

Die Klassendiskussion in Bezug auf die Staaten und Gesellschaften des Nahen und Mittleren Ostens ist eine alte Diskussion, die bis zur vorkolonialen Zeit reicht (Beinin und Lockmann 1987; Lockman 1994) und die wissenschaftlichen Debatten der postkolonialen Phase im Rahmen der Entwicklungsdebatten dominiert (Turner 1984; Amin 1976; Batatu 1978). Zusammengefasst kann man drei Debattenstränge identifizieren. Eine erste Gruppe von Autoren sieht aufgrund der nicht etablierten kapitalistischen Strukturen, fehlender Industrialisierung und der Dominanz ethnischer, religiöser und tribaler Mobilisierungsmechanismen die Klassenanalyse als nicht ergiebig für die Gesellschaften der MENA-Region (Turner 1984, S. 1–66). Für die zweite Gruppe gilt die Anwendung der marxistisch-weberianischen Klassenanalyse als gegeben (Turner 1984). Samir Amin spricht von Klassen in prä-kapitalistischen Umständen. Zwar formieren sich Klassen nur unter Industrialisierungsbedingungen, jedoch ist Amin der Meinung, dass durch die imperialistischen Züge Europas sich embryonäre Klassen formiert haben (Amin 1976). Die dritte Gruppe bündelt die beiden Analyseraster, nämlich die Überlappung des Klassencharakters und der tribalen und kulturellen Strukturen (Halpern 1963). Für die Vertreter dieser Gruppe führt zwar die Anbindung der wirtschaftlichen Strukturen der Region an die Weltwirtschaft zur Entstehung von klassenähnlichen Strukturen, jedoch dienen weiterhin Ethnie, Glaube und Familie als Mobilisierungskanal und weniger die Klassenzugehörigkeit. Der Rückgriff auf die familiären und tribalen Sippensolidaritäten als Antwort auf lokale und globale wirtschaftliche Veränderungen ist nötig, weil ein Klassenbewusstsein nicht vorhanden ist. Die Verzahnung zwischen tribal-familiär-religiösen Strukturen und Klassenstrukturen hat Batatu für den Irak und Syrien beschrieben (Batatu 1978, 1999).

Der Begriff Mittelschicht bzw. „middle class“ ist nicht einfach empirisch zu erfassen (Savage et al. 1992). In der Literatur wird zwischen „alten“ und „neuen“ Mittelschichten unterschieden (Liaghat 1980). Während mit den alten Mittelschichten urbane Händler und selbständig Beschäftigte (self employed) gemeint

sind, werden die technischen Berufe, Angestellte in Bürokratie, Bildung und Dienstleistungssektor mit dem Begriff neue Mittelschichten bzw. „professional middle class“ zusammengefasst (Robinson 1993). In der marxistischen Terminologie werden die Begriffe „petit bourgeoisie“, „coordinating class“ sowie „managerial class“ und „professional class“ gebraucht (Savage et al. 1992, S. 194). In Europa hat sich diese Klasse im Zuge der Industrialisierung ab 1760 formiert (Hobsbawm 1995; Wahrman 1995). Die Expansion des Kapitals im Zuge der Industrialisierung hat den Aufstieg neuer Gruppen (Ingenieure, Soldaten Techniker, Wissenschaftler etc.) ermöglicht. Diese Schicht wurde immer breiter und forderte Partizipationsrechte. Hobsbawm bezeichnet dies als Selbstentmachtung der Aristokratie (Hobsbawm 1989). Die Mittelschicht ist deswegen schwer zu erfassen, weil das obere opportunistische Segment, das dazu neigt, mit der Bourgeoisie in Allianz zu gehen, und das „ängstliche“ untere Segment, das nichts mehr als den sozialen Abstieg fürchtet, unterschiedliche Ziele haben. Die fehlende gemeinsame Strategie drückt sich auch in einer mangelnden kollektiven Identität, Kampfgeist und dementsprechend fehlenden gemeinsamen politischen Ziele aus (James 2006).

In der Sprache von Bourdieu handelt es sich um eine „wahrscheinliche“ Klasse und eine „quasi“ Klasse, die nur durch ähnlichen Habitus zu identifizieren ist (Bourdieu 1982, 1998, S. 24). Für Bourdieu definieren sich die gesellschaftlichen Schichten und damit auch die Mittelschichten, durch deren Potential, bestimmte Kapitalsorten (kulturelles, symbolisches und ökonomisches) zu akkumulieren. Durch die Struktur des angeeigneten Kapitals definiert sich die Position der Akteure im Sozialraum. Die Disposition der Kapitalsorten determiniert den Habitus und damit werden auch das kulturelle und Alltagsverhalten der Mittelschichten identifiziert.

In ihrer Studie zu den englischen Mittelschichten in der Ära Margret Thatchers sprechen Savage et al. anlehnend an Wright, von bestimmten „assets“, die die Mitglieder dieser Schicht besitzen: „We have now specified three assets which affect the actual processes of class formation. These are property assets, organization assets and cultural assets. But these must be seen in realist terms as social entities, rather than as descriptive classificatory devices“ (Savage et al. 1992, S. 17). Die Mitglieder dieser Schicht besitzen bestimmte Fertigkeiten bzw. Begabungen und Skills, wie Fremdsprache, Organisations- und Kreativitätstalent, Unternehmungslust etc., die sie in ihrem Sozialaufstieg einsetzen können. (Savage et al. 1992, S. 18 ff.)

Diese Klasse wird zwar von der Arbeiterklasse und der Bourgeoisie unterschieden, jedoch als eine Klasse ohne eigenen Charakter wahrgenommen. Eine Klasse, deren Aufstieg nicht direkt das Ergebnis des Kampfes zwischen Arbeit und Kapital ist, sondern deren Mitglieder eher als Nutznießer dieses Kampfes zu sehen sind. Der Aufstieg dieser Klasse hängt vor allem von Regulierungsmechanismen des Staates bzw. der herrschenden Klasse ab. Die Mittelschichten sind durch eine gewisse

„moral economy“ gekennzeichnet. Deren Mitglieder wollen zwar aus eigener Kraft das Leben meistern, bestehen aber auf einen gewissen Grad an Sicherheit, Gerechtigkeit und Verteilung. Die Mittelschichten werden als wertkonservativ, arbeitsam und sparsam charakterisiert, symbolisiert in der Figur des Gentlemen für die englischen Mittelschichten und die des Gentilhomme für die französische Geschichte (Earle 1989). Diese Eigenschaften werden auch den neuen Mittelschichten in Asien zugeschrieben (Embond 2002).

Politisch wird oft betont, dass Mittelschichten für demokratische Transformationsprozesse von großer Bedeutung sind (Pickel 2012, S. 138). Jedoch Mittelschichten sind nicht per se als demokratisch zu charakterisieren. Denn sie können auch als Träger der extremistischen und faschistischen Bewegungen fungieren. In seinem Aufsatz „Panik im Mittelstand“ hat Theodor Geiger gezeigt, wie die wirtschaftlichen Unsicherheiten zu extremistischen Verhaltensmustern bei den Mittelschichten führten (Geiger 1930). In den 1930er Jahren bescherten die in Krise geratenen Mittelschichten dem Nationalsozialismus Wahlerfolge. Lipset drückte es mit der Bezeichnung „Extremismus der Mitte“ aus (Lipset 1959). Dass Demokratisierung nicht immer das Hauptziel der Mittelschichten ist, zeigen die Beispiele aus Asien. Solange gutes Einkommen und Prestige gesichert sind, sind die Mittelschichten bereit, sich mit autoritären Regimen zu arrangieren. Für die aufsteigenden Mittelschichten in Asien ist eine demokratische Entwicklung kein primäres Ziel, sondern vielmehr eine staatlich gelenkte Kapitalisierung (Schwinn 2006, S. 213).

Im Zusammenhang mit diesen theoretischen Überlegungen hängt das „Potential“ der Mittelschichten in den arabischen Ländern als Träger demokratischer Transition zu fungieren wesentlich von zwei Faktoren ab. Dabei geht es um die Frage, in welche wirtschaftlichen Systeme sie eingebettet sind und welche gesellschaftlichen Allianzen sie zu schmieden in der Lage sind (Moore 1969).

Typisch für die arabischen Mittelschichten ist, dass ihr wirtschaftlicher Ursprung die Rentenökonomie ist und nicht das Ergebnis der politischen Erstarkung der Verhandlungsmacht von Arbeit durch Etablierung von kapitalistischen Strukturen. Daher stellt sich die Frage, ob die von diesen Mittelschichten hervorgerufenen Revolten automatisch als Forderung nach radikalem Systemwechsel und die damit verbundene Verstärkung der demokratischen partizipativen Rechte zu klassifizieren sind.

Rente ist Folge eines beschränkten Wettbewerbs, entweder aufgrund von natürlichen Monopolen oder aufgrund politisch geschaffener Marktbeschränkungen. Renten beeinflussen die politischen Strukturen und wirken damit über die Interessenvermittlung auch auf die Strategien von Akteuren. Im Gegensatz zu Rente muss Profit in marktwirtschaftlichen Systemen aufgrund der Marktkonkurrenz reinvestiert werden, ansonsten drohen selbst den mächtigsten Kapitalisten ein In-

novationsrückstand und dadurch bald ein Verschwinden vom Markt. Investitionen werden getätigt, weil Unternehmer mit größerer Konsumnachfrage rechnen. Innovationswettbewerb in Folge von Investitionen führt nicht nur zu technischer Überlegenheit, sondern auch zu steigenden Reallöhnen. In der keynesianischen Dynamik führen steigende Reallöhne zu steigender Nachfrage und damit auch zur Aufwertung der Arbeit als Verhandlungsmacht (Elsenhans 2009). Das Empowerment von Arbeit verhindert nicht nur die Übermacht der Mächtigen, sondern liefert die Grundlage der bürgerlichen Revolution und damit auch die Grundvoraussetzung für die Entstehung und den Erhalt von demokratischen Strukturen und Bürgerrechten. In dieser Logik sind sowohl der Staat, der als Moderator zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern auftritt, weil jeder Arbeitslose ihn mehr kostet, als auch die Unternehmer, die Massenmärkte brauchen, um ihren Profit zu erhöhen, an Vollbeschäftigung interessiert. Qualifizierte Arbeitnehmer sind bei den Unternehmern gefragt, um im Innovationswettbewerb zu bestehen. Der Staat investiert in Bildung und strukturelle Voraussetzungen. Breite Schichten der Gesellschaft profitieren von der Markterweiterung und dies führt zu dem, was Hobsbawm nach der Industrialisierung Europas als „Selbstentmachtung der Aristokratie“ (Hobsbawm 1989) bezeichnet hat.

Kapitalistische Strukturen bestimmen damit nicht nur das politische Verhalten der Elite, sondern auch das kulturelle Verhalten der Beschäftigten. Die Mobilisierung von Arbeit als Verhandlungsmacht und nicht ethnische, religiöse und Sippensolidarität wird zum bevorzugten Mittel, Interessen durchzusetzen. Damit tritt ein, was Ferdinand Tönnis als Übergang von Gemeinschaft zu Gesellschaft beschrieben hat (Tönnis 2012). Auch Klassenallianzen zur Durchsetzung demokratischer Rechte im Sinne Barrington Moores sind nur unter diesen besonderen kapitalistischen Voraussetzungen erfolgsversprechend (Moore 1969).

In rentendominierten Wirtschaften muss der Kapitalüberschuss nicht produktiv investiert werden. In diesem Wirtschaftstypus ist Arbeit nicht an Produktivität gekoppelt, sondern an Gefälligkeiten. Trotz einiger sektoraler Ausnahmen in einigen Ländern der arabischen Welt, dominiert in diesen Wirtschaften, was Hartmut Elsenhans als Marginalität beschrieben hat. Marginaler Arbeiter ist derjenige, der mehr kostet, als er erwirtschaftet und im Rahmen des vorkapitalistischen Sozialvertrags beschäftigt wird (Elsenhans 2001, S. 210–211). Der marginale Arbeiter kann eigene Interessen nicht durch Mobilisierung von Seinesgleichen durchsetzen. Im Gegenteil, er wird an seinen Patron und seine Sippe (oder Glaubensgemeinschaft) klientelistisch gebunden, da er nur deren Wasta¹ verdankt, beschäftigt zu werden.

¹ Arabische Bezeichnung für Vorteilbeschaffung durch nepotistische Beziehungen.

Jede Form von organisiertem Protest kann zum Einsatz der Reservearmee billiger Arbeiter (Kalecki 1943) führen. Dies stärkt wiederum die gesellschaftlichen vorkapitalistischen Strukturen, die Patronagesysteme und die Fragmentierung der Gesellschaft entlang der Gemeinschaften, wie es von Ibn Khaldun im 14. Jahrhundert beschrieben wurde (Ibn Khaldûn 1997).

Die Rolle der Mittelschichten im Arabischen Frühling
Ein Überblick

Ouaissa, R.

2014, VII, 29 S. 1 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-04949-2