

Bourdieu erklärt, wer oben landet – und wer nicht

Warum schaffen es einige Menschen scheinbar mühelos nach oben – während andere trotz harter Arbeit kaum vom Fleck kommen?

Von Jean-Marc Hensch

Pierre Bourdieu (1930–2002) war einer der einflussreichsten Soziologen des 20. Jahrhunderts. Er wollte verstehen, wie soziale Ungleichheit in modernen Gesellschaften funktioniert – gerade dort, wo offiziell alle „die gleichen Chancen“ haben.

Sein berühmtestes Beispiel ist der Geschmack: Er zeigte, dass Musikvorlieben, Essgewohnheiten oder Kunstinteresse sehr eng mit der sozialen Herkunft verbunden sind. Wer was „gern hat“, ist eben nicht nur Privatsache – es verrät ziemlich viel über die Klasse, aus der jemand kommt.

Viele dachten lange: „Wenn du arm bist, musst du einfach härter arbeiten, dann kommst du schon hoch.“ Bourdieu zeigte anhand grosser Studien, dass es so einfach nicht ist. Kinder aus wohlhabenden Familien bekommen von Anfang an Werkzeuge mit – Sprache, Sicherheit, passende Umgangsformen, Wissen über Ausbildungen und Berufe –, die später in Schule, Studium und Job laufend Vorteile bringen. Kinder aus ärmeren Milieus lernen andere Dinge, die aber im Bildungssystem und im Berufsleben oft weniger zählen oder gar nicht gesehen werden.

Bourdieu's zentrale Einsicht: Ungleichheit läuft nicht nur über das Portemonnaie. Sie läuft auch über Kultur, Manieren, Netzwerke und darüber, was als „normal“ und „wertvoll“ gilt. Wir werden in unterschiedliche Welten hineingeboren, lernen unterschiedliche Dinge, entwickeln unterschiedliche Vorlieben – und genau das stabilisiert die Unterschiede.

Darum ist seine Theorie bis heute spannend – für Politik, Bildung, Stadtplanung, aber auch für Architektur und Kultur im weiteren Sinn.

Vier Kapitalsorten: Mehr als nur Geld

Bourdieu's innovativer Gedanke war, Ungleichheit nicht nur als Einkommensfrage zu betrachten. Er spricht von verschiedenen Kapitalsorten, die Menschen besitzen können – und die sich teilweise ineinander umwandeln lassen.

Er unterscheidet vier Formen von Kapital:

Ökonomisches Kapital

Das ist das klassische Geld und der materielle Besitz. Wer viel ökonomisches Kapital hat, kann sich eine gute Wohnlage leisten, private Schulen, Nachhilfe, Musikunterricht, Sprachaufenthalte – kurz: Rahmenbedingungen, die Erfolg wahrscheinlicher machen.



Kulturelles Kapital

Das ist Bildung im weiten Sinn: Wissen, Fähigkeiten, Sprachstil, Auftreten. Dazu gehören auch scheinbar kleine Dinge: Wie man am Tisch sitzt, welche Bücher man „kennen sollte“, wie man über Kunst oder Politik spricht. Kulturelles Kapital wird stark in der Familie vermittelt und von Schulen und Universitäten belohnt.

Soziales Kapital

Das ist dein Netzwerk: Wer kennt wen? Wer öffnet dir Türen? Viele gute Jobs werden nie ausgeschrieben, sondern über Beziehungen vergeben. Wer Eltern, Verwandte oder Bekannte in Schlüsselpositionen hat, verfügt über reichlich soziales Kapital.

Symbolisches Kapital

Das ist das Ansehen, der Ruf und das Prestige, das eine Person genießt. Es ist keine völlig eigene Kapitalsorte neben den drei anderen, sondern entsteht, wenn ökonomisches, kulturelles oder soziales Kapital als legitim und „verdient“ anerkannt wird. Wer reich, gut ausgebildet und gut vernetzt ist – und es schafft, damit als „talentiert“, „seriös“ oder „vorbildlich“ zu gelten –, verfügt über symbolisches Kapital. Entscheidend ist: Der materielle Ursprung dieses Prestiges verschwindet aus dem Blick. Reichtum, Ausbildung oder Netzwerke erscheinen wie natürliche Eigenschaften der Person.

Konversionskosten: Die gleiche Anstrengung kostet nicht alle gleich viel

Die verschiedenen Kapitalsorten lassen sich zum Teil ineinander umwandeln. Bourdieu spricht von Konversion. Aber jede Konversion hat ihren Preis: Die Konversionskosten.

Eine wohlhabendere Familie kann zum Beispiel Geld (ökonomisches Kapital) einsetzen, um Bildung zu kaufen: Privatschule, Musikunterricht, Sprachaufenthalte. Für sie ist das finanziell verkraftbar – und verwandelt sich relativ reibungslos in kulturelles Kapital (Bildung, Auftreten) und später in soziales Kapital (Netzwerke mit anderen privilegierten Familien).

Eine weniger gut situierte Familie kann grundsätzlich das Gleiche versuchen: das Kind in eine gute Schule schicken, vielleicht Musikunterricht finanzieren. Für sie ist das aber eine massive Belastung. Das Geld fehlt an anderer Stelle, die Risiken sind grösser, der Ertrag unsicherer. Die gleiche Investition hat also je nach Ausgangslage ganz unterschiedliche Kosten.

Genau das ist der Punkt der Konversionskosten: Formal stehen allen ähnliche Bildungswege offen, faktisch ist der Preis, sie zu nutzen, extrem ungleich verteilt. So bleibt die soziale Struktur erstaunlich stabil – trotz des Versprechens gleicher Chancen.

Méconnaissance: Wir halten das alles für „normal“

Eines der subtilsten Konzepte bei Bourdieu heisst Méconnaissance, auf Deutsch meist „Verkennung“. Gemeint ist, dass Menschen die Mechanismen hinter der Ungleichheit nicht erkennen – und sie deshalb als selbstverständlich akzeptieren.

Wer aus einem privilegierten Milieu kommt, erlebt seine Vorteile als „normal“: die passende Sprache, die vertrauten Codes der Schule, die Unterstützung der Eltern, deren Netzwerke. Wenn dann gute Noten, Studienplätze und Jobs kommen, wirkt das wie die logische Folge von „Talent“ und „Leistung“. Umgekehrt werden Schwierigkeiten anderer leicht als deren individuelles Versagen gelesen.

Wichtig ist: Méconnaissance ist nicht einfach ein Irrtum einzelner Personen, der sich mit einem Hinweis beheben liesse. Es ist ein struktureller Schleier: Institutionen, Bewertungen, Prüfungen, Auswahlverfahren sind so eingerichtet, dass die dahinterstehenden Kapitalformen unsichtbar bleiben. Gerade weil niemand laut sagt „Wir bevorzugen obere Mittelschichtskinder“, funktioniert das System so gut weiter.

Wie symbolisches Kapital in der Praxis funktioniert

Ein klassisches Beispiel: Eine sehr wohlhabende Person kauft sich eine bedeutende Kunstsammlung, wobei er für die Auswahl der Werke einen renommierten Galeristen bezahlt. Das ist zuerst einmal Einsatz von ökonomischem Kapital. Durch die Sammlung, durch Ausstellungen und Spenden wird die Person dann zum „Kunstkenner“ oder „Mäzen“. Sie erhält Respekt, Einladungen, Sitze in Stiftungsräten – das ist symbolisches Kapital.

Entscheidend ist, dass der Weg dorthin nicht mehr als „blosse Folge von Geld“ wahrgenommen wird. In der öffentlichen Wahrnehmung erscheint die Person als jemand mit feinem Geschmack, besonderem kulturellem Gespür, vielleicht gar als „Wohltäter“.

Ein anderes Beispiel ist ein Diplom einer Elite-Universität. Es wirkt wie ein neutraler Leistungsnachweis. Aber wer dort studiert, profitierte oft vorher schon von ökonomischem Kapital (gute Schulen, Vorbereitungskurse), von kulturellem Kapital (passender Habitus, akademische Routinen) und von sozialem Kapital (Familiennetzwerke, die überhaupt auf diese Wege aufmerksam machen). Das Diplom ist symbolisches Kapital – und funktioniert umso stärker, je weniger man seinen sozialen Ursprung anschaut.

Symbolisches Kapital lebt also von Méconnaissance: Es braucht die Verkennung seiner eigenen Grundlagen, um als „verdiente“ Anerkennung durchzugehen.

Wie die Kapitalsorten zusammenspielen

Im Alltag wirken die vier Kapitalsorten fast nie isoliert, sondern im Paket. Wer viel ökonomisches Kapital hat, kann relativ leicht kulturelles und soziales Kapital aufbauen – und daraus symbolisches Kapital machen. Diese Personen werden schneller als „kompetent“, „zuverlässig“ oder „führungsstark“ wahrgenommen und bekommen mehr Chancen.

Menschen ohne nennenswertes ökonomisches Kapital können durchaus aufsteigen: durch herausragende Leistungen, cleveres Netzwerken, Zufallstreffer. Aber der Weg ist deutlich steiniger und unsicherer. Oft werden sie trotz Erfolg als „Aufsteiger“ oder „Exotinnen“ markiert – ihr Habitus passt nicht hundertprozentig zur Norm der dominanten Gruppen.

Das ist der Kern von Bourdieus Ansatz: Gesellschaft hält sich selbst am Laufen, indem sie die Spielregeln unsichtbar macht. Ungleichheit wird nicht nur durch offene Diskriminierung oder Gesetze produziert, sondern durch feine Unterschiede im Geschmack, in Manieren, in Netzwerken – und in dem, was als „gute Herkunft“ oder „richtiger Weg“ gilt.

Zur Vertiefung: Habitus, Hexis, Geschmack und Doxa

Zum Schluss noch ein paar Schlüsselbegriffe, die eng mit der Kapitaltheorie zusammenhängen.

Habitus

Der Habitus ist so etwas wie ein verinnerlichtes Programm, das uns unsere Herkunft mitgibt. In der Familie und im Alltag lernen wir – meist unbewusst –, wie man spricht, was man für „normal“ hält, wovor man Respekt hat und was man peinlich findet. Daraus entsteht ein relativ stabiles Bündel von Haltungen, Vorlieben und Routinen, das uns durch die Welt führt, ohne dass wir jedes Mal bewusst entscheiden. Der Habitus legt Wahrnehmungen und Reaktionen nahe, ohne unser Handeln völlig festzuschreiben.

Hexis

Hexis ist die körperliche Seite dieses Habitus. Sie zeigt sich darin, wie wir sitzen, gehen, stehen, wie wir die Hände halten, wie laut oder leise wir sprechen. Ob jemand sich selbstverständlich im Raum bewegt oder eher unsicher an die Wand drückt, ob er andere beim Sprechen anschaut oder den Blick senkt – all das ist Teil der Hexis. Über diese körperlichen Selbstverständlichkeiten wird soziale Herkunft sichtbar, noch bevor wir den Mund öffnen.

Geschmack und Distinktion

Geschmack ist das, was uns gefällt: Musik, Essen, Architektur, Ferienorte. Bourdieu zeigt, dass unser Geschmack nicht angeboren ist, sondern gelernt – und zwar klassenspezifisch. Reiche, gut ausgebildete Milieus entwickeln andere Vorlieben als ärmere. Daraus entsteht Distinktion: Mit unserem Geschmack grenzen wir uns von anderen ab und signalisieren Zugehörigkeit. „Ich mag das“ heisst oft gleichzeitig „Ich bin nicht wie die dort“.

Doxa

Doxa bezeichnet das, was innerhalb eines bestimmten Feldes als selbstverständlich gilt. Es sind die stillen Grundannahmen, die selten ausgesprochen werden: welche Abschlüsse „etwas gelten“, welche Berufe „richtig“ sind, welche Lebensläufe als

„seriös“ gelten. Weil Doxa kaum reflektiert wird, wirkt sie umso stärker. Sie strukturiert unser Handeln und unsere Urteile, ohne dass wir sie als etwas Gemachtes oder Veränderbares wahrnehmen.

Bibliografie

- Bourdieu, Pierre. La Distinction: Critique sociale du jugement. Paris: Les Éditions de Minuit, 1979. [Hauptwerk von Bourdieu zu Theorie und Praxis des Geschmacks und der ästhetischen Urteile]
- Bourdieu, Pierre. The Forms of Capital. Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, edited by John G. Richardson, 241–258. Westport, CT: Greenwood Press, 1986. [Systematische Darstellung ökonomischen, kulturellen, sozialen und symbolischen Kapitals; Konversionskosten und Konversionsverluste; Mechanismen der Kapitalreproduktion]
- Bourdieu, Pierre: La Noblesse d'État. Grandes écoles et esprit de corps, Paris, Les Édition de Minuit, 1989

Disclaimer

Dieser Text ist keine wissenschaftliche Publikation, sondern der Versuch, Bourdieus Kapitaltheorie in einer zugänglichen Form zu erklären – mit Beispielen aus dem Alltag und auf Kosten einiger unvermeidlicher Vereinfachungen.