berücksichtigt, würde zu völlig anderen Ergebnissen kommen als eine Untersuchung, die Klassen auf Basis der Haushaltsstruktur einteilt.

3. KONTROVERSE UM DEN ZUSAMMENBRUCH DER MITTELSCHICHTGESELLSCHAFT

Die Zeit der 1970er und 1980er Jahre gilt im Rückblick als die Hochphase des Mittelschichtdiskurses. Eine intensive diskursive Produktion von Interpretationen der japanischen Kultur und Gesellschaft, bekannt als so genannte „Japandiskurse“, unterstützte die Vorstellung, dass Japan eine sozial homogene Gesellschaft mit geringen Unterschieden zwischen Arm und Reich sei, die im Kern auf einer Kultur der Harmonie beruhe. Zahlreiche ökonomische Analysen westlicher Wissenschaftler der japanischen Gesellschaft stellten in dieser Zeit fest, dass die spezifischen Prinzipien der japanischen Betriebsorganisation wie etwa das System der lebenslangen Beschäftigung oder der Senioritätslohn letztlich auf Grund der in Japan vorherrschenden Kultur der Harmonie und der sozialen Struktur der Gruppenorientierung etabliert worden seien (Abegglen 1979, Cole 1979, Dore 1973).

Die Zeit des japanischen Wirtschaftswunders dauerte bis zum Jahr 1973, in dem die Ölkrise eine Schwächung der japanischen Konjunktur einläutete. Die darauf folgende Zeit des niedrigeren Wachstums offenbarte mehrere Schwächen eines Wirtschafts- und Sozialsystems, das wesentlich auf der Prämisse einer Einkommensverdopplung und einer landesweiten Konsumankurbelung aufgebaut gewesen war. Neben einer extremen Umweltverschmutzung wurde auch offenbar, dass Japan sein soziales Sicherungssystem nur unzureichend aufgebaut hatte. In der Folgezeit wurde dann der so genannte Wohlfahrtsstaat nach japanischem Muster propagiert, der als vorrangige finanzielle Quellen im sozialen Sicherungsfall das Unternehmen und die Familie vorsah. Die Wohlfahrtspläne der liberaldemokratischen Regierungspartei, die im Jahr 1979 vorgelegt wur-

den, betonten die hohe Bedeutung der Familie und legten damit einen politischen Kurs fest, der Japans staatliche Ausgaben für die Sozialversicherung im internationalen Vergleich auf ein niedriges Niveau einfror. Die Auswirkungen eines Sozialversicherungssystems mit extrem niedriger staatlicher Beteiligung blieben in der Phase der spekulativen Seifenblasenwirtschaft während der 1980er Jahre noch weitgehend verdeckt. Erst als die Asienkrise der 1990er Jahre dem Wirtschaftsboom Japans ein jähes Ende setzte, begann sich mit der daraufhin einsetzenden Rezessionsphase erstmalig ein Diskurs über die zunehmende soziale Ungleichheit in der japanischen Gesellschaft auszubreiten (Shirahase 2005: 6).

Die Umstrukturierungsmaßnahmen der Unternehmen rüttelten an den althergebrachten Institutionen der betrieblichen Wohlfahrt wie der zunehmend als unfinanzierbar betrachteten lebenslangen Beschäftigung und dem Senioritätslohn, was dazu führte, dass viele Firmen sich von ihren männlichen Angestellten der mittleren und älteren Jahrgänge zu trennen trachteten. Der dramatische Anstieg von Beschäftigungslosen dieser Altersgruppe setzte einen medialen Diskurs über soziale Ungleichheit in Gang, dem der Tenor des erschreckten Staunens anhaftete, wie sozial polarisiert doch Japan eigentlich sei. Die im Mai des Jahres 2000 erschienene Nummer der Zeitschrift *Bungei Shunjū*, die ihre Leserschaft vor allem im Segment der männlichen Büroangestellten mittleren und höheren Alters findet, publizierte einen „schockierenden Report“ über „die neue Klassengesellschaft Japan“ (*shin kaikyū shakai Nippon*). Besonders entsetzt war das Autorenteam über die Tatsache, dass sich unter ganz normalen Angestellten plötzlich Topverdiener ausmachen ließen (Bungei Shunjū Henshūbu 2000: 94). Der Artikel über Japans „neue Klassengesellschaft“ erschöpft sich in einer Aufzählung solcher männlicher Biographien, die vom herkömmlichen Typ des Angestellten nach oben oder nach unten abweichen. Die klassischen Prinzipien der japanischen Betriebsorganisation hatten in den Jahrzehnten nach dem letzten Krieg zumindest unter den männlichen Firmenangestellten eine ökonomisch ausreichend versorgte und nach Alter hierarchisierte Mittelschicht entstehen lassen. Nachdem diese Prinzipien nun nach und nach abgeschafft werden, sei eine Polarisierung der Einkommen unvermeidlich.

Akademische Interpretationen der sozialen Differenzierung Japans ließen nicht lange auf sich warten. An prominenter Stelle errangen die Bücher „Japans ökonomische Ungleichheit“ (*Nihon no keizai kakusa*) des Ökonomen Tachibanaki Toshiaki (1998) und „Japans unegalitäre Gesellschaft“ (*Fubyōdō shakai Nihon*) des Soziologen Satō Toshiki (2000) Bestsellerstatus. Tachibanakis Buch schockierte mit der Nachricht, dass Japans Einkommensdifferenz mit der Amerikas vergleichbar sei, während eine OECD-Studie noch in den 1970er Jahren belegt hatte, dass Japan im internationa-

len Vergleich ein Land mit niedrigen Einkommensunterschieden sei (Tachibanaki 2005: 4–6). Die wichtigsten Faktoren bei der wachsenden Polarisierung sind laut Tachibanaki die Verlagerung von einer altersbezogenen zu einer leistungsorientierten Besoldung, die Zunahme der nichtregulär Beschäftigten im Niedriglohnssektor als Folge der lang anhaltenden ökonomischen Rezession und die unter der Regierung Koizumi durchgeführten Reformen für mehr Liberalisierung und Privatisierung der Wirtschaft. Tachibanaki befürchtet, dass infolge der politischen Neuordnung ökonomische Ungleichheit zu einem ernststen sozialen Problem in Japan werden wird (Tachibanaki 2005: 122).

Als Ökonom interessiert sich Tachibanaki vor allem für die Struktur der Verteilung des gesellschaftlichen Reichtums in Form von Einkommen und Besitz an Grund und Boden. Er räumt dabei ein, dass Japan zwar ein im internationalen Vergleich immer noch wohlhabendes Land ist und dass die subjektive und kulturell geprägte Wahrnehmung von Ungleichheit oder Benachteiligung sehr differieren kann, aber er kreidet an, dass Koizumi mit seinen Reformen die wachsende Differenz in den Einkommen befördere und mit größerer Anreizbildung zu individueller Leistung legitimiere. Tachibanakis Studie kann in Zahlen belegen, dass in der japanischen Gesellschaft immer mehr Menschen mit einem Einkommen unterhalb der Armutsgrenze leben. Auch wenn man den steigenden Anteil älterer und gering verdienender Einpersonen-Haushalte in Rechnung stellt, sei Japan ein Land mit wachsender Armut.

Der Direktor der Politikplanungs- und Forschungsabteilung im Amt für Wirtschaftspolitik des Ministeriums für Wirtschaft, Handel und Industrie (METI), Shiraishi Shigeaki, hat diesen Trend damit erklärt, dass in Japan das System der Umverteilung des gesellschaftlichen Reichtums in Form von Steuern und staatlichen sozialen Sicherheitsleistungen wie Kindergeld, Arbeitslosengeld, Sozialhilfe und anderen Unterstützungszahlungen im internationalen Vergleich äußerst unzureichend ist. Als zweiten Grund nennt Shiraishi ebenso wie Tachibanaki die Ausweitung des Niedriglohnssektors in Form von nichtregulärer Beschäftigung. Es sei errechnet worden, dass die Differenz des Lebensarbeitseinkommens zwischen der Stammbesellschaft und befristet beschäftigten Parttimern, die inzwischen häufig die gleiche Arbeit ausüben, 200 Millionen Yen (umgerechnet 1,25 Mio. Euro) beträgt.

Laut OECD-Report ist in den meisten Industrieländern Arbeitslosigkeit der wichtigste Grund für Armut. In Japan dagegen beträgt der Anteil der Arbeitslosen an der armen Bevölkerung nur zehn Prozent. Das heißt, dass in Japan viele Menschen trotz Beschäftigung mit einem Einkommen wirtschaften müssen, das bei weitem nicht für einen durchschnittlichen Lebensstil ausreicht (Shiraishi 2006: 14). Die mangelnde Umverteilung des

Reichtums hat ohne Zweifel direkt spürbare Auswirkungen in materieller Hinsicht und erzeugt extreme Unterschiede im Lebensstandard und den Möglichkeiten der eigenen Zukunftssicherung. Als ungerecht gelten diese Unterschiede aus soziologischer Sicht aber erst dann, wenn bestimmten Gruppen der Gesellschaft aufgrund ihrer sozialen oder ethnischen Herkunft oder aufgrund von Geschlecht oder Alter der Zugang zu einträglicher Arbeit verwehrt ist und sie damit in eine „ökonomische Marginalisierung“ geraten (Fraser und Honneth 2003: 22).

Die wachsende Einkommensungleichheit der japanischen Gesellschaft ist deshalb nicht ausschließlich der Effekt einer Benachteiligung. Der Wirtschaftswissenschaftler Ohtake Fumio etwa hat im Anschluss an Tachibanaki argumentiert, dass die ökonomische Kluft zu einem guten Teil durch die Alterung der Gesellschaft erklärt werden kann. Gerade innerhalb der geburtenstarken Generation der Babyboomer sei die Einkommensdifferenz relativ hoch. Ohtake erklärt dies mit dem ökonomischen Effekt, dass durch ein zahlenmäßiges Überangebot an Arbeitskräften gegenüber einem begrenzten Pool an Stellen im gehobenen Management die Gehälter dieser mittleren und älteren Generation gesunken seien und niedriger liegen als vergleichbare Bezüge in anderen Generationsgruppen mit geringerer Geburtenstärke (Ohtake 1999: 6–7). Ein weiterer Effekt, den Ohtake anführt, ist die wachsende Tendenz des intergenerationalen Einkommenstransfers, der nicht in aktuelle Messungen der Einkommensungleichheit einfließen kann. Beispielsweise beziehen zwei Personen zwar den nominal gleich hohen Lohn, aber Person A stammt aus einer mittellosen Familie, während Person B über ein Elternhaus mit Immobilienbesitz verfügt. Auch wenn A und B in Bezug auf ihr individuelles Gehalt ökonomisch gleich stehen, so ist doch B die höher begüterte Person, wenn man die zukünftige Erbschaft in Rechnung stellt.

Die oben genannte Sozialstudie *Fubyōdō shakai Nihon* des Soziologen Satō wiederum weist nach, dass die sozialen Aufstiegschancen in der japanischen Gesellschaft gerade für ehemals privilegierte männliche Universitätsabgänger dramatisch abgenommen haben. So liest er aus den SSM-Umfragen heraus, dass mit Ende der 1990er Jahre für ein männliches Individuum die Chance, in die obere Leitungsebene der Büroangestellten aufzusteigen, zehnfach höher ist, wenn der eigene Vater auch zu dieser Leitungsebene gehört. Im Jahr 1975 war laut Umfrage die Chance lediglich vierfach höher. Die Bedeutung der Herkunftsfamilie für den sozialen Status und die dadurch gegebene Reproduktion von Ungleichheit habe wieder zugenommen und sei dem Mittelschichtbewusstsein abträglich. Klassenidentifikation ist deshalb nach Satō nicht ausschließlich eine Frage der objektiv messbaren Statusdifferenzen, sondern eine Frage der Chance, diesen Status zu erreichen. Trotz schichtenspezifischer Einkommensun-

terschiede sei in den Jahren des Wirtschaftswachstums kein Ungleichheitsbewusstsein in Bezug auf den eigenen Status entstanden. Erst seit Mitte der 1990er Jahre habe sich selbst unter den Gruppen der höheren Einkommensbezieher die Einschätzung entwickelt, benachteiligt zu sein. Während sich in der Nachkriegszeit die Bildungsanstrengung für die männlichen Angehörigen der japanischen Gesellschaft in den meisten Fällen auszahlte, gibt es in der Gegenwart diese Erfolgsgarantie nicht mehr (Satō 2000: 13).

Die Lebensstilumfragen des japanischen Kabinettsbüros zeigen ebenfalls für das letzte Jahrzehnt ein Schrumpfen der „mittleren Mitte“ von 57,4% im Jahr 1996 auf 52,8% im Jahr 2004 und im selben Zeitraum eine Zunahme der „unteren Mitte“ von 23,0% auf 27,1%. Die Personen, die sich in die Kategorie „unten“ einstufen, haben von 5,2% auf 6,5% zugenommen. Das heißt, wenn man die „untere Mitte“ und „unten“ zusammenfasst, rechnen sich 33,6% der japanischen Bevölkerung nunmehr zum unteren Segment der Gesellschaft.

Die Krise der Mittelschicht ist also nicht nur das Ergebnis einer „neuen Differenzierung“, sondern wird zusätzlich verstärkt durch den Zusammenbruch der Gewissheit, in einer Gesellschaft des sozialen Aufstiegs zu leben.

4. DIE DEBATTE UM SOZIALE SPALTUNG UND DER FREETER-DISKURS

Der Diskurs über Japans „große Mittelschicht“ verdeckte ohne Zweifel immer schon existierende soziale Ungleichheiten und geschlechtliche Differenzen. Neu ist, dass die Realität einer wachsenden sozialen Polarität vor allem von solchen empfunden wird, die herkömmlich die eher privilegierten Mitglieder der Mittelschichtgesellschaft waren. Das Ende der Aufstiegsgesellschaft schlägt sich bereits seit einigen Jahren auch im öffentlichen Sprachgebrauch der japanischen Medien nieder, wo häufig von „Gewinner-Teams“ (*kachigumi*) und „Verlierer-Teams“ (*makegumi*) die Rede ist. Ursprünglich gebraucht, um erfolgreiche Unternehmen der New Economy, denen es gelungen war, die ökonomische Krise zu meistern, von solchen zu unterscheiden, die gescheitert waren, sind diese Begriffe mittlerweile in nahezu allen Bereichen der japanischen Gesellschaft medial präsent und zielen jetzt vermehrt auch auf individuelle Personen. Die Sprache des Wettbewerbs unterstellt einerseits, dass sich die Benachteiligten und Privilegierten in feindlicher Konkurrenz gegenüberstehen und dass sich andererseits die Spaltung in allen möglichen Lebens-, Berufs- und Konsumformen enthüllt. So schlagen beispielsweise Englischabendschulen aus der Angst vor gesellschaftlichem Abstieg Kapital und werben

mit der Botschaft, dass heutzutage nur ein Berufsbewerber mit guten Englischkenntnissen zum „Gewinner-Team“ aufsteigen könne.

Im Jahr 2004 hat der Soziologe Yamada Masahiro dieses Phänomen beschrieben und mit einer neuen Definition belegt, die sich mittlerweile in den Medien allgemein etabliert hat. Er beschreibt Japan als eine sich polarisierende Differenzgesellschaft, oder *kakusa shakai*. Während Tachibanaki oder Satō die Polarisierung als ökonomische Einkommens- oder Klassen-disparitäten beschrieben haben, zeigt Yamada auf, dass statistisch belegte Daten von quantitativen Einkommensunterschieden nicht notwendig mit der individuellen Wahrnehmung einer Person korrespondieren. Er schlägt deshalb vor, die qualitative Wahrnehmung von Ungleichheit und ihre psychologischen Konsequenzen zu berücksichtigen (Yamada 2004).

Die Re-Differenzierung der japanischen Gesellschaft wird laut Yamada insbesondere von der jungen Generation empfunden und wirkt sich konkret als Verlust an beruflichen Chancen und persönlichen Wahlmöglichkeiten aus. Yamada spricht deshalb von Japan als „Gesellschaft der ungleichen Zukunftschancen“ (*kibō kakusa shakai*). Der soziale Status der rasant im Zunehmen begriffenen männlichen nichtregulär Beschäftigten (*furitā*) beispielsweise sei nicht nur durch eine schlechtere tarifäre Entlohnung bedingt, sondern von einer dürftigen Wissensakkumulation, einer hohen sozialen Unsicherheit und einem schlechten sozialen Prestige als unattraktive Heiratspartner gekennzeichnet. Die wachsende soziale Ungewissheit wird laut Yamada einen negativen Einfluss auf soziale Werte, Einstellungen und individuelle Verhaltensweisen haben und bedrohliche soziale Spaltungen in Japan hervorrufen. Die heutige japanische Gesellschaft stehe vor einem rapiden Verlust an „Sicherheiten“ und diejenigen Menschen, deren Lebenslauf dem traditionellen Mittelschichtmodell folgt, befänden sich in einer Risikosituation (Yamada 2001: 20–23).

Yamada, der die aktuellen Umwälzungen der japanischen Gesellschaft beschreibt, schließt mit seinen Ausführungen an den internationalen Diskurs über wachsende Ungleichheit und Polarisierung an. Denn ähnliche Entwicklungen sind ja nicht nur in Japan, sondern in vielen Ländern zu beobachten. Der Soziologe Manuel Castells beschreibt die Polarisierung als eine Folgewirkung der Globalisierung. Vor allem die Prekarisierung der Arbeitsbeziehungen wirke sozial differenzierend. Unter Prekarisierung versteht Castells insbesondere drei Prozesse: Zum einen die Individualisierung der Arbeit, laut Castells eine Arbeitsleistung, die entweder in Form der selbständigen Arbeit oder als irreguläre, individuell vereinbarte Lohnarbeit erbracht wird. Zum zweiten die „Über-Ausbeutung“, womit Castells Arbeitsverhältnisse meint, die es den Arbeitgebern erlauben, systematisch Zahlungen und Sozialleistungen zurückzuhalten, die für eine vergleichbare Arbeit in einem regulären Beschäftigungsverhältnis

gezahlt werden. Und drittens der Prozess der sozialen Exklusion, in dem bestimmte Personen und Gruppen systematisch von dem Zugang zu sozialen Positionen abgehalten werden, die ihnen einen autonomen Lebensunterhalt innerhalb der standardisierten sozialen Normen ermöglichen würden (Castells 2005: 431–32).

Der Prozess der sozialen Exklusion ist in der japanischen Gesellschaft durch die alarmierende Zunahme der so genannten nichtregulären Beschäftigung erkennbar. Das rasche Anwachsen der Gruppe der so genannten Freeter, die ohne sozialen Versicherungsbeitrag beschäftigt werden, hat die japanische Regierung im Jahr 2003 dazu veranlasst, in ihrem *Weißbuch zur Lebensweise des japanischen Volkes* eine grundlegende Bestandsaufnahme der Situation der jungen Leute zu erheben, die als Freeter arbeiten. Der Begriff wurde zum ersten Mal im Jahr 1990 vom *Recruit Works*-Forschungsinstitut gebildet, um damit junge Arbeitnehmer zu bezeichnen, die trotz einer Bildungsqualifikation auf eine Vollzeitbeschäftigung als Büroangestellter (*sarariman*) verzichten und zugunsten freier verfügbarer Zeit ihren Unterhalt mit Jobs (*arubaito*) bestreiten. Der japanische Terminus *furītā*, der sich aus englisch „free“ und der Schlussilbe des deutschen Wortes „Arbeiter“ zusammensetzt, trug anfangs überwiegend positive Konnotationen von „Freiheit“. In der Zeit der finanzstarken Seifenblasenwirtschaft konnten männliche Universitätsabsolventen noch wie selbstverständlich davon ausgehen, nach der Graduierung von einer Firma eingestellt zu werden, und selbst Oberschulabsolventen waren sehr gefragte Arbeitskräfte. Als Freeter bezeichnete man also ursprünglich eine kleine Personengruppe von jungen Leuten, die aus sich heraus keine feste Bindung an eine Firma eingehen wollte.

Über den raschen Anstieg der Zahl der Freeter existieren verschiedene Erklärungsansätze. Zum einen wird angeführt, dass sich junge Menschen in Japan infolge einer Pluralisierung der Beschäftigungsformen frei entscheiden könnten, welcher Form der beruflichen Arbeit sie nachgehen möchten. Insbesondere junge Männer neigten mehr und mehr dazu, sich gegen eine reguläre Beschäftigung zu entscheiden, die ein Leben lang an eine Firma binde, und zugunsten von weniger Lohn eine Arbeit anzunehmen, die es erlaube, die eigenen Träume zu verwirklichen. Dieses Bild vom jungen japanischen Mann, der seinen Traum verfolgt und deshalb „gern als Freeter arbeitet“ (*furītā wa suki de yatte iru*), wurde von den japanischen Medien in den letzten Jahren wiederholt verbreitet.

Seither allerdings hat sich infolge der lang anhaltenden Rezession die Beschäftigungssituation für junge Leute enorm gewandelt und auch die individuelle Lage der Jobber ist davon beeinflusst. Doch dessen ungeachtet unterstellen viele Analysen, dass insbesondere männliche Absolventen zu Jobbern werden, weil sie „keine Lust haben, eine Arbeit zu machen,

die keinen Spaß bringt“, oder weil man „in einer regulären Beschäftigung sowieso bald gekündigt wird“. Demgegenüber betont Yamada in seiner Studie, dass nicht eine Haltung von Verantwortungslosigkeit und Eskapismus der jungen Generation in Japan dazu geführt hat, dass die Zahl der Jobber massiv angestiegen ist, sondern ein tief greifender Wandel der Beschäftigungsstruktur in der japanischen Wirtschaft den wachsenden Anstieg im Segment der nichtregulären Teilzeitarbeit verursacht hat (Yamada 2004: 133).

In einem 2003 erschienenen Weißbuch des japanischen Kabinettsbüros werden Freeter definiert als „arbeitswillige Personen ohne feste Anstellung zwischen 15 und 35 Jahren (ausgenommen Studenten und Hausfrauen²), die Teilzeitarbeit, Hilfsjobs (einschließlich Zeitarbeit) und ähnliche Beschäftigungen ausüben“. Das heißt, Freeter können gemäß dieser Definition nur nicht verheiratete und nicht studierende junge Frauen und nicht studierende junge Männer sein, die arbeitswillig sind. Studierende mit Nebenjobs werden als *arubaito* und nichtregulär beschäftigte verheiratete Frauen als *pāto* bezeichnet.

Das Kabinettsbüro hat für das Jahr 2001 eine Zahl von 4.170.000 Jobbern festgestellt, die als Freeter gelten, ein Satz von 21,2 Prozent aller relevanten Personen zwischen 15 und 35 Jahren. Im Jahr 1990 lag die Zahl der Freeter noch bei 1.830.000 und 10,4 Prozent, was zeigt, dass sich die Rate innerhalb von zehn Jahren mehr als verdoppelt hat. Insbesondere unter den Personen mit einem höheren Bildungsabschluss ist die Rate der Freeter hoch (Naikakufu 2003).

Das Freeter-Weißbuch hinterfragt deutlich das Bild des freiwilligen Freeter. Wie die Erhebung des Kabinettsbüros verdeutlicht, hoffen mehr als 70 Prozent der als Freeter beschäftigten Personen auf eine Festanstellung und lediglich 14,9 Prozent haben sich aus freien Stücken dazu entschlossen, irregulär beschäftigt zu arbeiten. Ein überwältigender Anteil von 72,2 Prozent, das ist eine Zahl von ungefähr 3 Millionen Personen, wurde zu Jobbern, weil ihnen eine reguläre Anstellung trotz Bewerbungen verwehrt blieb. Auch räumt die Erhebung mit der Vorstellung auf, dass die meisten Freeter eine Festanstellung reizlos finden, weil sie davon träumen, irgendwann ihre Talente und erworbenen Fähigkeiten in einem selbst gegründeten Geschäft zu verwirklichen (Yamada 2004: 134).

Anhand einer Befragung des Japan Institute for Labour Policy and Training vom März 2005 lässt sich ablesen, dass zwar viele Absolventen der Hochschule eine Pluralisierung des Arbeitsmarktes begrüßen, für sich

² Gemeint hier im Sinne von „verheiratete Frauen“ (*shufu*). Die Existenz von „verheirateten Männern“, die als Hausmann leben, wird in der Erhebung nicht berücksichtigt.

persönlich aber durchaus auf eine Festanstellung hoffen. Die Chancen, von einer Firma in eine reguläre Anstellung übernommen zu werden, sind in den letzten Jahren jedoch erheblich gesunken. Statt Vollzeitstellen anzubieten, suchen die Unternehmen bevorzugt Teilzeit- und Aushilfskräfte, um die Personalkosten wirksam zu reduzieren. In kleinen Firmen ersetzen sogar die Teilzeitkräfte mehr und mehr die Stammbeslegschaft, was einen allgemeinen Trend der Unternehmenspolitik aufzeigt, reguläre Mitarbeiter abzubauen (JILPT 2005).

5. UNTERSCHICHTENGESELLSCHAFT ODER PLURALISIERUNG DER LEBENSFORMEN?

Der Kulturwissenschaftler und Marktforscher Miura Atsushi geht in Reaktion auf die Diskussion um Japans Differenzierung der These nach, ob die japanische Gesellschaft sich auf dem Weg zu einer „Unterschichtengesellschaft“, japanisch *karyū shakai*, befindet. Miuras Sprachgebrauch trägt keine Konnotation von „Unterschichten“ im Sinne der Klassentheorie. Es geht ihm nicht um verarmte oder sozial verelendete Schichten, die zunehmend auch in der japanischen Gesellschaft zu finden sind. Mit *karyū* bezeichnet er vielmehr die Segmente der „unteren Mittelschicht“ oder der „unteren Mitte“ (*naka no shita*). Da *ryū* „Strömung“ bedeutet, kann man auch vom unteren „mainstream“ im Unterschied zum mittleren „mainstream“ sprechen. Angehörige der unteren Mittelschicht nehmen keine wesentlichen Einbußen im Lebensstil hin, sie verfügen über alle wichtigen Konsumgüter, die für einen Mittelschichtlebensstil prägend sind, wie etwa DVD-Spieler oder Computer. Auch das durchschnittliche Einkommen ist nicht so niedrig, dass von einer mittellosen Schicht gesprochen werden könnte.

Die „Unterschichten“ leben am unteren Ende der sozialen Schichtungs- pyramide eher wirtschaftsschwach, sind aber nicht notwendigerweise mit ihrem Lebensentwurf unzufrieden. Vielmehr vertreten die Angehörigen dieser Schicht neue Einstellungen und Werte, die sie von der eigenen Elterngeneration und damit der Generation, die das Nachkriegsjapan institutionell geprägt hat, unterscheidet. Das charakteristischste Merkmal dieser Personengruppe ist laut Miura (2005: 7) eine Antriebsschwäche, die sich dahingehend auswirkt, dass diese Menschen „schwache Kommunikationsfähigkeiten, wenig Lebenserfahrung, geringen Arbeits- und Bildungseifer, schwache Konsumneigung, das heißt also insgesamt einen eher schwachen Lebensantrieb (*iyoku*) haben“. Im Unterschied zur Gesellschaft der großen Mittelschicht, die sich durch hohen Bildungs- und Arbeitseifer sowie einen Drang nach sozialem Aufstieg auszeichnete, spie-

gele sich in den Wertvorstellungen der unteren Schicht eine Tendenz zum sozialen Rückzug und zur Gemächlichkeit wider.

Miuras Untersuchung ist in erster Linie eine Bestandsaufnahme des Lebensstils und der Konsumgewohnheiten dieser Personengruppe, die in einen Vergleich mit anderen schichtenspezifischen Konsumtypen und Lebensformen gestellt wird. Die an Konsummustern orientierte Analyse erklärt sich in erster Linie aus Miuras beruflicher Tätigkeit als Think Tank und Marktforscher der Unternehmensgruppe Parco. Das heißt, er greift in erster Linie Trendverschiebungen in Märkten auf und sieht seine Aufgabe darin, neue Konsum- und Geschmackskonventionen aufzuspüren, um Produzenten zu neuen Produktentwicklungen anzuregen. Auch wenn Miura eine akademische Ausbildung als Soziologe abgeschlossen hat und soziologische Studien zum Thema Re-Differenzierung von Yamada und Satō verarbeitet, sieht er seine Analyse nicht als Sozialstudie zum Thema Ungleichheit oder Ungerechtigkeit angelegt. Vielmehr empfiehlt er den Herstellern und Modedesignern Japans dringend, sich rechtzeitig auf die Trendwende einzustellen, die ein Schrumpfen der Mittelschichtgesellschaft für Japan bedeuten wird. Viel zu lange hätten sich die Märkte auf die stabile Massenkaufkraft der Mittelklassen verlassen und seien noch nicht dem neuen Trend der Polarisierung der Gesellschaft in eine kleine obere Mitte und eine wachsende wirtschaftsarme untere Mitte gefolgt.

Miura hat von November 2004 bis Juni 2005 eine selbständige Studie zu schichtenspezifischen Konsumgewohnheiten durchgeführt und festgestellt, dass insbesondere Mitglieder der zweiten Babyboom-Generation, das heißt die zum Zeitpunkt der Studie Anfang 30jährigen jungen Erwachsenen, eine Tendenz zum Abstieg in die untere Mitte zeigen. Vor allem junge Männer seien stark in diesem Segment vertreten (Miura 2005: 88).

Miura ermöglicht mit seiner Studie eine neue Sicht auf die Abstiegsgesellschaft, indem er die neuen Konsummuster untersucht und ohne abwertende Klassifizierung ein differenzierteres Bild der unteren Schichten entwirft. Auch wenn es dieser Typologisierung an einer wirklich repräsentativen und empirisch belegten Aussage fehlt, so ist doch sein Versuch anzuerkennen, die Dimension Gender in seine Typenbeschreibung aufzunehmen.

Denn das Schrumpfen der Mittelschicht wirkt sich unterschiedlich auf männliche und weibliche Biographien aus. Miura teilt deshalb die beiden Geschlechter nach ihren Konsumgewohnheiten ein. Junge Frauen sind als Konsumentinnen in fünf Typen unterteilbar, die jeweils einen unterschiedlichen Klassenstatus widerspiegeln. Die beiden Typen, die in gewisser Weise die alte Mittelschicht verkörpern, sind zum einen der so genannte „Braut-Typ“ (*o-yome kei*), damit sind junge Frauen aus gut situier-

ten Familien gemeint, deren Lebensweg auf eine den Status hebende Heirat ausgerichtet ist, und der „durchschnittliche OL-Typ“ (*futsū no OL kei*), das sind junge Büroassistentinnen (*office ladies*), die ihr Einkommen nahezu vollständig für Konsum wie Einkaufen und Reisen verwenden können, da sie noch bei ihren Eltern wohnen.

Sinnbild der wachsenden Re-Differenzierung der japanischen Gesellschaft sind als dritter Typ die neuen weiblichen Topverdienerinnen, die Miura wegen ihres Jahreseinkommens von durchschnittlich zehn Millionen Yen „Millionaire-Typ“ (*mirionēze kei*) nennt, viertens der aus der schrillen, sexuell aufreizend und körperbetont gekleideten Teenager-Subkultur stammende „Girl-Typ“ (*gyaru kei*) sowie fünftens der Typ „Kamayatsu-Frau“ (*Kamayatsu onna kei*), die so wegen ihres etwas schlampigen Outfits mit Altmännerhut genannt werden, das einem älteren japanischen Country-Musiker namens Hiroshi Kamayatsu nachempfunden ist. Die reichen „Millionairen“ bilden statistisch gesehen eine hauchdünne Einkommenschicht von nur 0,8 Prozent, sind aber wegen ihrer hohen Kaufkraft eine interessante Zielgruppe der Trendforscher. Laut Frauenzeitschrift *Shūkan Posuto* haben die „Millionairen“ ein Faible für Luxuskonsum und geben bedenkenlos 100.000 Yen (umgerechnet ca. 650 Euro) für etwa eine Garnitur Designer-Unterwäsche aus. Die niederen Segmente der Gesellschaft werden von den jungen *gyaru* und Kamayatsu-Frauen repräsentiert, die ihren Shopping-Gewohnheiten eher in preiswerten Trendgeschäften nachgehen. Für Miura symbolisieren vor allem die *gyaru* und Kamayatsu-Frauen einen distinkten Unterschichten-Lebensstil, der von seinem Wertekanon her gegen die Konventionen der etablierten Mittelschicht verstößt (Miura 2005: 43–68).

Den fünf weiblichen Typen stehen nur vier verschiedene männliche Typen an Konsumenten gegenüber. Stärker noch als bei den weiblichen Typen sieht Miura hier eine klassenmäßige Differenzierung wirksam. Den Typ „Jungmanager“ (*yangu eguzekutibu kei*) verkörpern junge und karriereorientierte Männer mit hohem Bildungsabschluss und einer Anstellung in einem erstklassigen Unternehmen. Sie arbeiten typischerweise in einer Handelsfirma oder in der Finanz- oder IT-Branche. Die „Jungmanager“ verkörpern ähnlich wie die „Bräute“ das privilegierte Segment der etablierten Mittelschicht. Sie streben zwar eine Heirat an, genießen aber ihre Jahre des Single-Daseins als Konsumenten im Luxusmarkt. Sie sind mit einem durchschnittlichen Jahreseinkommen von 7 bis 15 Millionen Yen die Young Urban Professionals der japanischen New Economy, legen Wert auf eindeutig erkennbare Statussymbole und bewohnen teure Apartmentwohnungen in Roppongi Hills und anderen Gegenden von Minato-ku. Da sie ähnlich wie die „Millionairen“ eine gewisse Affinität zu teuren Markenprodukten hegen, gelten sie zweifellos als eine wichtige Zielgrup-

pe der Marktforscher, obwohl auch sie eine zahlenmäßig relativ überschaubare Gruppe bilden.

Die zweite Personengruppe, die Miura als neue Erscheinung auf dem japanischen Konsumentenmarkt ausmacht, ist der „LOHAS-Typ“ (*LOHAS kei*). LOHAS ist die Abkürzung für „Lifestyles of Health and Sustainability“. Die Anhänger des gesunden und nachhaltigen Lebensstils gehören zu einer in allen Industrieländern wachsenden Gruppe von Verbrauchern, die beim Einkauf darauf Wert legt, naturbelassene, hochwertige und biologisch einwandfreie Waren zu erhalten. Die beiden Personengruppen, die laut Miura eher eine gesellschaftliche Tendenz zum Abstieg zeigen, sind zum einen die „SPA!-Typen“, genauer die männlichen Leser der Zeitschrift *SPA!*, und männliche Freeter, wobei die Gemeinsamkeit letzterer sich darin erschöpft, dass sie vom regulären Arbeitsmarkt ausgeschlossen sind.

SPA! ist ein Unterhaltungsmagazin mit konservativem Einschlag, das bevorzugt von männlichen Büroangestellten, den so genannten *sararīman*, gelesen wird. Für Miura kennzeichnet die *SPA!*-Leser eine eher interesseleose Lebenseinstellung, aus der folgt, dass diese Personengruppe zwar mit Arbeit ausgefüllt ist, ohne aber eine besondere Präferenz für ihre Arbeit zu haben. Auch im Konsum zeigen die „SPA!-Typen“ kein besonderes Statusbewusstsein mit Markenorientierung, sondern kaufen ebenso bei Discountläden wie UNIQLO oder Suits Company ein. Ihr Geschmack sei eher typisch für Unterschichten und ähnele dem von Otakus, das heißt, sie besitzen bei Manga oder Computer-Spielen ein gewisses Interesse für die *lolikon*- und Militär-Kultur, gehen dieser aber nicht so exzessiv nach wie die echten Otakus. Viele Angehörige dieser Personengruppe wohnen noch bei ihren Eltern, planen aber, irgendwann eine Ehe einzugehen.

Den Freetern unterstellt Miura einen ausgeprägten Hang nach Selbstverwirklichung und nimmt an, dass sie eine reguläre Anstellung aus eigenem Wunsch vermeiden. Miura hat für die Freeter ein geringes *Faible*, da sie aufgrund ihres knappen Einkommens keine Konsumenten von Bedeutung sind. Sie gehen nicht zum Essen aus, kaufen in 100-Yen-Shops ein oder halten nach gebrauchten Waren im Internet und Second-Hand-Shops Ausschau. In den Selbstaussagen, die Miura zur Sprache kommen lässt, zeigt sich deutlich Zukunftsangst und eine eher negative Einschätzung der eigenen Person. Mit einem Durchschnittseinkommen von jährlich zwei Millionen Yen können Freeter keine großen Sprünge machen, ganz zu schweigen von der Möglichkeit, für den Lebensabend zu sparen. Aus diesem Grund führen Freeter keine feste Partnerschaft mit der Perspektive, eine Familie zu gründen. Sie planen lediglich für sich selbst und hoffen auf einen Job mit einem besseren Einkommen oder auf eine feste Anstellung (Miura 2005: 72–87).

Laut Miura lässt sich das männliche Segment der Unterschicht am besten mit fünf englischsprachigen Schlüsselbegriffen, die fünf „P“ genannt, umschreiben. Dazu gehören: *personal computer*, *pager* (im Sinne von Mobiltelefon), *play station*, *PET bottles* und *potato chips*. Insbesondere Computer, Handy und Spielkonsole symbolisieren nach Miura die so genannten „heiligen drei Insignien“ der Welt der Unterschicht, die äußerst männlich dominiert sei. Miura beschreibt, dass die jungen Mittellosen hauptsächlich im Internet surfen, per Mobiltelefon Nachrichten austauschen, sich mit den neuesten Games beschäftigen und sich nebenher aus dem 24-Stunden-Laden mit Junk-Food versorgen. Die männlichen Unterschichten zeigten demnach eine starke Tendenz zum Rückzug (*hikikomori*) und Otakismus und pflegten kaum Kontakt zur realen Welt oder zu realen Menschen. Im Unterschied dazu gingen junge Frauen der Unterschicht viel mehr aus und besuchten Musikkonzerte oder gingen Tanzen. Sie zeigen sich also vergnügungsorientierter und kommen offenbar unbeschwerter mit ihrem niedrigen sozialen Status zurecht.

6. WIRD IN DER DIFFERENZGESELLSCHAFT DER KLASSISCHE FAMILIENHAUSHALT VERSCHWINDEN?

Die Charakterisierung Japans als homogene Mittelschichtgesellschaft, in der keine Unterschiede der Klassenzugehörigkeit diskriminierend zum Tragen kommen, entwickelte sich seit den 1970er Jahren zu einem Topos des nationalen Selbstbewusstseins. Die positive Identifikation mit der Mittelschichtgesellschaft liegt zu einem beträchtlichen Teil in dem Wohlstandskonzept der japanischen Politik begründet, das Reichtum ganz explizit als materiellen Reichtum definierte. Die Mittelschichtgesellschaft als eine Gesellschaft der materiell begüterten Familienhaushalte setzt eine Variante der Inklusion voraus, die sich über die Beschaffenheit der nüchternen „facts of life“ wie Ernährung, Kleidung, Wohnen (*ishokujū*) herstellt. Die egalisierende Wirkung des Massenkonsums in einer Zeit, die politisch auf Wirtschaftswachstum und Einkommensverdopplung setzte, überdeckte zumindest ideologisch tatsächlich existierende Differenzen nach Klasse und Geschlecht.

Die Lebensform der neolokalen Gattenfamilie mit einem männlichen Hauptverdiener und einer Ehefrau, die entweder Vollzeithausfrau ist oder einer nichtregulären Teilzeitbeschäftigung nachgeht, ist die Statusordnung, die als Norm der Mittelschichtgesellschaft zugrunde liegt. Aus Sicht derer, die diese Statusordnung verteidigen, löst das Verschwinden der Mittelschicht mindestens zwei nationale Bedrohungsszenarien aus. Da zum einen der Haushaltskonsum mit dem Abbau der Mittelschicht

rückläufig ist, wird ein negativer Einfluss auf die ökonomische Produktivität befürchtet, zum anderen wird infolge zurückhaltender Familiengründung eine negative demographische Entwicklung der Gesellschaft erwartet. Deshalb verstehen die meisten der dargestellten Diskurse diesen Trend im Sinne einer Krise, die den sozialen Zusammenhalt empfindlich stören wird. Tatsächlich scheinen sich auch viele insbesondere jüngere männliche Angehörige der Mittelschicht zunehmend als Drop-out zu definieren und reagieren auf die verstellten Zukunftschancen mit pathologischen Symptomen wie Rückzug und Manie. Andererseits fehlt es an Interpretationen, die den Abschied von der Mittelschicht als Chance begreifen, sich mit neuen Lebensformen und Werten zu arrangieren.

Gerade die verschiedenen Meinungen zu den Freeter zeigen, dass es wenig Sinn macht, die strukturellen Veränderungen des Arbeitsmarktes als eine individuelle Wertedebatte zu führen, die jungen Erwachsenen unterstellt, sich den Leistungsanforderungen der kapitalistischen Wirtschaftsordnung nicht mehr unterwerfen zu wollen und damit selbstverschuldet in eine prekäre Lebenslage zu geraten. Da Freeter keine wirtschaftliche Grundlage haben, um eine Ehe einzugehen und eine Familie zu gründen, ist der Rückgang an Eheschließungen in dieser Generation eine Strategie der Risikovermeidung. Andererseits lässt sich aber auch nachweisen, dass die wachsende Gruppe der irregulär Beschäftigten nicht ausschließlich mit ihrem Schicksal unzufrieden ist. Was von den japanischen Medien mit Erstaunen dokumentiert wurde, ist die zunehmend positive Identifikation junger japanischer Erwachsener mit der Lebensform der Unterschichten.

Viele hatten geglaubt, dass Miuras provokante Beschreibung der Abstiegsgesellschaft heftige Abwehrreaktionen hervorrufen würde. Tatsächlich aber stimmten viele Befragte des unteren Segments der Analyse Miuras zu und bekannten sich in der Zeitschrift *AERA* explizit zu dieser Lebensform (Hamada 2005: 20–21). Zu Zeiten, in denen Einzelne nur in Ausnahmefällen den Aufstieg zur Mittelschicht nicht schafften, hätte die Bezeichnung Unterschicht peinliche Empfindungen hervorgerufen, aber je größer die Zahl derer wird, die diesen Lebensstil führen, umso mehr macht sich ein Gefühl der positiven Identifikation breit. Die Industrie hat sich mittlerweile auch schon auf die anwachsende einkommensschwache Schicht eingestellt. Das „Unterschichten-Business“ blüht und es kommen immer mehr Produkte und Dienstleistungen auf den Markt, die sich dem Geschmack und dem schmalen Geldbeutel der Unterschichten angepasst haben. „Wir haben jetzt schon ‚Unterschichten-Fernsehen‘ und ‚Unterschichten-Zeitschriften‘, warum soll es nicht irgendwann ‚Unterschichten-Restaurants‘ oder ‚Unterschichten-Hotels‘ geben?“ kommentiert etwa die Autorin des *AERA*-Artikels.

Auch in der populären Unterhaltungsbranche wird das Thema Polarisierung und männliche Unterschicht verarbeitet, so zum Beispiel in einer angeblich auf einer wahren Begebenheit beruhenden Fernsehserie namens *Densha otoko* [Der „Bahn-Mann“], die auch als Film produziert wurde. Die Serie erzielte als Komödie großen Erfolg damit, dass sie die spezielle Lebensform der männlichen Otakus des „Akiba-Typs“ beschreibt. „Akiba“ ist eine Abkürzung von Akihabara, ein Einkaufsviertel für Elektrogeräte in Tokio, das zum Mekka der überwiegend männlichen Gemeinde der Computer- und Game-Freaks geworden ist. Die Geschichte handelt von einer Liebesromanze zwischen einem männlichen „Akiba-Otaku“, der als Freeter in einer Computerfirma arbeitet, und einer berufstätigen „Millionaise“-Frau aus reichem Elternhaus der Oberschicht. Die beiden lernen sich zufällig in der Bahn kennen, als der „Bahn-Mann“ die Frau namens „Hermes“ – so genannt wegen ihrer Vorliebe für diese kostspielige Designermarke – vor der Attacke eines betrunkenen Fahrgasts rettet. Zwischen den Beiden entspinnt sich eine romantische Liebesgeschichte über die Klassenschranken hinweg, die den „Bahn-Mann“ in eine tiefe Krise stürzt, da er zum ersten Mal in seinem Leben mit einer Frau ein Date hat, die noch dazu aus einer völlig anderen sozialen Schicht als er stammt.

Der Film erzielt seinen Witz dadurch, dass der Otaku permanenten Austausch mit seiner Chat-Gemeinde übt, die ihn bezüglich seiner Verabredungen mit Hermes berät und psychologisch unterstützt. Im Verlauf der Serie verwandelt sich der „Bahn-Mann“ von einem unansehnlichen Computerfreak zu einem attraktiven Fachmann der Gourmet- und Luxus-Konsumkultur. Letztlich aber besteht die Pointe des Films darin, dass Hermes eigentlich die Otaku-Seiten an ihm schätzt, die ihn als aufrichtigen, warmherzigen und hilfsbereiten Charakter zeigen. Die kuriose Liebe zwischen dem Unterschichten-Otaku und der Oberschichten-Luxusfrau ist ein in der Realität wohl kaum vorkommendes Ereignis, dennoch werden in der Geschichte des Films durchaus die realen Verhältnisse der japanischen Gesellschaft widergespiegelt: Die Verlagerung des Sozialen ins Virtuelle, wo das Chatten zum zentralen Kommunikationsmittel geworden ist und der Konsum zu dem einzigen Mittel, sich kulturelles Prestige anzueignen.

7. ZUSAMMENFASSUNG

Die oben dargestellten Diskurse haben durchweg mit dem Problem zu kämpfen, dass die Zugehörigkeit zur Mittelschicht nicht ausschließlich über harte Fakten wie Einkommen, Bildungsabschluss und Berufstätigkeit zu messen ist, sondern als Mittelschicht-Bewusstsein eine Identität

bildete, die an Konsum, Bildungsaufstieg und Kernfamiliengründung gebunden war. In den 1970er und 1980er Jahren, als noch eine durchgehend positive Identifikation mit der Mittelschicht vorherrschte, nahm man an, dass die japanische Gesellschaft mit ihrem Bildungssystem eine weitgehend egalitäre Gesellschaft mit fairen Prinzipien für alle Mitglieder sei. Nunmehr zeigt sich, dass die Polarisierung der Gesellschaft mit ihren zunehmend verstellten Aufstiegsmöglichkeiten sich besonders nachteilig für männliche Biographien auszuwirken scheint. Frauen sind offenbar in anderer Weise von der Polarisierung betroffen und zeigen bessere Fähigkeiten, sich mit schlechten Zukunftsperspektiven zu arrangieren. Soziologinnen wie Shirahase (2005) betonen jedoch, dass Ungleichheit lange „unsichtbar“ bleiben kann und gerade bei Frauen oft erst im höheren Alter sozial und ökonomisch benachteiligend wirkt.

In den frühen Analysen von Tachibanaki, Satō und Yamada zeigt sich die Einschätzung, dass der Prozess der Re-Differenzierung gefährliche soziale Spaltungen hervorrufen und die nationale Einheit bedrohen werde. Seither hat in den Medien Japans die Sprache von der „Spaltung“ (*bunretsu*) und der Konkurrenz zwischen Gewinnern und Verlierern Konjunktur.

Jüngere Analysen wie die von Miura zeigen aber, dass unter der jungen Generation Japans eine positive Identifikation mit Lebensformen beobachtbar ist, die nicht mehr an der Statusordnung der Mittelschichtgesellschaft orientiert sind, und dass Japan dabei ist, eine eigene Kultur und Identität der „Unterschichten“ hervorzubringen. Es bleibt abzuwarten, wie die zukünftige Sozialforschung mit der Herausforderung des gesellschaftlichen Abstiegs umgehen wird.

LITERATURVERZEICHNIS

- Abegglen, James C. (1979): *The Japanese Factory*. New York: Arno Press.
- Bungei Shunjū Henshūbu (Hg.) (2000): Shin kaikyū shakai Nippon [Die neue Klassengesellschaft Japan]. In: *Bungei Shunjū* (Mai 2000), S. 94–107.
- Castells, Manuel (2005): The rise of the fourth world. In: David Held und Anthony McGrew (Hg.): *The Global Transformation Reader: An Introduction to the Globalization Debate*. Cambridge: Polity Press, S. 430–39.
- Cole, Robert E. (1979): *Work, Mobility, and Participation: A Comparative Study of American and Japanese Industry*. Berkeley: University of California Press.
- Dore, Ronald (1973): *British Factory, Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*. Berkeley: University of California Press.
- Fraser, Nancy und Axel Honneth (2003): *Umverteilung oder Anerkennung? Eine politisch-philosophische Kontroverse*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp Verlag.

- Gordon, Andrew (2002): The short happy life of the Japanese middle class. In: Oliver Zunz, Leonard Schoppa und Nobuhiro Hiwatari (Hg.): *Social Contracts Under Stress: The Middle Classes of America, Europe and Japan at the Turn of the Century*. New York: Russell Sage Foundation, S. 108–29.
- Hamada, Nami (2005): Happi karyūjin no yūga na seikatsu [Das komfortable Leben der glücklichen Unterschichtangehörigen]. In: *AERA Asahi Shimbun Weekly* (19.12.2005), S. 20–21.
- Hara, Junsuke und Kazuo Seiyama (Hg.) (1999): *Shakai kaisō: Yutakasa no naka no fubyōdō* [Social stratification: Inequality in an affluent society]. Tokio: Tōkyō Daigaku Shuppankai.
- JILPT (Japanese Institute for Labour Policy and Training) (2005): Nihongata koyō kankō o saihiyōka suru kizashi – tayōka suru hatarakikata o mitomeru ga jishin wa seishain de no shūrō o kibō – hiseiki jūgyōin de takai shitsugyō fuan, hikui seikatsu manzokudo [Anzeichen einer Neubewertung der japanspezifischen Einstellungspraxis – Pluralisierung der Beschäftigungsstile wird anerkannt, aber für sich selbst wird eine feste Anstellung erhofft – Irregulär Beschäftigte haben hohes Maß an Arbeitsplatzunsicherheit und niedrigen Grad an Lebenszufriedenheit]. JILP „Nihonjin no shigotokan“ teitenkansoku [Erhebung zur „Arbeits-einstellung der Japaner“] (4. Umfrage zum Arbeitsleben), Ergebnisbericht.
<http://www.jil.go.jp/press/documents/20050331.pdf> (letzter Zugriff am 03.07.2007).
- Mason, Andrew und Naohiro Ogawa (2001): Population, labour force, saving and Japan's future. In: Magnus Blomström, Byron Gangnes und Sumner J. La Croix (Hg.): *Japan's New Economy: Continuity and Change in the 21st Century*. Oxford: Oxford University Press, S. 48–74.
- Miura, Atsushi (2005): *Karyū shakai: aratana kaisō shūdan no shutsugen* [Unterschichtengesellschaft: Die Entstehung einer neuen Klassenformation]. Tokio: Kōbunsha.
- Murakami, Yasusuke (1978): The reality of the new middle class. In: *The Japan Interpreter: A Journal of Social and Political Ideas* 12 (1), S. 1–5.
- Murakami, Yasusuke (1982): The age of new middle mass politics: The case of Japan. In: *Journal of Japanese Studies* 8 (1), S. 29–72.
- Naikakufu (Hg.) (2003): Heisei 15 nenban kokumin seikatsu hakusho. Defure to seikatsu: Jakunen furitā no ima [Heisei 15 Weißbuch zur Lebensweise des Volkes. Deflation und Lebensweise: Die gegenwärtige Situation der jugendlichen Freeter].
<http://www5.cao.go.jp/seikatsu/whitepaper/h15/honbun/index.html> (letzter Zugriff am 03.07.2007).
- Naikakufu Seifu Kōhōshitsu (2005): Kokumin seikatsu ni kansuru seron chōsa [Umfragen zur Lebensweise des (japanischen) Volkes] (Umfrage

- von 1971). <http://www8.cao.go.jp/survey/s45/S46-01-45-15.html> (letzter Zugriff am 03.07.2007).
- Odaka, Kunio (1960): *Nihon no kaikyū kōzō wa dō kawatta ka: chūkansō no ugoki o chūshin toshite* [Wie hat sich die japanische Klassenstruktur verändert? Mit besonderer Berücksichtigung der Bewegungen in der Mittelschicht]. In: *Jiyū* 7 (Juni 1960), S. 131–54.
- Odaka, Kunio (1996): The middle classes in Japan. In: Reinhard Bendix und Seymour Martin Lipset (Hg.): *Class, Status, and Power: Social Stratification in Comparative Perspective*. Glencoe, Ill.: Free Press, S. 541–51.
- Ohtake, Fumio (1999): Aging society and inequality. In: *Japan Labor Bulletin* 38 (7).
<http://www.jil.go.jp/bulletin/year/1999/vol38-07/05.htm> (letzter Zugriff am 03.07.2007).
- Sato, Toshiki (2000): *Fubyōdō shakai Nihon: Sayonara sōchūryū* [Japans unegalitäre Gesellschaft: Lebewohl große Mittelschicht]. Tokio: Chūō Kōron Shinsha.
- Shirahase, Sawako (2005): *Shōshikōrei shakai no mienai kakusa: jendā, sedai, kaisō no yukue* [Die unsichtbaren Differenzen in einer kinderarmen und überalterten Gesellschaft: Der Einfluss von Gender, Generation und Klasse]. Tokio: Tōkyō Daigaku Shuppankai.
- Shiraishi, Shigeaki (2006): The social income gap and social stratification in Japan. In: *Japan Spotlight* (März/April 2006), S. 12–15.
- Tachibanaki, Toshiaki (1998): *Nihon no keizai kakusa: Shotoku to shisan kara kangaeru* [Japans ökonomische Ungleichheit: Aus der Perspektive von Einkommen und Besitz]. Tokio: Iwanami Shoten.
- Tachibanaki, Toshiaki (2005): *Confronting income inequality in Japan: A comparative analysis of causes, consequences, and reform*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Teruoka, Itsuko (1991): *Armes Japan: Die Schattenseiten des Wirtschaftsgiganten*. Hamburg: Rasch und Röhling Verlag.
- Tominaga, Ken'ichi (1978): An empirical view of social stratification. In: *The Japan Interpreter: A Journal of Social and Political Ideas* 12 (1), S. 9–12.
- Watanabe, Masao und Carmen Schmidt (2003): Japan: eine „Gesellschaft der Neuen Masse der Mitte“? Eine empirische Bestandsaufnahme substanzieller sozialer Ungleichheitsstrukturen. In: *Asien* 86 (Januar 2003), S. 5–19.
- Yamada, Masahiro (2001): *Kazoku to iu risuku* [Das Risiko Familie]. Tokio: Keisō Shobō.
- Yamada, Masahiro (2004): *Kibō kakusa shakai: ‚Makegumi‘ no zetsubōkan ga Nihon o hikisaku* [Gesellschaft der ungleichen Zukunftschancen: Die Verzweiflung der ‚Verlierer‘ spaltet Japan]. Tokio: Chikuma Shobō.