

Schweizerische Zeitschrift für Soziologie

Revue suisse de sociologie

Swiss Journal of Sociology

Vol. 26 N°2 2000

Soziale Lagen in der Schweiz

Ces risques qui nous menacent :
enquête sur les inquiétudes des Helvètes

Der instrumentelle Gebrauch der
Theorie der nachhaltigen Entwicklung
in Lateinamerika

Schweizerische Zeitschrift für Soziologie

Herausgegeben von der Schweizerischen Gesellschaft für Soziologie
mit Unterstützung der
Schweizerischen Akademie der Geistes- und Sozialwissenschaften

Revue suisse de sociologie

Publiée par la Société suisse de sociologie
avec l'aide de l'Académie suisse des sciences humaines et sociales

Vol. 26

N°2

2000

Inhalt/Sommaire

Artikel / Articles	261
Markus Lamprecht und Hanspeter Stamm Soziale Lagen in der Schweiz	261–295
Jean Kellerhals; Noelle Languin und Luca Pattaroni Ces risques qui nous menacent : enquête sur les inquiétudes des Helvètes	297–317
Cléopâtre Montandon et Loraine Dominicé Le point de vue des enfants sur la construction des liens sociaux : l'exemple de la violence entre élèves	319–344
Herbert Willems und York Kautt Der Körper in der Werbung: Überlegungen zu den Sinn- bezügen und Formen seiner Inszenierung	345–372
Volker Bornschier Befähigung zur Sozialkapitalbildung und wirtschaftlicher Erfolg im entwickelten Kapitalismus – neue Evidenzen aus Ländervergleichen 1980–1997	373–400
Hugo-Celso F. Mansilla Der instrumentelle Gebrauch der Theorie der nachhaltigen Entwicklung in Lateinamerika	401–423

Buchbesprechungen / Recensions critiques

- Gregor Husi/Marcel Meier Kressig (1998) Der Geist des Demokratismus. Modernisierung als Verwirklichung von Freiheit, Gleichheit und Sicherheit (Ireneusz Paweł Karolewski) 425–427
- Patrick Ziltener (1999) Strukturwandel der europäischen Integration. Die Europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit (Bernhard Ebbinghaus) 427–429
- Thomas Klein und Wolfgang Lauterbach, Hrsg. (1999), Nichteheliche Lebensgemeinschaften. Analysen zum Wandel partnerschaftlicher Lebensformen (Yasemin Niephaus) 430–432
- Brosziewski, Achim (1997), Unternehmerisches Handeln in moderner Gesellschaft. Eine wissenssoziologische Untersuchung (Dirk Taenzler) 432–436
- 437–445**

Résumés

Swiss Journal of Sociology
Schweizerische Zeitschrift für Soziologie
Revue suisse de sociologie

Published by the Swiss Sociological Association with the support of the
Swiss Academy of Social Sciences and Humanities

Contents of Volume 26, Number 2 (2000)

Contents

Articles	261
Markus Lamprecht und Hanspeter Stamm Social Structures ("Soziale Lagen") in Switzerland	261–295
Jean Kellerhals; Noelle Languin und Luca Pattaroni Threatening Risks : A Study on Anxieties of the Swiss Population	297–317
Cléopâtre Montandon and Loraine Dominicé Construction of Social Ties from the Children's Poin of View : the Example of Violence among Pupils	319–344
Herbert Willems und York Kautt The Body in Mass Media Advertising : Considerations on Different Identities and Patterns in Producing Gender Constructs	345–372
Volker Bornschier The Ability to Create Social Capital and Economic Success in Advanced Capitalism – New Cross-National Evidence, 1980–1997	373–400
Hugo-Celso F. Mansilla The Instrumental Use of the Theory of Sustained Development in Latin America	401–423
Book Reviews	425–436
Abstracts	437–445

Swiss Journal of Sociology

*Texte français au revers de la dernière page de la couverture
Deutscher Text auf der Umschlaginnenseite*

Purpose of the Journal

The aim of the *Swiss Journal of Sociology* is to provide a means of collecting data and analyses relating to Switzerland and thus reflect research in the social sciences in that country. Notwithstanding this priority, the Journal is fully open to foreign authors, regardless of whether their work is connected with Switzerland.

The Journal neither favours nor excludes any research orientation. Articles are chosen for publication by the Editorial Committees assisted by referees.

Manuscripts submitted to the *Swiss Journal of Sociology* should not be simultaneously offered to other journals.

Notes for Contributors

The publisher and Editor of the *Swiss Journal of Sociology* request authors to follow the guidelines below when preparing manuscripts. The Editor may return manuscripts not in accordance with these guidelines so that the necessary modifications may be made.

1. Articles submitted for publication should not exceed 70'000 characters, footnotes and references included. They should be accompanied by an abstract of approximately 650 characters.
2. Four typed copies should be submitted. A diskette, with indication of the type of word processing used, should also be sent, but only *after acceptance* of the article and any necessary changes.
3. The first name and surname of the authors as well as their institutional affiliation(s) and addresses, and the title of the article, should appear on a separate page. The authors should not be identifiable in the body of the article, even from footnotes or references. The abstract should be submitted on a separate page, preceded by the title of the article and the name(s) of the author(s).
4. The bibliographical references should be cited within the text (not in the form of footnotes) along with the relevant page numbers, according to the following style: ... Durkheim ... ([1897] 1930, 23–38) or (Phelan et al., 1995, 130 f.; Haferkampf, 1987a, 150 ff.).
5. In the bibliography, at the end of the manuscript, all references mentioned in the text, and these only, should be listed with full details.

Each reference should include, in the following order, the surnames and forenames of all authors, the year of publication, the title of the book or periodical in italics, and the town and name of the publisher, according to the examples below:

- Books: Durkheim, Emile ([1897] 1930), *Le suicide*, Paris: PUF.
- Articles from journals: Phelan, Jo; Bruce G. Link, Ann Stueve and Robert E. Moore (1995), Education, Social Liberalism, and Economic Conservatism, *American Sociological Review*, 1/60, 126–140.
- Articles from collective works: Haferkamp, Hans (1987a), Angleichung ohne Gleichheit, in: Bernhard Giessen and Hans Haferkamp, Ed., *Soziologie der sozialen Ungleichheit*, Opladen, Westdeutscher Verlag, 146–188.
6. Footnotes, numbered continuously, should be used only for brief comments and not for bibliographical references, nor for tables or illustrations.

Editorial address

Contributions and books for review should be sent to:

Beat Fux, Editor of the *Swiss Journal of Sociology*, Institute of Sociology, University of Zurich,
Rämistrasse 69, CH-8001 Zurich.

CAHIERS INTERNATIONAUX DE SOCIOLOGIE

*Directeurs : Georges BALANDIER, Michel WIEVIORKA
Revue publiée avec le concours du Centre National de la Recherche Scientifique*

Sommaire du volume 107 - 1999

Les métamorphoses de la sociologie allemande

JEAN-MARIE VINCENT

Les métamorphoses de la sociologie allemande après 1945

JAN SPURK

La sociologie allemande et le fascisme. Histoire sanglante de la raison instrumentale et de l'expertise sociologique

STÉPHANE HABER

Sociologie critique et éthique de la discussion chez Habermas : vers un rééquilibrage ?

YVES SINTOMER

Claus Offe : une sociologie de la citoyenneté ?

JEAN-MARIE VINCENT

La société de Niklas Luhmann

GILBERT ACHCAR

La sociologie du pouvoir chez Ibn Khaldoun : une lecture webérienne

FABRICE CLÉMENT

La sociologie cognitive : une bien étrange croyance

HUBERT PERES

Erving Goffman et la vie sociale à l'épreuve du temps

ILAN BIZBERG

Les transformations du pouvoir politique au Mexique

Secrétariat de rédaction : Christine Blanchard Latreyte

EHESS, 54, boulevard Raspail, 75006 Paris

Tél. (33) 01 49 54 25 54 - Fax (33) 01 42 84 05 91

Abonnements ou vente au numéro : Presses Universitaires de France

Département des Revues :

14, avenue du Bois-de-l'Épine, BP 90, 91003 Évry Cedex

Tél. (33) 01 60 87 30 30 - Fax (33) 01 60 79 20 45

Compte Chèques Postaux : 392 33 A Paris

PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

Mutation der Redaktionsadresse

Neue Anschrift der Reaktion

Manuskripte und Buchbesprechungsexemplare sind zu richten an:

Dr. Beat Fux
Schweizerische Zeitschrift für Soziologie
Soziologisches Institut, Universität Zürich
Rämistr. 69
CH-8001 Zürich

Changement de l'adresse de la rédaction

Nouvelle adresse de la rédaction

Les manuscrits et livres pour recension sont à envoyer à :

Beat Fux
Schweizerische Zeitschrift für Soziologie
Soziologisches Institut, Universität Zürich
Rämistrasse 69
CH-8001 Zürich

ABSCHIED VON OLIVIER TSCHANNEN

Die Schweizerische Zeitschrift für Soziologie gehört gegenwärtig zu den renommierten soziologischen Fachzeitschriften. So steht es zumindest geschrieben im neuesten Mitteilungsblatt der Österreichischen Gesellschaft für Soziologie, wo Max Haller die Österreichische Zeitschrift für Soziologie in einem offenen Brief kritisch evaluierte anhand der „benchmarks“ der folgenden „drei renommierten ausländischen Zeitschriften“: der Schweizerischen Zeitschrift für Soziologie, der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie und der American Sociological Review (ÖGS-Informationen 1/2000, S. 35). Diese Reputation darf den scheidenden Redaktor, Olivier Tschannen, mit Stolz erfüllen, umso mehr, als die Schweizerische Zeitschrift neben der KZSS und der ASR die einzige ist, die ausschliesslich ehrenamtlich produziert worden ist.

Olivier Tschannen hat vor fünf Jahren kein leichtes Erbe angetreten. Den grossen Qualitätssprung hat nämlich sein unmittelbarer Vorgänger bewerkstellt: Jacques Coenen-Huther ist es gelungen, das Ende der 80er Jahre etwas serbelnde Organ zu einer Zeitschrift umzubauen, die fortan international Beachtung fand. Die Kleinheit der Schweiz und der hiesigen soziologischen Szene waren für ihn nicht Anlass zur Resignation, sondern er begriff die Vielsprachigkeit und Multikulturalität der Schweiz als besondere Chance, die es zu nutzen galt. Die Schweizerische Zeitschrift war seines Erachtens geradezu prädestiniert für die Vermittlung zwischen den Kulturen, zum Brückenbau zwischen französisch- und deutschsprachiger, teilweise auch italienischer Soziologie einerseits und hin zur angelsächsischen Soziologie andererseits. Neue regelmässige Rubriken waren daher „Current Trends in French and German Sociology“ sowie „World Sociology“, und neben deutsch- und französischsprachigen wurden auch konsequent englischsprachige Artikel abgedruckt. In organisatorischer Hinsicht wurde die schweizerische Redaktion durch auswärtige Mitglieder ergänzt, und ein internationaler Beirat mit renommierten Vertreterinnen und Vertretern der soziologischen Zunft wurde konstituiert. Jacques Coenen-Huther verfügte über ein weites Beziehungsnetz, dank dessen er seine Pläne auch tatsächlich verwirklichen konnte. Er öffnete die Schweizerische Zeitschrift zunehmend einer internationalen Autorschaft und konnte zahlreiche ‚bigshots‘ als Autorinnen und Autoren gewinnen.

Damit war ein hoher Standard gelegt, den aufrechtzuerhalten jedem Nachfolger Bauchschmerzen bereiten musste. Doch Olivier Tschannen erwies sich als den Anforderungen gewachsen. Es gelang ihm, die erwähnten neuen Rubriken sowie die breite internationale Öffnung beizubehalten und die Zeitschrift immer wieder mit interessanten Beiträgen zu füllen. Ausgeprägter als sein

Vorgänger verfolgte Olivier Tschannen das Ziel, in jeder Nummer auch mindestens einen Beitrag über die schweizerische Gesellschaft oder die schweizerische Soziologie zu veröffentlichen. Auch er zeigte jedoch, gleich wie sein Vorgänger, eine gewisse Zurückhaltung in Bezug auf Sondernummern, von denen sich einige aber doch ausserordentlich gut verkauften.

Olivier Tschannen betreute die Redaktion nicht in einer Zeit der grossen Innovationen, sondern in einer Zeit der Konsolidierung, und diese ist ihm gut gelungen. Seine Innovationen sind dementsprechend Konsolidierungsinnovationen. Davon sind mindestens drei zu nennen. Erstens hat er die Peer-Review professionalisiert: Wurden früher Peer-Reviews oft entlang persönlicher kollegialer Bekanntschaften organisiert, so hat Tschannen ein System dreifacher anonymer Begutachtung aufgebaut und einen ExpertInnen-Kreis von über 800 Personen aufgebaut, auf die themenspezifisch zugegriffen wird. Zweitens hat er ein erfolgreiches Kostenmanagement eingeführt, indem die Seitenzahlen das budgetierte Soll von 200 Seiten pro Nummer nicht mehr überschritten. Drittens schliesslich hat Olivier Tschannen eine Konzeption für die künftige Neustrukturierung der Redaktion vorgeschlagen, welche der Vorstand inzwischen implementiert hat: Es wurde mit Beat Fux ein Chefredaktor gewählt, der von einem Team von Hilfsredaktorinnen und -redaktoren aus der deutschen und französischen Schweiz sowie aus der quantitativen und der qualitativen Ausrichtung der Soziologie unterstützt wird.

Wir danken Olivier Tschannen für die enorme Arbeit, die er während fünf Jahren ehrenamtlich geleistet hat. Dank gebührt auch dem Soziologischen Institut der Universität Neuenburg, das seine Arbeit unterstützt und auch einen nicht unerheblichen Teil der administrativen Kosten getragen hat. Schliesslich geht unser Dank auch an den Geschäftsleiter des SEISMO-Verlags, Peter Rusterholz, und seine Equipe, denn Olivier Tschannen hat bei jeder Gelegenheit betont, dass seine Arbeit nur dank der ausgezeichneten Zusammenarbeit mit SEISMO von Erfolg gekrönt worden sei. In den Dank eingeschlossen seien ferner Achim Brosziewski und Peter Gross, Beat Fux und Dominique Gros, welche während Tschannens Amtszeit die Rubrik Rezensionen betreut haben. Für die Zukunft wünschen wir Olivier Tschannen alles Gute, und zwar beruflich wie privat.

Thomas Eberle
Präsident der
Schweizerischen
Gesellschaft für Soziologie

SOZIALE LAGEN IN DER SCHWEIZ¹

Markus Lamprecht und Hanspeter Stamm
Sozialforschung und Beratung AG

1. Einleitung

Ein Blick auf die Ungleichheitsforschung der letzten zwei Jahrzehnte hinterlässt einen zwiespältigen Eindruck. Da ist auf der einen Seite die Rede von Entstrukturierung und Individualisierung, vom Ende der Schicht- und Klassenmodelle, vom Entkoppeln von Soziallage und Lebensstil oder vom Wachsen der Möglichkeitsräume. Auf der anderen Seite liest man von der Konsistenz vertikaler Ungleichheiten, der Unüberwindbarkeit von Mobilitätsbarrieren, vom Auftauchen „neuer“ Ungleichheiten und der Entstehung einer „neuen“ Armut.²

Angesichts der Vielzahl an Erklärungsansätzen und der Widersprüchlichkeit empirisch untermauerter Aussagen zu Veränderungen und aktueller Ausgestaltung der Sozialstruktur ist es sinnvoll, sich zunächst einmal auf den gemeinsamen Kern der neueren Ungleichheitsforschung zu besinnen. Unbestritten bleibt, dass heute sowohl in der Schweiz wie auch in anderen europäischen Staaten ein beträchtliches Mass an sozialer Ungleichheit besteht (vgl. für die Schweiz Levy et al., 1997 sowie Leu et al., 1997). Diese Ungleichheiten sind offensichtlich und lassen sich anhand von Einzelbeispielen problemlos benennen und beschreiben. Schwieriger wird es, wenn man nach den Tiefenstrukturen und gemeinsamen Mechanismen dieser Ungleichheiten fragt. Auf der Suche nach allgemeinen Verteilungs- und Strukturierungsmustern sowie universalistischen Prinzipien und Erklärungsansätzen stösst der Konsens sehr

1 Der vorliegende Artikel basiert auf Resultaten aus einem Projekt, das im Rahmen des Schwerpunktprogramms „Zukunft Schweiz/Demain la Suisse“ des SNF durchgeführt wurde (Gesuch-Nr. 5'004-47'778, vgl. Lamprecht und Stamm, 1999a).

2 Ein grober Überblick über die Ungleichheitsforschung kann von der von Berger (1987, 59 ff.) eingeführten Unterscheidung zwischen einem Konsistenz- und einem Differenzierungsparadigma ausgehen. Während das Konsistenzparadigma die Kontinuität und Konsolidierung von Ungleichheitsstrukturen betont, problematisiert das Differenzierungsparadigma die Veränderungen, die sich durch Entstrukturierungs-, Individualisierungs- und Differenzierungsprozesse ergeben. Dem Konsistenzparadigma können im deutschsprachigen Raum beispielsweise Haller (1989, 1997), Geissler (1987, 1996), Mayer und Blossfeld (1990) oder Walter Müller (1996) zugerechnet werden. Als prominente Vertreter des Differenzierungsparadigmas gelten Beck (1986), Kreckel (1992), Hradil (1987, 1997), Hans-Peter Müller (1992) oder Schulze (1992).

schnell an Grenzen. Einig ist man sich einzig darin, dass die Ursachen für den Verlust eines gemeinsamen Untersuchungsansatzes in den gesellschaftlichen Veränderungen der letzten Jahrzehnte zu suchen sind.

In den vergangenen zwei Jahrzehnten haben Entstrukturierungs- und Individualisierungsprozesse, die Wirkung des sogenannten „Fahrstuhl-Effektes“ sowie das Auftauchen „neuer“ Ungleichheitsdimensionen dazu geführt, dass die Ungleichheitsstruktur hochentwickelter Gesellschaften komplexer und unübersichtlicher geworden ist.³ Die Mechanismen, die *Unterschiede* systematisch in *Ungleichheiten* überführen, sind kaum mehr überschaubar, und die Kombinationen von Bevorzugungen und Benachteiligungen so vielfältig, dass man häufig nicht mehr von einheitlichen Lagen, Schichten oder Klassen sprechen wagt. Die konkreten Lebensbedingungen und Lebenschancen der Gesellschaftsmitglieder sind heute die Folge unterschiedlichster Statusdimensionen, wobei im einen Fall Nationalität und Geschlecht, im anderen Fall Ausbildung und soziale Herkunft für Erfolg oder Misserfolg bestimmend sein können.

Das Verschwinden von verhaltensprägenden Grossmilieus macht es zudem immer schwieriger, aufgrund der sozialen Lage Aussagen über die Handlungs- und Wertemuster von Personen zu machen.⁴ Begriffe wie Klassenbewusstsein und Klassenhandeln haben ihre Sprengkraft eingebüßt. In der individualisierten Leistungsgesellschaft scheinen sich einheitliche Wahrnehmungs- und Denkmuster von Personen mit vergleichbaren Lebensbedingungen aufgelöst zu haben. Dem kollektiven Handeln scheint die Grundlage entzogen. In der „multioptionalen Erlebnisgesellschaft“ existiert eine Vielzahl von Orientierungspunkten und Handlungsmöglichkeiten, die weitgehend unabhängig von objektiven Lebenschancen zu sein scheinen (vgl. Schulze, 1992).

Vor dem Hintergrund der angeblich gewachsenen Möglichkeitsräume und dem Entstehen einer Erlebnisorientierung⁵ stellen sich für die Ungleichheits-

3 Zur Entstrukturierung und Individualisierung vergleiche man Beck und Beck-Gernsheim (1994) sowie Berger (1995). Zum sogenannten Fahrstuhl-Effekt vergleiche man insbesondere Beck (1986), der diese Metapher für die kollektive Wohlstandszunahme geprägt hat, sowie auch Bolte (1990) und aktueller Schnierer (1996). Mit dem Auftauchen und den Implikationen der „neuen“ Ungleichheiten haben sich Kreckel (1987, 1992) und Geissler (1994) befasst.

4 Eder (1989, 249 ff.) spricht in diesem Zusammenhang von einem Auseinanderfallen, das dadurch festgeschrieben wurde, dass die beiden Ebenen – Schichtzugehörigkeit auf der einen, Orientierungen und Handlungsmuster auf der anderen Seite – sich mehr und mehr zu zwei autonomen Forschungsfeldern entwickelten, die durch unterschiedliche Gegenstände, Methoden und Ansätze gekennzeichnet sind.

5 Wenn hier die Forschungsfrage gleichsam in Absetzung von Schulze (1992) formuliert wird, so geschieht dies weniger wegen der grossen Popularität der „Erlebnisgesellschaft“, sondern vor allem deshalb, weil Schulze die Kritik an den Schicht- und Klassenmodellen besonders pointiert auf den Punkt brachte. Gleichzeitig muss aber darauf hingewiesen werden, dass

forschung zwei zentrale Fragen: Lässt sich Sozialstrukturanalyse noch mit einem allgemeinen hierarchischen Strukturprinzip durchführen, und lassen sich aus der sozialen Verortung von Personen noch Aussagen über ihre Denk- und Handlungsmuster machen? Im vorliegenden Beitrag, der sich auf Analysen im Rahmen des NF-Schwerpunktprogramms „Zukunft Schweiz“ stützt (vgl. Lamprecht und Stamm, 1999a), soll eine erste Antwort auf die beiden Fragen skizziert werden.

Ausgehend von einem kurzen Überblick über die verschiedenen Konzepte zur Erfassung sozialer Ungleichheit werden dabei zunächst die Bedingungen diskutiert, die an ein zeitgemäßes Ungleichheitsmodell gestellt werden müssten (Abschnitt 2). Auf dieser Grundlage wird in Abschnitt 3 ein Modell sozialer Lagen skizziert, das versucht, der Komplexität moderner Ungleichheitsstruktur gerecht zu werden, ohne dabei den Anspruch einzubüßen, auch empirisch umsetzbar zu sein. Nach einem kurzen Blick auf die Datenlage wird im empirischen Teil des Beitrages die Umsetzbarkeit und der mögliche Erklärungsgehalt des Modells getestet, indem einerseits überprüft wird, ob sich in der Schweiz der neunziger Jahre einheitliche soziale Lagen identifizieren lassen (Abschnitt 4). Andererseits wird in Form einer summarischen Zusammenstellung ausgewählter Ergebnisse zu Erziehungszielen, Gesundheitszustand, politischem Verhalten und Medienkonsum empirisch illustriert, inwieweit sich aus der Zugehörigkeit zu einer sozialen Lage auch Konsequenzen für die Denk- und Handlungsmuster von Personen ableiten lassen (Abschnitt 5).

2. Konzepte zur Erfassung sozialer Ungleichheit

Ein Überblick über die Ungleichheitsforschung der achtziger und neunziger Jahre fördert verschiedenste, teilweise nur lose miteinander verbundene Forschungsansätze zu Tage. In einer groben Annäherung lassen sich in der Diskussion zwei Konfliktlinien unterscheiden (vgl. Abbildung 1 sowie Berger und Hradil, 1990; Müller, 1992).

Die *erste Konfliktlinie* verläuft entlang der bekannten Unterscheidung zwischen Makro- und Mikroanalyse. Während makrosoziologisch ausgerichtete Schicht- und Klassenansätze in den vergangenen Jahrzehnten angesichts der eingangs angesprochenen Veränderungsprozesse zunehmend ins Schussfeld der Kritik gerieten, vermochte die häufig propagierte mikrosoziologische Um-

neben Schulze nur wenige Ungleichheitsforscher (wie z.B. Müller-Schneider, 1994, 1996) mit der Entkopplung von Soziallage und Lebensstil auch eine Einebnung der sozialen Ungleichheit und den Abschied von hierarchischen Strukturprinzipien verbinden.

orientierung bislang keinen Ausweg aus dem argumentativen Dilemma der Ungleichheitsforschung aufzuzeigen. Mittels spezifischer Analysen zu den konkreten Lebensbedingungen und Lebensstilen ausgewählter Gruppen lässt sich zwar aufzeigen, wie sich Ungleichheiten auf Handlungskontexte und Wahrnehmungen auswirken, doch fehlt diesen Ansätzen häufig der Bezug auf übergeordnete Mechanismen, die ungleiche Lebensbedingungen erst bestimmen (vgl. z. B. Stoltz, 1999).⁶

Die zweite *Konfliktlinie* verläuft zwischen stärker strukturell und eher kulturell ausgerichteten Ansätzen. Letztere haben unter den Bezeichnungen „Milieu“ und „Lebensstil“ in den letzten Jahren einen eigentlichen Aufschwung erlebt⁷, doch in dem Masse, wie sie strukturellen Ansätzen einen einseitigen Strukturdeterminismus vorwerfen, sind sie selbst gegen eine gewisse Strukturblindheit und Beliebigkeit bei der Auswahl von Indikatoren nicht gefeit.

Tabelle 1
Konzepte zur Beschreibung von sozialer Differenzierung

Analyseebene/Dimension	strukturelle Dimension	kulturelle Dimension
<i>Makroebene</i>		
Beschreibung der gesellschaftlichen Differenzierung	Klasse Schicht soziale Lage	Milieu
<i>Mikroebene</i>		
Beschreibung konkreter individueller Verortungen	Lebensbedingungen Lebenschancen Lebensformen	Lebensstil

In jüngster Zeit kam es in der Ungleichheitsforschung einerseits zu einer Verschiebung von der strukturellen zur kulturellen Ebene, andererseits lässt sich ein zunehmender Übergang von quantitativen Strukturanalysen auf dem Makroniveau zu kleineren, eher qualitativ ausgerichteten Untersuchungen von Handlungskontexten und gruppenspezifischen Lebensstilen beobachten. Interessanterweise wurde bislang aber nur selten versucht, die verschiedenen Diskussionslinien zusammenzuführen. Vielmehr lässt sich eine klare Trennung zwischen „konventioneller“ strukturell ausgerichteter Ungleichheits-

6 Zu den Möglichkeiten und zur Kritik des Lebensstilkonzeptes vergleiche man insbesondere Lüdtke (1989), Müller (1989), Konietzka (1995).

7 Vgl. insbesondere Schulze (1992), Schneider-Müller (1994).

forschung einerseits und den rasch wachsenden „cultural studies“ andererseits nachweisen, welche nicht zuletzt auch eine Entsprechung in unterschiedlichen methodologischen Zugängen findet: Während sich die strukturellen Ansätze fast ausschliesslich mit der Analyse von Massendaten beschäftigen, sind die „cultural studies“ vermehrt qualitativ ausgerichtet. Erst in jüngerer Zeit wurden vermehrt konzeptionelle Integrationsversuche unternommen⁸, welche bislang jedoch erst ansatzweise getestet wurden (vgl. z. B. Schwenk, 1997). Dass die Versuche, Struktur- und Kulturebene bzw. Makro- und Mikroebene zusammenzuführen, nicht häufiger sind, liegt insbesondere an der Vielzahl von Problemstellungen und Anforderungen, die ein solcher Integrationsversuch mit sich bringt.

Eine wesentliche Forderung an eine komplexere Konzeptualisierung des makrostrukturellen Rahmens besteht darin, dass neben dem Arbeitsplatzsystem auch sozialpolitische und kulturelle Aspekte miteinbezogen werden müssen und insbesondere eine genauere Aufschlüsselung der institutionellen Rahmenbedingungen und Regeln sowie des Einflusses des Wohlfahrtsstaates verlangt ist (vgl. Müller, 1992). Bei der empirischen Umsetzung ist dabei zunächst die Frage zu klären, welche sozialpolitischen und kulturellen Ungleichheitsdimensionen sinnvoll aufgenommen und operationalisiert werden können und wie sich erwerbstätige und nicht-erwerbstätige Personen ins gleiche Modell integrieren lassen.

In diesem Zusammenhang stellt sich weiter die Frage, ob wir uns im Sinne der konventionellen Modelle primär mit Positionen oder eher mit Personen bzw. Haushalten zu beschäftigen haben. War in den klassischen Schicht- und Klassenansätzen der Haushalt die konkrete Untersuchungseinheit (Hausfrauen oder Kinder wurden einfach der Schicht des erwerbstätigen Haushaltvorstandes zugeordnet)⁹, so geht man heute bei der Erklärung von Handlungsdispositionen vermehrt davon aus, dass nicht Haushalte, sondern Individuen untersucht werden müssen. Nimmt man das Individuum zum Ansatzpunkt, so hat dies nicht nur den Vorteil, dass besser auf die subjektive Bedeutung und die Verhaltensausformung (im Sinne von Lebensstil) fokussiert werden kann, die Individualebene erlaubt auch eine einfachere Berücksichtigung von „zugeschriebenen Merkmalen“ und „neuen Ungleichheiten“ wie Nationalität und Geschlecht. Umgekehrt wird aber der Einbezug der intermediären Instanzen und Institutionen wie eben der Familie schwieriger und klassische Milieuzuordnungen machen analytisch wenig Sinn, wenn beispielsweise Ehepartner

8 Wegweisend waren dabei die Arbeiten von Bourdieu (1987), Hradil (1987, 1997), Bornschier (1991), Kreckel (1992), Müller (1992).

9 Vgl. dazu beispielsweise Marshall et al. (1995, 1996), welche dieses Vorgehen nach wie vor präferieren.

ganz unterschiedlichen Milieus angehören können. Die vielen offenen Fragestellungen zeigen, dass die empirische Umsetzung der genannten Forderungen äußerst schwierig ist. Trotz dieser Schwierigkeiten soll in der Folge ein erweitertes Ungleichheitsmodell skizziert werden, das auch empirisch umsetzbar ist.

3. Ein erweitertes Lagemodell sozialer Ungleichheit

Ein zentrales Merkmal des hier vorgeschlagenen Ungleichheitskonzeptes bezieht sich darauf, dass es sich auf die „objektiven“ Determinanten von Lebensbedingungen und Lebenschancen auf der einen Seite und von Lebensstil und Lebensform auf der anderen Seite konzentriert. Gleichzeitig wird eine analytische Trennung zwischen den mehr auf strukturelle Faktoren und den mehr auf kulturelle Faktoren gerichteten Dimensionen vorgenommen. Mit Blick auf Tabelle 1 heisst dies: Das Ungleichheitskonzept setzt auf der Makroebene an, wobei zur Erfassung der strukturellen und der kulturellen Dimension zwei parallele Modelle konstruiert werden.

Der zentrale Begriff im Modell ist derjenige der sozialen Lage¹⁰, der hier jedoch in Abweichung vom vorherrschenden Sprachgebrauch *analytisch* in zwei Unterbegriffe aufgeteilt wird: die sozioökonomische Lage einerseits und die soziokulturelle Lage andererseits (vgl. Tabelle 2). An dieser Stelle gilt es darauf hinzuweisen, dass die beiden Arten von Lagen nur analytisch unabhängig sind, in der Realität aber aufs engste miteinander verknüpft sind. Das heisst: die hier vorgenommene Unterscheidung von sozioökonomischen und soziokulturellen Lagen reflektiert den Versuch, die in der aktuellen Forschung häufig unabhängig voneinander thematisierten Analyseebenen struktureller und kultureller Ungleichheiten im Interesse der Übersichtlichkeit auseinanderzuhalten. Die Unterscheidung hat erhebliche Ähnlichkeiten mit Bourdieus (1983, 1987) Differenzierung verschiedener, eng miteinander verknüpfter Kapitalsorten, wobei das ökonomische Kapital den sozioökonomischen Lagen, das soziale und das kulturelle Kapital dagegen den soziokulturellen Lagen zuzuordnen wäre. Im Gegensatz zu Bourdieu werden die Kapitalsorten intern jedoch etwas anders und stärker differenziert, um ein feineres Abbild effektiver Lagen zu erhalten.

10 Der Vorteil des Lagekonzeptes gegenüber der Vorstellung von sozialer Schicht besteht einerseits darin, dass soziale Lagen auch inkonsistente Statusverknüpfungen zu erfassen vermögen (vgl. Hradil, 1987 und Schwenk, 1997). Andererseits vermag das flexiblere Konzept der sozialen Lage auch „neue Ungleichheiten“ (wie Geschlecht oder Nationalität) aufzunehmen, die von den Schichtmodellen als askriptive Merkmale ausgeklammert werden (vgl. Geissler, 1994).

Beide Arten sozialer Lagen generieren im vorgeschlagenen Modell ungleiche Handlungsmöglichkeiten, die sich in unterschiedlichen Lebensbedingungen und Lebensstilen niederschlagen. Diese ungleichen Handlungsmöglichkeiten werden dabei nicht einfach als horizontale Differenzierungen verstanden, sondern können durchaus als vertikale Differenzierungen im Sinne von mehr oder weniger Optionen und einem mehr oder weniger grossen Möglichkeitenraum gefasst werden. Es handelt sich also nicht einfach um *unterschiedliche*, sondern effektiv um *ungleiche* Bedingungen und Chancen, die sich in Form eindeutiger Bevorzügungen und Benachteiligungen manifestieren. Um die ungleichen Bedingungen zu bestimmen, bedienen wir uns einerseits des vertikalen Schemas von oben und unten. Wo eine vertikale Dimension nicht eindeutig identifizierbar ist, greifen wir andererseits auf ein Zentrum-Peripherie-Modell zurück, das uns eine Unterscheidung von, gemessen an den wichtigen Dimensionen, zentralen und mehr oder weniger marginalen Lagen erlaubt.¹¹

Tabelle 2
Zur Unterscheidung von sozialen Lagen

Strukturelle Dimension: sozioökonomische Lagen	Kulturelle Dimension: soziokulturelle Lagen
<p><i>Dimensionen</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Bildungsstatus – Berufsstatus – Individualeinkommen – Haushaltseinkommen – Vermögen – Erwerbstätigkeit – Geschlecht – Nationalität – Alter <p><i>Verknüpfungsmuster</i></p> <p>Unterscheidung von „oben“ und „unten“ bzw. zentral und peripher nach Massgabe der Teilhabe an materiellen Ressourcen und der Integration ins Erwerbsleben.</p> <p>Verknüpfung der Dimensionen kann inkonsistent sein</p>	<p><i>Dimensionen</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – soziale Herkunft – Bildungsstatus – familiale Lebensform – Einbindung in soziale Netzwerke – Zeitautonomie <p><i>Verknüpfungsmuster</i></p> <p>Unterscheidung von „oben“ und „unten“ bzw. zentral und peripher nach Massgabe der Teilhabe an kulturellen und sozialen Ressourcen und der Integration in Netzwerke.</p> <p>Verknüpfung der Dimensionen kann inkonsistent sein</p>

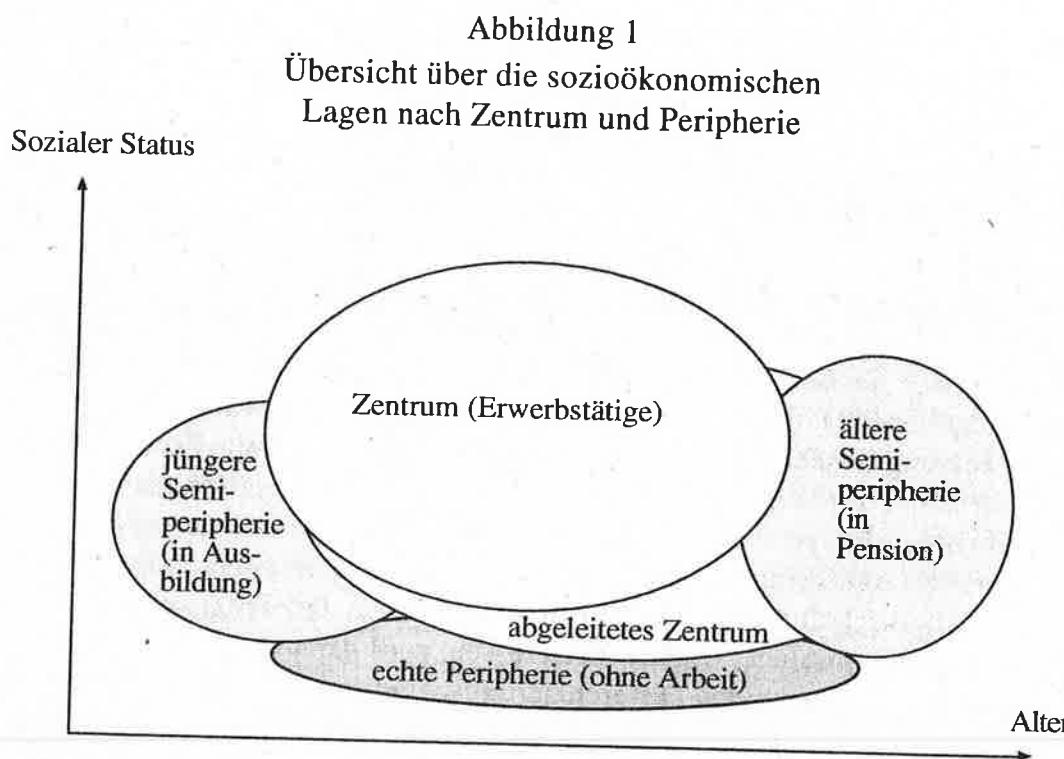
11 Zur Unterscheidung von Zentrum und Peripherie in der Ungleichheitsforschung vergleiche man Kreckel (1992), Lalivé d'Epinay et al. (1982), Bornschier (1991) sowie Bornschier und Keller (1994).

Was mit den beiden Konzepten der sozioökonomischen und soziokulturellen Lage genau gemeint ist, kann auf der Grundlage der Angaben in Tabelle 2 genauer gefasst werden. Unser Konzept der *sozioökonomischen Lage* als Konstrukt zur Erfassung der strukturell-ökonomischen Dimension ist stark inspiriert von der konventionellen Ungleichheitsdiskussion, wie sie in Abschnitt 2 erwähnt wurde. Obwohl wohlfahrtsstaatliche Regelungen eine zunehmend wichtigere Rolle spielen, bildet der Arbeitsmarkt bei der Bestimmung der sozioökonomischen Lage weiterhin die zentrale Instanz für die Verteilung von knappen Gütern. Die Stellung am Arbeitsplatz stellt die zentrale Scharnierstelle dar. Um im Gegensatz zu konventionellen Schichtmodellen auch Personen ins Modell einschliessen zu können, die nicht erwerbstätig sind, unterscheiden wir aber zunächst, inwieweit Personen überhaupt in das Arbeitsplatzsystem integriert sind.

Im Zentrum des Modells befinden sich erwerbstätige Personen.¹² Darum herum gruppieren sich die Nicht-, Nicht-mehr, oder Noch-nicht-Erwerbstätigen, die je nach ihrer Anbindung als mehr oder weniger peripher bezeichnet werden können (vgl. Abbildung 1). Der Grad der Anbindung ergibt sich über die rechtliche Absicherung und die gesellschaftliche Akzeptanz des Nichterwerbstätigen-Status. So ist die sozioökonomische Lage der Rentner durch ihre vormalige, die sozioökonomische Lage der Schüler und Studierenden durch ihre spätere Erwerbstätigkeit bestimmt und gerechtfertigt. In Abweichung von der einfachen Zentrum-Peripherie-Dichotomie bezeichnen wir diese beiden Gruppen daher als Semiperipherie – also als Gruppen, die gleichsam eine Zwischenstellung zwischen dem Zentrum und der echten, vom Arbeitsmarkt ausgeschlossenen Peripherie einnehmen. Ähnliches gilt auch für Hausfrauen und -männer, deren Position als abgeleitetes Zentrum bezeichnet werden kann. Obwohl selber nicht erwerbstätig, bestimmt sich ihr Lebensstandard wesentlich durch den Status ihres erwerbstätigen Partners. Zur eigentlichen Peripherie zählen dagegen Personen, die im erwerbsfähigen Alter, aber ohne Erwerbsarbeit und ohne erwerbstätigen Partner sind.

Abbildung 1 verdeutlicht die Aufteilung der Bevölkerung in diese fünf Hauptgruppen. Wie der Abbildung zu entnehmen ist, befinden sich aber nicht alle Personen der jeweiligen Statusgruppen in einer vergleichbaren sozio-ökonomischen Lage. So ergeben sich sowohl im Zentrum als auch im abgeleiteten Zentrum, den Semiperipherien und der Peripherie grosse Unterschiede.

¹² Vgl. dazu auch Bornschier (1991), der in diesem Zusammenhang von der Kernstatusgruppe spricht.



Zur Bestimmung der exakten sozioökonomischen Lage der Erwerbstätigen im Zentrum können wir in Anlehnung an die konventionelle Schichtungsdiskussion auf die meritokratische Triade von Bildung, Beruf und Einkommen zurückgreifen.¹³ Da die sozioökonomische Lage jedoch nicht allein von der Stellung im Erwerbssystem und dem Erwerbseinkommen bestimmt wird, sondern auch abhängig ist vom Vermögen und vom allfälligen Erwerbseinkommen des (Ehe)partners, sollten bei der Operationalisierung zusätzlich Haushaltseinkommen und Vermögen miteinbezogen werden.¹⁴ Für die sozioökonomische Lage einer Arztgattin, die aushilfsweise als Arztgehilfin arbeitet, ist nämlich nicht nur ihre persönliche Stellung im Erwerbssystem massgebend, sondern auch die Stellung ihres Mannes. Um zu einer besseren Beschreibung sozioökonomi-

¹³ Häufig wird hier auch auf die soziale Herkunft zurückgegriffen. Im Interesse eines übersichtlichen Modells, und weil diese Dimension bereits bei der Bestimmung der soziokulturellen Lage miteingeschlossen ist, wird hier jedoch auf diesen „vorgelagerten“ Merkmalskomplex verzichtet.

¹⁴ Der Verweis auf das Vermögen zeigt eine gewisse Nähe des Modells zu älteren Klassenansätzen, welche mit der Herrschaft über Produktionsmittel argumentierten. Neuere Ansätze der Klassenanalyse haben jedoch zunehmend Berufspositionen ins Zentrum der Betrachtung gerückt, womit sie teilweise in die Nähe von Schichtvorstellungen gerückt sind, mit denen sie die bekannten Nachteil der unvollständigen Integration der Gesamtbevölkerung in das Modell teilen.

scher Lagen zu gelangen, ist hier also eine Mischung von Individual- und Haushaltsperspektive gefordert.¹⁵

Bei der Bestimmung der sozioökonomischen Lage im Zentrum ist zudem dem Problem der unvollständigen Statuskristallisation Rechnung zu tragen. Im Gegensatz zum klassischen Schichtmodell und in Anlehnung an die Aussagen der Statusinkonsistenzperspektive gehen wir nicht davon aus, dass die Verknüpfungen von Bildung, Beruf, Einkommen und Vermögen notwendigerweise konsistent zu sein brauchen. Wie auch das Beispiel der Arztgehilfin zeigt, kann ein tieferes Berufsprestige oder eine tiefe berufliche Stellung durchaus mit einem hohen Haushaltseinkommen verknüpft sein. Umgekehrt ist auch ein hoher Bildungsabschluss längst kein Garant mehr für eine hohe Berufsstellung und ein hohes Einkommen, wie mehr und mehr Universitätsabgänger heute schmerhaft erfahren müssen.¹⁶ Bei der Bildung der sozioökonomischen Lagen der Kernstatusgruppe geht es also darum, nicht-konsistente, aber für die heutige Gesellschaft typische Lagen zu identifizieren. Die Frage, ob sich überhaupt solche „typischen“ Lagen finden lassen, wird dann gleichsam zum Testfall für die Argumente des Differenzierungsparadigmas, das von der zunehmenden Auflösung starrer Verknüpfungsmuster ausgeht.

Zur Identifikation der sozioökonomischen Lage der (statusunvollständigen) (semi)peripheren Statusgruppen könnte grundsätzlich gleich vorgegangen werden. So könnte etwa auf das individuelle Einkommen verzichtet, und statt dessen nur mit dem Haushaltseinkommen gearbeitet werden, während der Berufsstatus beim abgeleiteten Zentrum – wie dies häufig getan wird – über den Beruf des Partners und bei der älteren Semiperipherie sowie der Peripherie über den zuletzt ausgeübten Beruf operationalisiert werden könnte. Gerade diese indirekten Erfassungen des Berufsstatus, wie sie nicht zuletzt auch in aktuellen Klassenansätzen immer wieder verwendet werden, scheinen uns aber problematisch. So ist es beispielsweise fraglich, welche Rolle der Berufsstatus des Partners für nicht-erwerbstätige Hausfrauen und -männer tatsächlich spielt. Und ehemalige Berufe können, gerade dann, wenn die Erwerbstätigkeit schon lange zurückliegt (Rentner, Langzeitarbeitslose), ihre Prägekraft eingebüßt haben. Vielversprechender scheint es, Statusunvollständigkeiten zu akzeptie-

15 Obwohl die primäre Untersuchungseinheit im vorliegenden Ansatz das Individuum ist, soll neben dem Individualeinkommen eben auch das Haushaltseinkommen (und die Haushaltstruktur) miteinbezogen werden, wie dies auch Suter und Meyer-Fehr (1989) im Zusammenhang mit der Operationalisierung von sozialer Schicht fordern.

16 Gemäss den Angaben der OECD (zitiert nach Hradil, 1997, 486) haben in der Schweiz Universitätsabsolventen ein um die Hälfte höheres Arbeitslosigkeitsrisiko als Absolventen der Sekundarschule II. Dies im Gegensatz zu anderen europäischen Ländern und unter der Einschränkung, dass die Schweiz nach wie vor eine vergleichsweise geringe Arbeitslosenrate aufweist.

ren, und für die Bestimmung ihrer Lage auf das bereits erwähnte Haushaltseinkommen und die formale Schulbildung zurückzugreifen.

Auch in der Bestimmung der *soziokulturellen Lagen* unterscheidet sich der vorliegende Ansatz von den in den letzten Jahren entwickelten Lebenstil- und Milieuansätzen. Im Rahmen des vorgeschlagenen Modells soll nicht zwischen bestimmten Geschmackskulturen, Lebensformen oder Lebensstilen unterschieden werden. Im Zentrum der Betrachtung sollen vielmehr wesentliche Determinanten und Einschränkungen jenseits der engeren Erwerbssphäre bei der Genese von Milieu und Lebensstil stehen. Auch bei den soziokulturellen Lagen liegt der Fokus also nicht auf den Unterschieden, sondern auf den Ungleichheiten bezüglich der Handlungsmöglichkeiten ausserhalb des engeren Erwerbskontexts. Gemeint sind hier soziale Ressourcen wie die Einbindung in soziale Netzwerke sowie kulturelle Ressourcen, welche die Wahrnehmung und Nutzung von Handlungsspielräumen in erheblichem Masse mitbestimmen.

Auf der Ebene der Operationalisierung sehen wir, wie aus Tabelle 2 hervorgeht, als wesentliche Ressourcen zunächst die soziale Herkunft und die Bildung, die hier im Gegensatz zur formalen Bildung als Bestandteil der sozioökonomischen Lagen nicht als Zugang zu Beruf und Einkommen sondern als kulturelle Ressourcen verstanden werden, die unabhängig von sozioökonomischen Dimensionen geschmacks- und verhaltensprägende Komponenten haben. Zu diesen kulturellen Ressourcen kommen soziale Ressourcen, wie etwa die Einbindung in und die Zugehörigkeit zu einem anerkannten sozialen Umfeld bzw. formellen und informellen Netzwerkstrukturen (familiäre Bindung, Partnerschaft, Freundeskreis, Zugehörigkeit zu Organisationen) sowie die frei verfügbare Zeit, die einem sozialen und kulturellen Handlungsmöglichkeiten ausserhalb des Erwerbssystems überhaupt erst erlaubt. Die soziokulturelle Lage umreisst damit kulturelle und soziale Handlungsressourcen jenseits der Erwerbssphäre.

Das Modell unterscheidet also zwischen zwei Dimensionen, anhand derer die soziale Verortung von Personen vorgenommen wird: (a) einer primären, ökonomischen Ordnung, die sich aus der Stellung am Arbeitsmarkt ergibt und die ökonomischen Ressourcen bestimmt, und (b) einer sekundären Ordnung, welche sich aus der ausserökonomischen gesellschaftlichen Einbindung ergibt und die kulturellen und sozialen Ressourcen festlegt. Die Unterscheidung von sozioökonomischer und soziokultureller Lage hat, wie bereits erwähnt, grosse Ähnlichkeit mit Bourdieus (1983, 1987) Unterscheidung von ökonomischem sowie kulturellem und sozialem Kapital: die sozioökonomische Lage ist dabei in erster Linie durch den Zugang zu und das Ausmass an ökonomischen Kapital geprägt, während die soziokulturelle Lage durch kulturelles und soziales Kapital bestimmt wird. Das Bindeglied zwischen beiden Konstrukten sind Bildungsressourcen, die einmal als wesentliche Zugangsressource (Investition)

zu ökonomischem Kapital, das andere Mal als eigentliche Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsressource berücksichtigt werden.

Die vorgeschlagene analytische Trennung zwischen sozioökonomischen und soziokulturellen Lagen ist den herkömmlichen Schichtansätzen u. E. aus drei Gründen überlegen:

Erstens vermag der Ansatz sämtliche Gesellschaftsmitglieder (und nicht nur Personen mit einem eindeutigen Erwerbsstatus) in einem einzigen, kohärenten Modell zu verorten. Es werden mit anderen Worten nicht *a priori* dreissig bis vierzig Prozent der Bevölkerung aus der Analyse ausgeschlossen oder über problematische Annahmen bezüglich des Status ihres allfälligen Partners in die Untersuchung integriert. Darüber hinaus vermag die vorgeschlagene Perspektive die sozialen Positionen im Zentrum (und grundsätzlich auch in der (Semi)peripherie) genauer zu differenzieren, indem sie auch inkonsistente Statusverknüpfungen zulässt.

Zweitens schliessen wir mit dem Konzept der soziokulturellen Lagen auch „kulturelle“ Variablen ein, die in konventionellen Schichtansätzen in der Regel vernachlässigt oder lediglich als „Kontrollvariablen“ in die Analyse eingeführt werden. Im Gegensatz zu verschiedenen Lebensstilmodellen geschieht der Rückgriff auf kulturelle Variablen jedoch, ohne dabei auf das Konzept von Ungleichheit zu verzichten. Im Sinne von Bourdieu (1987) sind nicht nur die sozioökonomischen, sondern auch die soziokulturellen Lagen Teil des Ungleichheitssystems.¹⁷ Im Gegensatz zu Bourdieu schlagen wir an dieser Stelle jedoch eine abweichende und umfangreichere Operationalisierung der verschiedenen Kapitalsorten vor.

An dieser Stelle muss *drittens* darauf hingewiesen werden, dass das vorgeschlagene Modell auf einer *analytischen* Trennung beruht, welche die Analyse vereinfachen soll, sich in der Realität aber verwischt. Das heisst: Grundsätzlich wären die beiden analytischen Ebenen zunächst gesondert zu bestimmen und anschliessend wieder zu einem Gesamtmodell zusammenzufügen. Diese Integration beider Modellteile ist über die Definition von kulturellen Ressourcen als Bindeglied zwischen sozioökonomischen und soziokulturellen Lagen bereits vorgesehen und ist daher nur auf den ersten Blick mit dem empirischen Problem der Kreuzkorrelationen – ähnliche Merkmale gehen in die Definition beider Teilespekte des Modells ein – verbunden. Tatsächlich misst die „Bildungsvariable“ auf der theoretischen Ebene nämlich einerseits unterschiedliche Sachverhalte (Investitionen einerseits und Handlungsressourcen andererseits). An-

17 Die Erkenntnis, dass auch Kultur unter dem Aspekt der Ungleichheit thematisiert werden muss, ist wohl die Kernaussage der Theorie Bourdieus.

dererseits reflektiert die explizite Integration eines Bindegliedes zwischen den beiden Teilespekten die Tatsache, dass sozioökonomische und soziokulturelle Lagen in der Realität nicht unabhängig voneinander existieren, sondern eng miteinander verknüpft sind. Die Verwendung von Bildungsressourcen als Scharnierstelle zwischen sozioökonomischen und soziokulturellen Lagen dient damit nicht zuletzt dem Zweck, die analytische Trennung im Interesse eines realitätsnäheren Modells teilweise aufzuheben.

Ob das hier skizzierte Ungleichheitsmodell herkömmlichen Schichtmodellen tatsächlich überlegen ist und eine umfassendere und systematischere Analyse sozialer Ungleichheit erlaubt, zeigt sich letztlich erst in der empirischen Umsetzung. In der Folge soll deshalb zunächst überprüft werden, inwieweit sich tatsächlich eindeutig abgrenzbare sozioökonomische und soziokulturelle Lagen identifizieren lassen. Um dem Vorwurf induktiver Beliebigkeit zuvor zu kommen, soll der Test an zwei verschiedenen Datensätzen durchgeführt werden.

Falls sich in beiden Datensätzen vergleichbare sozioökonomische und soziokulturelle Lagen finden, soll in einem zweiten Schritt überprüft werden, ob auf dieser Grundlage auch Unterschiede auf der Ebene von Wahrnehmungen, Orientierungen und Handlungen erklärt werden können. Dabei gehen wir wie bereits erwähnt davon aus, dass objektive Ungleichheiten einen allgemeinen Raum von Handlungsmöglichkeiten und -beschränkungen aufspannen, der je nach sozioökonomischer und soziokultureller Lage differiert. Das heißt: Personen in einer vergleichbaren sozioökonomischen und/oder soziokulturellen Lage verfügen grundsätzlich über ähnliche Handlungschancen und sind mit vergleichbaren Limitierungen ihrer Handlungsfähigkeit konfrontiert. So dürfte der finanzielle Handlungsspielraum in den oberen Lagen des Zentrums beispielsweise erheblich grösser sein als derjenige in der Peripherie, während Personen mit einem hohen Mass an sozialem Kapital über andere Handlungsressourcen verfügen als solche, die relativ isoliert dastehen. Dieser von der sozioökonomischen und der soziokulturellen Lage aufgespannte „Möglichkeitenraum“ bestimmt, was für die entsprechenden Positionsnehmer an Wahrnehmungen und Handlungen grundsätzlich überhaupt denkbar und möglich ist.¹⁸

Angesichts der eingangs erwähnten Differenzierungs- und Expansionsprozesse der Nachkriegszeit (wie „Fahrstuhl-Effekt“ und Bildungsexpansion) dürften die Möglichkeitenräume der meisten Gesellschaftsmitglieder allerdings relativ weit ausgedehnt sein und grosse Überlappungsbereiche aufweisen. Obwohl also erhebliche Gemeinsamkeiten zwischen verschiedenen Lagen zu erwarten sind, welche die Unterschiede in den grundlegenden Dispositionenrichtungen durchaus überlagern können, wird hier in Abgrenzung vom

18 Zum Konzept des Möglichkeitenraums vergleiche man Lamprecht und Stamm (1994).

Differenzierungsargument erwartet, dass sich nach Massgabe der sozioökonomischen und soziokulturellen Lagen weiterhin Unterschiede feststellen lassen. Da es angesichts der grossen Zahl von Lagen und Verhaltensweisen jedoch schwierig ist, an dieser Stelle konkrete Hypothesen zu bilden, beschränkt sich der Test auf eine illustrative Analyse von Zusammenhangsmustern verschiedener Wahrnehmungs- und Handlungsdimensionen mit unseren Lagekonstrukten. Dabei soll die Frage geklärt werden, ob es sich bei den sozioökonomischen und soziokulturellen Lagen „nur“ um ein statistisches Klassifikationsschema für Bevölkerungsgruppen in vergleichbaren sozialen Positionen handelt oder ob die sozialen Lagen grundlegend auch Aussagen über die Denk- und Handlungsmuster der Gruppenangehörigen zulassen.

4. Datenlage und Operationalisierung der sozioökonomischen und soziokulturellen Lagen

Die empirische Prüfung des Modells erfolgt auf der Grundlage von Sekundäranalysen neuerer Befragungsdaten. Im Zentrum der Analyse stehen die Sozialstrukturdaten von Levy et al. von 1991 (vgl. Levy et al., 1997) sowie der Umweltsurvey von Diekmann et al. (1993/94) (vgl. Tabelle 3). Beide Datensätze enthalten reichhaltiges Datenmaterial zur Modellierung von sozialen Lagen. Da sich die beiden Datensätze bezüglich Erhebungsmethode¹⁹, Indikatoren- und Skalenbildung sowie Stichprobenziehung unterscheiden, mussten sie jedoch zunächst soweit homogenisiert werden, dass sich vergleichbare Analysen überhaupt durchführen liessen.

Tabelle 3
Übersicht über die Datensätze

Befragung	Leitung	Jahr	Fallzahl	repräsentativ für CH	Erhebungs- methode	Forschungs- fragen
Stratifi- cation en Suisse	René Levy	1991	2'030	für Personen ab 19 Jahren, Quota Sample	Persönliches Interview	soziale Ungleichheit in der Schweiz
Umwelt- befragung SPP/ISSP	Andreas Diekmann	1993/ 1994	3'019	für stimmbe- rechtigte CH- Bevölkerung ab 20 Jahren,	Telefonische und schrift- liche Befra- gung	Determinanten des Umwelt- verhaltens

¹⁹ Bei Levy et al. wurden Face-to-face-Interviews durchgeführt; bei Diekmann et al. kamen ein telefonisches Interview und eine schriftliche Befragung zur Anwendung.

Bei der Stichprobenziehung fällt zunächst auf, dass nur Personen befragt wurden, die älter als 18 Jahre sind. Zudem wurde die Stichprobe in beiden Datensätzen disproportional gezogen. Ausgehend von Zufallsstichproben wurden bei Levy et al. zusätzlich je 100 Eliten- und Saisonnerinterviews geführt, um die beiden Enden der Ungleichheitshierarchie besser einzufangen. Bei Diekmann et al. wurden dagegen gewisse Regionen der Zentralschweiz für eine Zusatzstudie übergewichtet, während keine Ausländer befragt wurden. Darüber hinaus verweisen die Autoren des Umweltsurveys auf das Problem, dass in Zusammenhang mit der telefonischen Rekrutierung der Befragten Personen aus kleinen Haushalten ein grössere Chance haben, in die Stichprobe zu gelangen. Da es im vorliegenden Beitrag primär um allgemeine und durchschnittliche soziale Lagen geht, wurden die erwähnten Übergewichtungen eliminiert. Trotzdem fällt im Vergleich zu den gesamtschweizerischen Verhältnissen auf, dass in den Datensätzen aufgrund der speziellen Merkmale der Stichproben ein leichter Mittelschichtbias besteht, das heisst, Personen mit höheren Bildungsabschlüssen und Berufen sind tendenziell übervertreten.²⁰

Auf der Grundlage dieser Daten sollte in einem ersten Schritt untersucht werden, ob sich in der Schweiz überhaupt typische sozioökonomische und soziokulturelle Lagen abgrenzen lassen. Für die Bildung der *sozioökonomischen Lagen* wird zunächst gemäss Abbildung 1 zwischen zentralen, semiperipheren und peripheren Lagen unterschieden. Die Zuordnung erfolgt dabei nach einigen einfachen Kriterien: Erwerbstätige Personen werden dem Zentrum zugeordnet, während Nicht-Erwerbstätige, die einem Haushalt mit mindestens einer mehrheitlich erwerbstätigen Person angehören, der Gruppe des abgeleiteten Zentrums zugeteilt wurden. Personen aus nicht-erwerbstätigen Haushalten werden in drei Gruppen unterteilt: ältere Befragte im Rentenalter gehören der älteren (nicht mehr erwerbstätigen) Semiperipherie an, jüngere Personen, die noch im Ausbildungssystem sind, der jüngeren (noch nicht erwerbstätigen) Semiperipherie. Nicht-erwerbstätige Haushalte, die weder im Ausbildungssystem noch im Rentenalter sind, werden schliesslich der Peripherie im engeren Sinne zugeordnet. Innerhalb der Semiperipherien und der Peripherie kann auf der Grundlage des mittleren Haushaltseinkommens zudem zwischen einer oberen Lage und einer unteren Lage unterschieden werden.²¹ Tabelle 4 zeigt die Resultate dieser

20 Zu Vergleichszwecken wurden die Daten der Volkszählung 1990 sowie die Schweizerische Arbeitskräfteerhebung von 1991 und 1997 des Bundesamtes für Statistik beigezogen. So weist beispielsweise der Umweltsurvey einen Anteil von 77,0% Erwerbstätigen aus, während es bei Levy et al. 68,0% sind. Gemäss Volkszählung 1990 belief sich der effektive Anteil von Erwerbstätigen in der Schweiz 1990 aber nur auf 53,2%. Eine ähnliche Überschätzung zeigt sich auch bei den höheren Bildungsabschlüssen: Gemäss Diekmann et al. handelt es sich bei 44,6% der Befragten um Absolventen der Tertiärstufe, bei Levy et al. sind es 35,5%, während das Bundesamt für Statistik lediglich einen Anteil von 20,1 % entsprechender Bildungsabschlüsse ausweist.

Klassifikation. Die Verteilungsunterschiede zwischen den beiden Datensätzen halten sich in relativ engen Grenzen und sind grösstenteils durch die Besonderheiten bei der Stichprobenziehung und Datenerhebungen erklärbar.

Feinere Differenzierungen innerhalb des Zentrums der Ungleichheitsstruktur wurden mittels einer Clusteranalyse auf der Grundlage von Angaben zu Bildungsabschluss, Berufsstatus, persönlichem Einkommen und Haushaltseinkommen hergeleitet (Details hierzu finden sich im Anhang). Im Interesse der Übersichtlichkeit und verantwortbarer Fallzahlen in den gebildeten Gruppen für die nachfolgenden Analysen wurde dabei nach einer Lösung gesucht, die möglichst viel Variation mit einer möglichst geringen Gruppenzahl zu erklären vermag. Sowohl im Datensatz von Diekmann et al. als auch im Datensatz von Levy et al. findet sich eine Lösung mit fünf Clustern, die auf der Grundlage verschiedener Testwerte als lokales Optimum bezeichnet werden kann und stabil ist. Diese Lösung weist erhebliche Übereinstimmungen zwischen den beiden Datensätzen auf und vermag die Hauptlinien der Differenzierung innerhalb des Zentrums plausibel abzubilden. Eine Erhöhung der Clusterzahl fördert zwar zusätzliche Differenzierungen zutage, ändert aber nichts an den Grundbefunden der Analyse mit nur fünf Gruppen (vgl. Anhang).²²

Wie Tabelle 4 zeigt, finden sich zwischen den verschiedenen Gruppen und Datensätzen auch erhebliche Übereinstimmungen bezüglich des Geschlechts und des Alters ihrer Mitglieder, was als weiterer Hinweis auf die Stabilität der Lösungen und damit eine deutliche Strukturierung der schweizerischen Gesellschaft interpretiert werden kann. So existiert in beiden Datensätzen eine *konsistente obere Lage*, die trotz hohen Positionen beim Bildungsabschluss, Berufsstatus, persönlichem Einkommen und Haushaltseinkommen allerdings eher mit „oberer Mittelschicht“ als mit „Oberschicht“ zu umschreiben wäre, da mit den vorliegenden Massendaten die wirkliche Oberschicht nicht adäquat erfasst werden kann. Gleichsam als Gegenstück zu dieser Lage findet sich eine *konsistente tiefe Lage*, die durch tiefe Werte auf allen vier sozioökonomischen Dimensionen charakterisiert ist. Während die konsistente obere Lage von den Männern dominiert wird (nur jede fünfte Person ist eine Frau), sind Frauen und vor allem auch Ausländer in der konsistenten tiefen Lage häufig anzutreffen. Mit über 70% weist die *mittlere Lage* den höchsten Frauenanteil auf. Die mittlere Lage ist durch eine mittlere Stellung beim Bildungs-, Berufs- und Einkommensstatus gekennzeichnet, wobei ein leicht unterdurchschnittliches

21 Auf die zusätzliche Berücksichtigung des Bildungsabschlusses musste wegen geringer Fallzahlen in den (semi)peripheren Gruppen verzichtet werden.

22 Zur externen Validierung der Clusterlösungen wurden die sozioökonomischen Lagen auch anhand der Daten der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung von 1991 und 1997 bestimmt. Dabei ergaben sich durchwegs vergleichbare Lösungen.

bis durchschnittliches Individualeinkommen mit einem überdurchschnittlichen Haushaltseinkommen verknüpft ist. Die grosse Differenz zwischen Individualeinkommen und Haushaltseinkommen ist das typische Kennzeichen eines Doppelverdiener-Haushalts. Bei der mittleren Lage handelt es sich nicht um die vielzitierte breite Mittelschicht, ist ihr doch nur etwa ein Zehntel der Bevölkerung zuzurechnen.

Tabelle 4
Übersicht über die sozioökonomischen Lagen

	Gesamtanteil		Frauenanteil		Durchschnitts- alter		Auslän- deranteil
	Levy	Diek- mann	Levy	Diek- mann	Levy	Diek- mann	Levy
Konsistente obere Lage	25.0	19.8	20.8	22.3	42.3	43.3	9.1
Bildungsdefizitäre Gewinner	12.9	14.9	21.8	28.2	41.5	41.2	13.8
Mittlere Lage	7.2	10.8	79.3	71.8	35.0	39.1	8.7
Einkommensdefizitäre Verlierer	8.7	13.5	54.5	55.8	39.7	38.9	9.5
Konsistente tiefe Lage	13.4	12.6	56.6	66.4	34.5	41.1	18.5
<i>Total Zentrum</i>	<i>67.2</i>	<i>71.6</i>	<i>38.7</i>	<i>45.1</i>	<i>39.5</i>	<i>41.0</i>	<i>11.9</i>
Abgel. Zentrum hoch	7.7	4.4	93.1	97.8	44.1	45.9	3.5
Abgel. Zentrum tief	6.9	7.7	96.2	97.5	40.1	45.0	6.8
<i>Total abgeleitetes Zentrum</i>	<i>14.6</i>	<i>12.1</i>	<i>94.1</i>	<i>97.9</i>	<i>42.8</i>	<i>45.4</i>	<i>7.0</i>
Jüngere SP hoch	0.4	1.6	25.0	53.8	24.5	23.1	25.0
Jüngere SP tief	0.9	1.4	40.0	30.0	24.8	22.8	10.0
<i>Total jüngere SP</i>	<i>1.3</i>	<i>3.0</i>	<i>41.2</i>	<i>43.9</i>	<i>24.7</i>	<i>22.4</i>	<i>11.8</i>
Ältere SP hoch	2.1	1.9	16.7	36.4	69.0	66.4	0.0
Ältere SP tief	11.7	9.5	60.2	59.2	72.9	67.8	1.5
<i>Total ältere SP</i>	<i>13.8</i>	<i>11.4</i>	<i>53.2</i>	<i>56.0</i>	<i>72.5</i>	<i>67.2</i>	<i>2.6</i>
Peripherie hoch	0.5	0.4	66.7	28.5	48.5	35.5	0.0
Peripherie tief	2.6	1.4	70.0	49.1	48.7	38.6	26.7
<i>Total Peripherie</i>	<i>3.1</i>	<i>1.8</i>	<i>62.3</i>	<i>47.6</i>	<i>48.1</i>	<i>36.3</i>	<i>19.2</i>
ALLE	1'136	2'566	51.9	54.3	46.2	44.3	9.7

Neben diesen drei mehr oder weniger konsistenten Lagen finden sich zwei inkonsistente Konfigurationen, die bezüglich ihrer Werte auf den Privilegien-dimensionen relativ einfach als „Gewinner-“ oder „Verlierergruppen“ charakterisiert werden können. Personen in der *bildungsdefizitären Gewinnerlage*, die durch eine gute Einkommenssituation (Individual- und Haushaltseinkommen) bei einem vergleichsweise tiefen Bildungs- bzw. Berufsstatus gekennzeichnet

sind, ist es auf dem Arbeitsmarkt gelungen, eher tiefe formale Qualifikationen optimal in überdurchschnittlich hohe monetäre Belohnungen umzusetzen. Bei der *einkommensdefizitären Verliererlage* verläuft die Verknüpfung von Investitions- und Belohnungsstatus dagegen genau umgekehrt: Personen in der Verliererlage verfügen trotz eines relativ hohen Bildungs- und Berufsstatus über ein klar unterdurchschnittliches Individual- und Haushaltseinkommen. Während in der Gewinnerlage die Männer eine klare Mehrheit bilden, sind in den Verliererlagen die Frauen übervertreten.

Mit dem Begriff der *soziokulturellen Lage* umreissen wir gesellschaftliche Integrationsmuster jenseits der sozioökonomischen Ungleichheitsstruktur, wobei wir zwei wesentliche Komponenten unterscheiden: Einerseits kulturelle Ressourcen, wie sie sich etwa aus der sozialen und nationalen Herkunft, generationsspezifischen Sozialisationsbedingungen sowie dem persönlichen Bildungshintergrund ergeben, andererseits die unmittelbare Integration in formelle und informelle Netzwerkstrukturen (Familie, Arbeitsplatz, Freundes- und Bekanntenkreis, Organisationsmitgliedschaften etc.). In der vorliegenden Untersuchung muss die Messung allerdings auf die vier folgenden Variablen beschränkt werden:²³

- Soziale Herkunft (Bildung des Vaters bzw. der Mutter) als Operationalisierung für *familiales kulturelles Kapital*.
- Formale Schulbildung als Operationalisierung für das Ausmass an *persönlichem kulturellem Kapital*.
- Gesamtindex für die Lebensform als Hinweis auf *familiales soziales Kapital*.²⁴
- Anzahl von Vereinsmitgliedschaften als behelfsmässige Operationalisierung für *externes soziales Kapital*.

Die auf der Basis der vier erwähnten Variablen gebildeten soziokulturellen Lagen geben damit zwar nur sehr allgemeine Hinweise auf die Determinanten spezifischer Milieuzugehörigkeiten und Lebensstile, sie erlauben aber immerhin die ansatzweise Operationalisierung der zweiten wesentlichen Komponente in unserem Modell. Wie bei den sozioökonomischen Lagen des Zentrums wurden die Variablen einer Clusteranalyse unterzogen. Im Hinblick auf eine

23 Der Umfang an frei verfügbarer Zeit, die wir ebenfalls als wichtige soziokulturelle Ressource definiert haben, kann in der vorliegenden Untersuchung nicht mitberücksichtigt werden, da wir über keine entsprechenden Angaben in den Datensätzen verfügen.

24 Dieser Index wurde aus verschiedenen Variablen zum Zivilstand und der Art des häuslichen Zusammenlebens gebildet und hat fünf Ausprägungen: 1. alleinlebend; 2. Wohngemeinschaft oder andere, nicht-familiäre Lebensform; 3. mit Verwandten lebend; 4. mit einem festen Partner lebend; 5. mit einem Partner und Kindern lebend.

übersichtliche und zwischen den beiden Datensätzen vergleichbare Gruppenbildung erwies sich eine Lösung mit acht (Umweltsurvey) bzw. neun (Levy et al.) Gruppen als ideal (vgl. Anhang).

Selbst wenn bei der Operationalisierung der soziokulturellen Lagen verschiedene Einschränkungen in Kauf genommen werden mussten, zeigen die Resultate der Clusteranalyse ein überaus plausibles Bild der Verknüpfung zwischen verschiedenen Integrationsformen ausserhalb des engeren Bereichs der sozioökonomischen Ungleichheit. Die neun Konfigurationen sind in Tabelle 5 dargestellt, die wiederum einen Vergleich der Gruppenbesetzungen und der Frauen- und Ausländeranteile sowie des Durchschnittsalters in den entsprechenden Gruppen enthält.

Zwar lässt sich hier keine mit den sozioökonomischen Lagen vergleichbare Hierarchie auf der Grundlage des Zugangs zu ökonomischen Ressourcen (Einkommen) identifizieren, doch eine lockere Ordnung nach Massgabe des Umfangs an sozialem und kulturellem Kapital kann auch hier festgestellt werden. Dabei wird davon ausgegangen, dass sich Personen, die weder über kulturelles noch über soziales Kapital verfügen, in einer eher peripheren soziokulturellen Lage finden, während wir im Zentrum Personen mit hohen Werten auf allen Dimensionen befinden. Darüber hinaus lässt sich bezüglich des kulturellen Kapitals eine klare Ordnung angeben: die Herkunft aus einer durch einen hohen Bildungsstatus gekennzeichneten Familie sowie ein hoher Schulabschluss eröffnen einem deutlich mehr Möglichkeiten als der umgekehrte Fall. Dagegen ist die Situation bezüglich des sozialen Kapitals weniger klar: Hohe Werte auf den beiden Kapitalvariablen bedeuten zwar tendenziell umfangreichere und stärker institutionalisierte soziale Netzwerke, doch lässt sich daraus keine eindeutige Hierarchie ableiten. Hier soll daher eher von zentralen und peripheren Lagen bzw. einem höheren oder geringeren Grad an Integration gesprochen werden.

Da die verschiedenen soziokulturellen Lagen zwar durchaus plausibel, angesichts der relativ grossen Zahl jedoch etwas verwirrend sind, bedienen wir uns bei der folgenden Diskussion wie auch in Tabelle 5 eines kleinen Kunstgriffs: Statt detaillierter Beschreibungen verwenden wir kurze, griffige Labels für die verschiedenen Gruppen, welche ihre zentralen Merkmale auf den Punkt bringen sollen. Es gilt jedoch zu beachten, dass es sich hier lediglich um anschauliche Bezeichnungen handelt, hinter denen sich komplexere Merkmalskonfigurationen verstecken.

Tabelle 5
Übersicht über die soziokulturellen Lagen

	Gesamtanteil		Frauenanteil		Durchschnitts- alter		Auslän- deranteil
	Levy	Diek- mann	Levy	Diek- mann	Levy	Diek- mann	Levy
Vollständig integrierte Bildungsbürger (viel kulturelles und soziales Kapital)	9.8	6.8	36.6	46.5	44.7	41.5	9.2
Vollständig integrierte Aufsteiger (viel Kapital, nur familiales kulturelles Kapital tiefer)	11.1	9.6	28.3	36.1	44.3	45.9	7.2
Gesellige Bildungsbürger (viel Kapital, nur familiales soziales Kapital tiefer)	8.7	13.6	38.4	38.4	42.1	38.0	8.0
Alleinstehende Bildungsbürger (viel kulturelles, aber wenig soziales Kapital)	10.2	9.2	54.7	69.0	37.1	41.6	8.8
Familienzentrierte aus gehobenen Kreisen (familiales Kapital hoch, externes soziales Kapital tief)	11.0	16.7	64.3	59.2	41.6	44.3	9.3
gesellige Familienmenschen (kulturelles Kapital eher tief, externes soziales Kapitel hoch)	10.1	16.5	50.0	46.9	41.4	46.8	3.0
Familienzentrierte (wenig Kapital ausser familiales soziales Kapital)	11.0	16.4	57.3	66.1	46.2	46.6	18.8
Alleinstehende Aufsteiger (wenig Kapital ausser persönliches kulturelles Kapital)	7.6	—	44.1	—	40.2	—	16.0
Nicht-Integrierte (wenig kulturelles und soziales Kap.)	20.5	11.3	59.1	65.7	49.0	47.2	13.1
Total Zentrum	1'681	2'927	49.6	54.0	43.7	44.3	10.6

Die Interpretation der beiden soziokulturellen Lagen am oberen und unteren Ende des Kontinuums ist relativ einfach. Die „höchste“ Konfiguration ist durch hohe Werte auf allen Dimensionen charakterisiert und enthält mit anderen

Worten also „vollständig integrierte Bildungsbürger“, während ihr Gegenstück Befragte in der umgekehrten Situation – „Nicht-Integrierte“ – enthält: eine tiefe soziale Herkunft und ein tiefer persönlicher Bildungsstatus gehen hier insofern mit einem relativ hohen Grad an Isolation einher, als die fraglichen Personen alleine leben und kaum Zugang zu Organisationen haben. Ein Blick auf die Zusammensetzung dieser Gruppe zeigt, dass es sich hier überdurchschnittlich häufig um Frauen und Personen im eher fortgeschrittenen Alter handelt. Bezüglich unserer sozioökonomischen Typologie ist anzunehmen, dass es sich hier in vielen Fällen um alleinstehende, weibliche Mitglieder der älteren Semiperipherie handelt. Die als „vollständig integrierte Bildungsbürger“ bezeichnete Gruppe ist dagegen durch einen unterdurchschnittlichen Frauenanteil charakterisiert. Wie schon bei den sozioökonomischen Lagen finden wir also auch hier in der besten Situation wieder überdurchschnittlich viele Männer.

Ebenfalls überdurchschnittliche Anteile an Männern enthalten die beiden folgenden Konfigurationen. Die eine dieser beiden Gruppen, die „vollständig integrierten Aufsteiger“, ist, mit Ausnahme des familialen Herkunfts kapitals, durchwegs durch gehobene Werte gekennzeichnet. Es handelt sich hier also um Personen, die ihren Bildungsstatus gegenüber ihren Eltern deutlich zu steigern vermochten, und über ein ausgedehntes soziales Netzwerk verfügen. Dagegen sind die Angehörigen der Gruppe der „geselligen Bildungsbürger“ durch hohe Werte auf den kulturellen und der Organisationsvariablen, aber tiefe Werte auf dem Indikator der Lebensform charakterisiert. Die leicht unterdurchschnittlichen Werte auf der Altersvariable deuten darauf hin, dass es sich hier in vielen Fällen um Personen handelt, die (noch) alleine leben und (noch) keine Kinder haben, und deshalb ihre Gruppenzugehörigkeit mit der Zeit in Richtung der Gruppe mit viel Kapital auf allen Dimensionen ändern könnten.

Eine weitere Gruppe – die „alleinstehenden Bildungsbürger“ – zeigt dagegen eine deutliche Trennung zwischen gehobenen Werten beim kulturellen Kapital und tiefen Werten beim sozialen Kapital. Dass es sich hier in überdurchschnittlich vielen Fällen um jüngere Frauen handelt, deutet darauf hin, dass sich die Werte für das soziale Kapital – insbesondere das familiale soziale Kapital – im späteren Lebensverlauf noch ändern können. Die relative Isolation dieser Konfiguration bezüglich des sozialen Kapitals muss also nicht zwingend stabil sein, sondern könnte vielmehr einen Lebenslaufeffekt darstellen. Eine mögliche Zielkonfiguration der Angehörigen dieser Gruppe ist die ebenfalls stark durch Frauen besetzte Gruppe der „Familienzentrierten aus gehobenen Kreisen“, die sich einzig auf der Dimension des externen sozialen Kapitals durch klare tiefe Werte auszeichnet und überdies ein höheres Durchschnittsalter aufweist. Da aus anderen Studien bekannt ist, dass insbesondere Frauen mit Kindern häufig kaum mehr Zeit finden für formelle ausserfamiliäre Kontakte,

dürfte es sich hier um eine typische Konfiguration von Angehörigen des abgeleiteten Zentrums handeln.

Während die bisherigen Gruppen zumindest auf einer der beiden kulturellen Dimensionen hohe Werte verzeichneten, sind die beiden folgenden Konfigurationen in Tabelle 5 durch tiefe Werte auf diesen beiden Dimensionen charakterisiert. Die Gruppe der „Familienzentrierten“ stellt mit ihren hohen Werten für familiales soziales Kapital sozusagen das Gegenstück zur vorher besprochenen Konfiguration für Personen mit wenig kulturellem Kapital dar (vgl. wiederum den verhältnismässig hohen Frauenanteil). Auffällig ist hier jedoch der hohe Ausländeranteil, der darauf hindeutet, dass es ausländischen Personen mit wenig kulturellem Kapital schwer fällt, sich externes soziales Kapital anzueignen. Diese Annahme wird unterstützt durch einen Blick auf die Zusammensetzungen der weiteren, noch nicht diskutierten Konfigurationen. Die „geselligen Familienmenschen“ in Tabelle 5 sind durch einen hohen Grad an familialem und externem sozialem Kapital und geringen Werten auf dem kulturellen Kapital charakterisiert. Auffallend ist bei dieser Gruppe der geringe Anteil an Ausländern, während sich über die Alters- und Geschlechtsstruktur dieser Gruppe keine klaren Aussagen machen lassen.

Die Konfiguration der „alleinstehenden Aufsteiger“ ist nur bei Levy et al. zu finden und zeichnet sich abgesehen von der Variable des persönlichen kulturellen Kapitals durch tiefe Werte aus. Sie ist durch ein relativ geringes Durchschnittsalter und einen hohen Ausländeranteil gekennzeichnet. Auch hier kann die Hypothese gewagt werden, dass diese Personen Chancen haben, über die Zeit in die Gruppe der „vollständig integrierten Aufsteiger“ zu wechseln. Dass diese Gruppe im Umweltsurvey nicht gebildet wurde, dürfte dabei an Spezifitäten des Datensatzes (keine Ausländer, unterschiedliche Codierungen) liegen. Überdies weist die Gruppe der „Nicht-Integrierten“ mit ihren durchwegs tiefen Werten im Umweltsurvey einen ähnlichen Verlauf, wenn auch auf tieferem Niveau, auf. Der verhältnismässig grosse Unterschied in der relativen Besetzung dieser Gruppe in den beiden Datensätzen weist wiederum auf Eigenheiten der Stichproben und der Datenerhebungen hin.

Die beiden dargestellten Clusterlösungen stellen eine erste allgemeine Operationalisierung von sozioökonomischen und soziokulturellen Lagen dar, die weiter verfeinert und im Hinblick auf die Unterscheidung von zentralen und peripheren Lagen genauer klassifiziert werden kann. Ausschlaggebend für die Beurteilung des erweiterten Ungleichheitsmodells ist aber nicht nur, ob sich die schweizerische Sozialstruktur auf dieser Grundlage präziser und adäquater beschreiben lässt, sondern ob es auch der besseren Erklärung individueller Handlungs- und Wertemuster dient. Abschliessend sollen deshalb einige

erste Befunde zur Beziehung zwischen sozialer Lage und Denk- und Handlungsmustern dargelegt werden.

5. Konsequenzen der strukturellen Verortung

Wie bereits erläutert, kann es an dieser Stelle nicht um einen vollständigen Test des Zusammenhangs zwischen sozioökonomischen und soziokulturellen Lagen mit Wahrnehmungsdimensionen und Handlungsdispositionen gehen. Vielmehr sollen im folgenden einige Zusammenhänge illustrativ dargestellt werden, um Hinweise zu sammeln, ob das hier vorgeschlagene Modell jenseits der Strukturbeschreibung auch bei der Erklärung von Unterschieden bei den „abhängigen“ Variablen dienlich sein kann.

Eine erste wesentliche Problemstellung in diesem Zusammenhang bezieht sich auf die Frage, ob und inwieweit sich zwischen den beiden analytischen Konstrukten der sozioökonomischen und der soziokulturellen Lage empirische Zusammenhänge nachweisen lassen. Oder anders gefragt: Gibt es empirische Verdichtungen zwischen den beiden Dimensionen, die auf Verkettungen von Vorteilen oder Benachteiligungen hindeuten und sich so in zusätzlichen Ausdehnungen oder Kontraktionen der Möglichkeitsräume ausdrücken?

Den ersten beiden Spalten von Tabelle 6 kann zunächst entnommen werden, dass sozioökonomische und soziokulturelle Lagen in hohem Maße korrespondieren.²⁵ Dieser Befund ist insofern wenig erstaunlich als für die Konstruktion beider Lagekonzepte auf die Bildungsdimension zurückgegriffen wurde. Trotz der eindeutigen Verknüpfung über die Scharnierstelle Bildung lässt sich der Zusammenhang zwischen den beiden Lagekonzepten aber nicht eindeutig im Sinne von: „je höher die sozioökonomische, desto höher die soziokulturelle Lage“ interpretieren. Vielmehr finden sich zwischen beiden Konzepten empirische Verdichtungen, die überaus plausibel sind, aber nur bedingt konventionellen Vorstellungen eines hierarchischen Oben und Unten folgen. Zwar zeichnen sich die oberen Lagen tatsächlich durch ein überdurchschnittliches Integrationsniveau aus, während sich insbesondere in der Peripherie und der Semiperipherie verschiedene Benachteiligungen zu kumulieren scheinen. Doch in den mittleren Lagen des Zentrums können sozioökonomische und soziokulturelle Lagen bei der Bestimmung des Möglichkeitenraums teilweise auch substitutiv wirken.

Ausgehend von diesen Befunden kann nun untersucht werden, wie sich der von sozioökonomischen und soziokulturellen Lagen aufgespannte Möglichkeits-

25 Es handelt sich um eine hochsignifikante Beziehung mit einem Kontingenzkoeffizienten von ,61.

raum auf Denk- und Handlungsmuster auswirkt. Dabei konzentrieren wir uns auf die Frage, in welchen Bereichen überhaupt ein Lageeffekt nachweisbar ist und in welche Richtung dieser Effekt geht. Interessant und anspruchsvoll ist dieses Unterfangen nicht zuletzt deshalb, weil wir es bei den Analysen nicht nur mit unterschiedlichen Operationalisierungen, sondern auch mit unterschiedlichen Datensätzen zu tun haben, in denen jeweils unterschiedliche Aspekte abgedeckt werden. Dies eröffnet einerseits die Möglichkeit, unterschiedliche Fragestellungen an vergleichbaren Ungleichheitskonstrukten zu testen, andererseits kann im Falle vergleichbarer Messungen in beiden Datensätzen aber auch gefragt werden, ob die gefundenen Effekte stabil sind. Auf der Grundlage der vorliegenden Daten können folgende Bereiche in die Untersuchung einbezogen werden:

- *Erziehungsziele*: Sowohl in der Untersuchung von Levy et al. als auch in der Untersuchung von Diekmann et al. hatten die Befragten die Wichtigkeit verschiedener Erziehungsziele zu gewichten. Während die Befragten bei Levy et al. aus 12 Erziehungszielen die wichtigsten drei auszuwählen hatten, musste bei Diekmann et al. die Wichtigkeit von 13 erzieherischen Grundhaltungen einzeln beurteilt werden.

Hier wäre ausgehend von bestehenden Forschungsergebnissen (vgl. Kohn 1969, Fend 1981) zu erwarten, dass Selbstentfaltungswerte in den höheren und besser integrierten Gruppen stärker gewichtet werden als in den tiefen und peripheren Gruppen, wo Selbstkontrollwerte bedeutender sind.

- *Einschätzung des Gesundheitszustandes und des Bewältigungsverhaltens*: Angaben zum Gesundheits- und Bewältigungsverhalten können nur im Datensatz von Levy et al. über eine subjektive Einschätzung des Gesundheitszustandes und über sechs Aussagen zum allgemeinen Lebensgefühl und zum individuellen Handlungsspielraum gewonnen werden. Auch hier kann – jenseits des bekannten Alterseffekts – angenommen werden, dass die besser integrierten Lagen ein effizienteres Bewältigungsverhalten haben und ihren Gesundheitszustand besser einschätzen (vgl. Calmonte und Kälin, 1997, Lamprecht und Stamm, 1999b).
- *Politisches Handeln*: Unter dem Titel „Politisches Handeln“ werden verschiedene Aussagen zum Interesse an Politik, zum Abstimmungsverhalten und zur Parteipräferenz sowie einige Aussagen zu einzelnen politischen Fragen zusammengefasst. Vergleichbare Angaben zum politischen Handeln finden sich sowohl bei Levy et al. als auch bei Diekmann et al. und eignen sich somit zum Vergleich der Datensätze.

Hier muss in Anlehnung an die aktuellen Entwicklungen in der Schweiz angenommen werden, dass sich traditionelle „Klassengegensätze“ im poli-

tischen Handeln und den Parteipräferenzen zunehmend auflösen. Das Ausmass politischer Aktivität dürfte zwar weiterhin umso grösser sein, je höher die Bildung und je besser man integriert ist, doch lassen sich über die Parteipräferenzen keine klaren Aussagen formulieren (vgl. Levy et al., 1997).

- *Mediennutzung:* Im Datensatz von Levy et al. finden sich Angaben zur Zeitungslektüre und zur Häufigkeit des Fernsehkonsums. Hier ist einerseits anzunehmen, dass der Fernsehkonsum in den peripheren und tieferen Lagen ausgeprägter ist, während das Interesse an komplexeren Themenstellungen in den Zeitungen in den höheren zentralen und gut integrierten Lagen zunimmt (vgl. Bourdieu, 1987, Levy et al., 1997).

Wo die abhängigen Variablen zur Erfassung der Denk- und Handlungsmuster nominal- oder ordinalskaliert vorlagen und die Zahl ihrer Ausprägungen beschränkt war, wurden diese mit den unabhängigen Variablen der sozialen Lage kreuztabelliert und die jeweiligen prozentualen Verteilungen analysiert. Signifikanztests und die Berechnung des Kontingenzkoeffizienten sollten eine Beurteilung der Stärke der Beziehung ermöglichen. Wo die Angaben zu den Denk- und Handlungsmustern der Befragten in Form von intervall- oder ratioskalierten Variablen vorlagen, wurden Varianzanalysen durchgeführt. Um neben den bivariaten Zusammenhängen auch komplexe Beziehungen sichtbar machen zu können, wurden zudem multiple Regressions- und Klassifikationsanalysen sowie logit-Modelle berechnet. Aus Platzgründen können die Ergebnisse nicht detailliert dargestellt werden, sondern müssen auf einen kurzen Überblick beschränkt werden.²⁶

Trotz verschiedener Datensätze, Erhebungstechniken, Operationalisierungen und Auswertungsverfahren lassen sich aus den Zusammenhangsanalysen erstaunlich konsistente Schlussfolgerungen ziehen. Die wichtigsten Befunde sind in Tabelle 6 zusammengefasst. Aus Gründen der Übersichtlichkeit gehen wir bei dieser Kurzzusammenfassung von den sozioökonomischen Lagen aus und problematisieren die soziokulturellen Lagen primär aus Sicht der jeweiligen sozioökonomischen Lage.

26 Ausführlich sind die Befunde in Lamprecht und Stamm (1999a) dargestellt.

Tabelle 6
Beziehungen zwischen sozioökonomischen
Lagen und ausgewählten Denk- und Handlungsmustern

sozioökonomische Lage	Zusammenhang mit soziokultureller Lage	Erziehungsziele	Gesundheitszustand/perzipierte Handlungsmöglichkeiten	politisches Verhalten	Medienkonsum
Konsistente obere Lage	überdurchschnittliches Integrationsniveau („Vollständig Integrierte“)	Unabhängigkeit und selbstständiges Denken	guter bis sehr guter Gesundheitszustand/viele Handlungsmöglichkeiten	Teilnahme und Interesse an Politik hoch. Affinität zur FDP. EU-Befürworter	tiefer Fernsehkonsum, intensive Zeitungslektüre im Bereich Politik und Kultur
Bildungsdefizitäre Gewinner	tieferes kulturelles Kapital wird kompensiert mit viel sozialem Kapital (v. a. „gesellige Familiennmenschen“)	keine klaren Präferenzen (entspricht CH-Durchschnitt)	durchschnittlich	keine Auffälligkeiten/leichte Affinität zur SVP	Mediennutzung durchschnittlich; Vermischtes, Lokales und Sport kommt vor Politik und Kultur
Mittlere Lage	kein eindeutiges Muster	starke Betonung von Verantwortung	durchschnittlich	Interesse und Teilnahme durchschnittlich, häufig ohne klare Parteipräferenz	Fernsehkonsum durchschnittlich/Zeitungslektüre leicht unterdurchschnittlich
Einkommens-defizitäre Verlierer	viel kulturelles Kapital, aber nur wenig soziales Kapital (v. a. „alleinstehende Bildungsbürger“)	starke Betonung von Unabhängigkeit	durchschnittlich	Interesse und Aktivierungsgrad leicht überdurchschnittlich Affinität zu „rot-grün“	unterdurchschnittlicher Fernsehkonsum
Konsistente tiefe Lage	wenig kulturelles Kapital (v. a. „Nicht-Integrierte“ und „Familienzentrierte“)	Betonung von autoritären Werten (Ordnungsliebe, Gehorsam, Selbstdisziplin)	durchschnittlich	Interesse und Teilnahme unterdurchschnittlich, ohne klare Parteipräferenz	Zeitungslektüre auf Vermischtes, Sport und Lokales fokussiert
abgeleitetes Zentrum	viel familiäres soziales Kapital, aber wenig externes soziales Kapital (v. a. „Familienzentrierte“ (aus gehobenen Kreisen))	relativ starke Betonung von Anpassungsfähigkeit	durchschnittlich	durchschnittliches Interesse, aber überdurchschnittliche Teilnahme	durchschnittlich

Fortsetzung der Tabelle auf der folgenden Seite

jüngere Semiperipherie	viel kulturelles, aber wenig soziales Kapital (v. a. "Alleinstehende", teilweise mit externem soz. Kapital)	starke Ablehnung von autoritären Werten (Ordnungsliebe, Gehorsam, Selbstdisziplin)	gut bis sehr gut	überdurchschnittliches Interesse bei nur durchschnittlicher Partizipation. Affinität zu SPS
ältere Semiperipherie	weniger kulturelle und soziale Ressourcen, grosser Unterschied zwischen höherer und tieferer älterer Semiperipherie (v. a. „Nicht-Integrierte“ und Alleinstehende“)	hohe Zustimmung zu gutem Benehmen, Einsatzbereitschaft, Gehorsam, Ordnungsliebe, Sinn für das Schweizerische	Gesundheitszustand unterdurchschnittlich, Handlungsmöglichkeiten und Zukunftsperspektiven beschränkt	durchschnittlich, keine klare Parteienpräferenz
Peripherie	neben geringeren kulturellen auch deutlich weniger soziale Ressourcen (v. a. „Nicht-Integrierte“)	relativ starke Betonung von Sparsamkeit, Grosszügigkeit, Gehorsam	Gesundheitszustand wird häufig mit „nicht besonders“ oder „schlecht“ umschrieben, geringer Handlungsspielraum	klar geringeres politisches Interesse und geringe Teilnahme

Bei der Erklärung von Unterschieden in den erhobenen Denk- und Handlungsmustern vermag das Modell der sozioökonomischen und soziokulturellen Lagen nicht nur statistisch signifikante, sondern auch substantielle Beziehungsstrukturen sichtbar zu machen. Insbesondere bezüglich Erziehungszielen, politischem Interesse und Mediennutzung bestehen zwischen den sozialen Lagen erhebliche Unterschiede. So finden zwar generell in allen sozioökonomischen Lagen soziale und individuelle Leistungswerte mehr Zustimmung als autoritäre Werte. In Einklang mit den Befunden der bisherigen Forschung schätzen Personen in der unteren Lage und in der älteren Semiperipherie aber beispielsweise die Bedeutung von Gehorsam und Ordnungsliebe deutlich höher ein als Personen in der oberen Lage, die ihrerseits Unabhängigkeit besonders stark betonen (vgl. Tabelle 6).

Ähnlich starke Beziehungen können auch bezüglich politischem Verhalten und dem Medienkonsum sichtbar gemacht werden, wobei politisches Interesse und Teilnahme an Politik, abgesehen von den oberen und unteren Rändern der Ungleichheitsstruktur, nicht notwendigerweise parallel verlaufen. So zeichnet sich das abgeleitete Zentrum beispielsweise durch ein nur durchschnittliches Politikinteresse, aber überdurchschnittlich häufige Wahl- und Abstimmungsteilnahmen aus, während für die jüngere Semiperipherie genau das Umgekehrte gilt. Interessant sind hier auch die Zusammenhänge mit der Parteipräferenz: während die konsistente obere Lage der traditionellen Vorstellung der „weltoffenen FDP“ folgt, scheint das Rekrutierungsfeld der SVP vor allem in den inkonsistenten Gewinnerlagen zu liegen. Einkommensdefizitäre und jüngere Personen, die wenig in konventionelle soziale Netzwerke integriert sind, neigen dagegen eher linken Parteien zu.

Auch bei der Mediennutzung ergeben sich schliesslich nicht nur plausible Unterschiede zwischen Fernsehen und Zeitungslesen in dem Sinne, dass höhere Lagen eher den Printmedien zuneigen, sondern je nach Lage gilt das Interesse eher Politik und Kultur oder dann dem Lokalen, Vermischten und dem Sport. Die Aussagen zum Gesundheitszustand zeigen schliesslich – neben dem Alterseffekt – eine eigentliche Polarisierung zwischen den höchsten Lagen des Zentrums einerseits und den peripheren Gruppen, die sich besonders häufig „nicht besonders“ oder „schlecht“ fühlen und auch einen geringen Handlungsspielraum perzipieren.

Insgesamt zeigt die Analyse damit zweierlei auf: Werden die verschiedenen sozialen Lagen hierarchisch angeordnet, so zeigt sich im Sinne der konventionellen Ungleichheitstheorie nach wie vor eine erhebliche Kluft zwischen den hohen Zentrumslagen und den verschiedenen Semiperipherien und Peripherien. Zwischen diesen beiden Extremen hat sich jedoch eine Reihe von Lagen gebildet, die durch inkonsistente Verknüpfungen zwischen verschiede-

nen Statusdimensionen charakterisiert sind und sich auf den ersten Blick durch „unklare“ Verhaltenspräferenzen und Wahrnehmungsmuster auszeichnen. Ein genauerer Blick auf die effektiven Konfigurationen und ihren Zusammenhang mit den soziokulturellen Lagen erhellt das Bild jedoch und ermöglicht plausible Interpretationen auf der Grundlage verschiedener Kapital- und Integrationsformen. Dabei zeigt sich nicht zuletzt, dass der Abschied von der Konsistenzvorstellung der konventionellen Ungleichheitsforschung und die Anreicherung der Perspektive um soziales und kulturelles Kapital eine zwar komplexere, aber auch plausiblere Erklärung von Wahrnehmungs- und Handlungsmustern erlaubt.

6. Schlussfolgerungen

Zusammenfassend kann somit festgehalten werden, dass soziale Ungleichheit in der Schweiz ein Thema bleibt. Diese Aussage ist keineswegs so banal, wie sie auf den ersten Blick erscheinen mag, denn die empirischen und theoretischen Diskussionen der letzten zwei Jahrzehnte haben zu einer teilweisen Erosion des Selbstverständnisses der Ungleichheitsforschung geführt. Erklärungsschwächen konventioneller Theorien und die Differenzierung oder gar die vermeintliche Entstrukturierung von Ungleichheitsstrukturen in der Folge wirtschaftlicher Expansionsprozesse und kultureller Öffnung haben zu Orientierungslosigkeit und der Suche nach neuen Ansätzen geführt. Als Folge lässt sich seit den achtziger Jahren eine teilweise Neuausrichtung der Forschung in dem Sinne konstatieren, dass heute vermehrt klar eingegrenzte „Risikogruppen“, spezifische Handlungskontexte und Lebenssituationen untersucht werden.

Obwohl solche stärker mikrosoziologisch ausgerichteten Ansätze eine Vielzahl von Einsichten in die Komplexität und die vielfältige Bedingtheit des modernen Lebens ermöglichen, laufen sie Gefahr, die grundlegenden Verteilungs- und Strukturierungsmechanismen aus dem Blick zu verlieren oder gleichsam als Konstante auszublenden. Dies ist aber nur schon deshalb problematisch, weil sich die gesellschaftlichen Ungleichheitsverhältnisse selbst auf der Ebene einfacher Indikatoren wie zum Beispiel den Angaben zur Bildungs- oder Einkommensverteilung in den letzten Jahrzehnten trotz Fahrstuhleffekts und Staatsinterventionen kaum verbessert haben (vgl. Lamprecht und Stamm, 1996; Levy et al., 1997; Leu et al., 1997).

Selbst wenn an dieser Stelle nicht bestritten werden soll, dass spezifische Problemlagen, unmittelbare Interaktionssituationen und Milieus bei der Betroffenheit von und im Umgang mit Ungleichheit eine wichtige Rolle spielen,

existieren grundlegende, gesellschaftliche Ungleichheiten, die über grundsätzliche Lebenschancen und -bedingungen entscheiden. Diese übergeordneten Ungleichheitsstrukturen bleiben ein wesentliches Element jedes Versuches, individuelle oder gruppenspezifische Lebensbedingungen zu erklären und zu verstehen. Wenn man feststellt, dass gesellschaftliche Ungleichheiten offenbar nur noch bedingt auf die Wahrnehmungs- und Handlungsebene durchschlagen, so ist es zwar durchaus legitim, nach anderen Erklärungen für Unterschiede im alltäglichen Handeln zu suchen. Es ist aber kein hinreichender Grund dafür, die allgemeine Ungleichheitsforschung aufzugeben und statt dessen alles zur individuellen Geschmackssache in einer bunten Erlebnis- und Konsumwelt zu erklären, wie dies in den „goldenzen achtziger Jahren“ in verschiedenen Fällen geschehen ist.

Dies um so mehr als auch andere Ansätze – seien sie nun mikrosoziologischer, psychologischer oder interpretativer Natur – kaum bessere Erklärungen für Unterschiede auf der Ebene der Gesamtbevölkerung zur Hand haben. Was auf der Ebene eng umrissener Gruppen, im Rahmen von Extremgruppenvergleichen oder unter genau kontrollierten experimentellen Bedingungen durchaus überzeugend sein kann, vermag in der Regel umfassendere Muster der Variation in unterschiedlichen Bereichen des Ungleichheitsgefüges nicht befriedigend zu erklären. Tatsächlich brauchen allgemein ausgerichtete strukturtheoretische Untersuchungen keine vollständigen Erklärungen der „abhängigen Variablen“ zu liefern, um taugliche Analyseinstrumente zu sein (vgl. auch Wright 1996, 709). Gelingt es ihnen mit relativ einfachen Zuordnungen zu zeigen, dass in gewissen Regionen des sozialen Raums systematische Verdichtungen spezifischer Lagen, Denkmuster, Handlungsdispositionen und Konfliktpotentiale auftreten, so erfüllen sie den Zweck, einen Beitrag zum Verständnis der gesellschaftlichen Realität zu liefern.

Vor diesem Hintergrund zeigt die vorliegende Untersuchung einen vielversprechenden Mittelweg zwischen kulturellen und strukturellen Ansätzen, der mit einer Reihe relativ einfacher Annahmen ein hohes Mass an Komplexität auf der Ebene der Gesamtbevölkerung darzustellen und zu erklären vermag. Wie die Resultate zeigen, existieren trotz Differenzierungsprozessen und Inkonsistenzen weiterhin „Verdichtungen“ in der Sozialstruktur. Selbst bei einer relativ einfachen Untersuchungsanlage wie der vorliegenden lässt sich dabei zeigen, dass diese Verdichtungen grundlegende Möglichkeitsräume und damit auch Denk- und Handlungsmuster in systematischer Weise strukturieren.

LITERATURVERZEICHNIS

- Beck, Ulrich (1986), *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Beck, Ulrich und Elisabeth Beck-Gernsheim, Hrsg. (1994), *Riskante Freiheiten: Individualisierung in modernen Gesellschaften*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Berger, Peter A. (1987), Klassen und Klassifikationen: Zur „neuen Unübersichtlichkeit“ in der soziologischen Ungleichheitsdiskussion, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 1/39, 59–85.
- Berger, Peter A., Hrsg. (1995), *Sozialstruktur und Lebenslauf*, Opladen: Leske + Budrich.
- Berger, Peter A. und Stefan Hradil, Hrsg. (1990), *Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile*, Göttingen: Schwartz.
- BFS (1996), *Die Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (SAKE): Konzepte – Methodische Grundlagen – Praktische Ausführung*, Bern: Bundesamt für Statistik.
- Bolte, Karl Martin (1990), Strukturtypen sozialer Ungleichheit: Soziale Ungleichheit in der Bundesrepublik Deutschland im historischen Vergleich, in: Peter A. Berger und Stefan Hradil, Hrsg., *Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile*, Göttingen: Schwartz, 27–49.
- Bornschier, Volker (1991), Soziale Schichtung im keynesianischen Gesellschaftsmodell, in: Volker Bornschier, Hrsg., *Das Ende der sozialen Schichtung?* Zürich: Seismo, 37–72.
- Bornschier, Volker und Felix Keller (1994), Die Statusgruppenschichtung als Ursache von Konflikt und Devianz, *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie*, 1/20, 83–112.
- Bourdieu, Pierre (1983), Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Reinhard Krückel, Hrsg., *Soziale Ungleichheiten*, Göttingen: Schwartz, 183–198.
- Bourdieu, Pierre (1987), *Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Buchmann, Marlis (1991), Soziale Schichtung im Wandel. Zur Differenzierung der Struktur sozialer Ungleichheit in der Schweiz, in: Volker Bornschier, Hrsg., *Das Ende der sozialen Schichtung?*, Zürich: Seismo, 215–234.
- Calmonte, Roland, und Wolfgang Kälin (1997): *Körperliche Aktivität und Gesundheit in der Schweizer Bevölkerung. Sekundäranalyse der Daten zur Schweizerischen Gesundheitsbefragung 1992 im Auftrag des BAG*. Bern: Institut für Sozial- und Präventivmedizin.
- Diekmann Andreas und Axel Franzen (1995), *Der Schweizer Umweltsurvey 1994: Codebuch*, Unveröffentlichtes Codebuch.Bern.
- Eder, Klaus (1989), Jenseits der nivellierten Mittelstandsgesellschaft – Das Kleinbürgertum als Schlüssel einer Klassenanalyse in fortgeschrittenen Industriegesellschaften, in: Klaus Eder, Hrsg., *Klassenlage, Lebensstil und kulturelle Praxis*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 341–392.
- Fend, Helmut (1981), *Theorie der Schule* (2. Aufl.). München: Urban & Schwarzb erg.
- Geissler, Birgit (1994), Klasse, Schicht oder Lebenslage? Was leisten diese Begriffe bei der Analyse der ‚neuen‘ sozialen Ungleichheiten?, *Leviathan*, 4, 541–559.
- Geissler, Rainer, Hrsg. (1987), *Soziale Schichtung und Lebenschancen in der Bundesrepublik Deutschland*, Stuttgart: Enke.
- Geissler, Rainer (1996), Kein Abschied von Klasse und Schicht. Ideologische Gefahren der deutschen Sozialstrukturanalyse, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 2/48, 319–338.
- Haller, Max (1989), *Klassenstrukturen und Mobilität in fortgeschrittenen Gesellschaften: Eine vergleichende Analyse der Bundesrepublik Deutschland, Österreichs, Frankreichs und der Vereinigten Staaten von Amerika*, Frankfurt a. M., New York: Campus.

- Haller, Max (1997), Klassenstruktur und Arbeitslosigkeit – Die Entwicklung zwischen 1960 und 1990, in: Stefan Hradil und Stefan Immerfall, Hrsg., *Die westeuropäischen Gesellschaften im Vergleich*, Opladen: Leske + Budrich, 377–428.
- Hradil, Stefan (1987), *Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft – Von Klassen und Schichten zu Lagen und Milieus*, Opladen: Leske + Budrich.
- Hradil, Stefan (1997), Soziale Ungleichheiten, Milieus und Lebensstile in den Ländern der Europäischen Union, in: Stefan Hradil und Stefan Immerfall, Hrsg., *Die westeuropäischen Gesellschaften im Vergleich*, Opladen: Leske + Budrich, 475–519.
- Kohn, Melvin L. (1969), *Class and Conformity. A Study in Values*. Homewood, Ill.: Dorsey Press.
- Konietzka, Dirk (1995), *Lebensstile im sozialstrukturellen Kontext: Ein theoretischer und empirischer Beitrag zur Analyse soziokultureller Ungleichheiten*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Kreckel, Reinhard (1987), Neue Ungleichheiten und alte Deutungsmuster. Über die Kritikresistenz des vertikalen Gesellschaftsmodells in der Soziologie, in: Bernhard Giesen und Hans Haferkamp, Hrsg., *Soziologie der sozialen Ungleichheit*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 93–114.
- Kreckel, Reinhard (1992), *Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit*, Frankfurt, New York: Campus.
- Lalive d'Epinay, Christian; Michel Bassand, Etienne Christe und Dominique Gros (1982), *Temps libre. Culture de masse et cultures de classe aujourd'hui*, Lausanne: Favre.
- Lamprecht, Markus und Hanspeter Stamm (1994), *Die soziale Ordnung der Freizeit: Soziale Unterschiede im Freizeitverhalten der Schweizer Wohnbevölkerung*, Zürich: Seismo.
- Lamprecht, Markus und Hanspeter Stamm (1996), *Soziale Ungleichheit im Bildungswesen*, Bern: Bundesamt für Statistik.
- Lamprecht, Markus und Hanspeter Stamm (1999a), *Soziale Lage und Differenzierung von Lebensformen, Lebenszielen und Wahrnehmungs- und Wertemustern*. Schlussbericht zu einem Projekt im Rahmen des Schwerpunktprogramms Zukunft Schweiz (Gesuch-Nr. 5'004-47'778). Zürich: Lamprecht und Stamm SFB AG.
- Lamprecht, Markus und Hanspeter Stamm (1999b), „Individualisiertes Gesundheitshandeln und soziale Lage“. In: Christoph Maeder, Claudine Burton-Jangros und Mary Haour-Knipe (Hg.): *Gesundheit, Medizin und Gesellschaft. Beiträge zur Soziologie der Gesundheit*. Zürich: Seismo, S. 62–85.
- Lenski, Gerhard E. (1954), Status Crystallization: A Non-Vertical Dimension of Social Status. *American Sociological Review* 19: 405–413.
- Leu, Robert E.; Stefan Burri und Tom Priester (1997), *Lebensqualität und Armut in der Schweiz*, Bern, Stuttgart, Wien: Haupt.
- Levy, René; Dominique Joye, Olivier Guye, Vincent Kaufmann (1997), *Tous égaux en Suisse? De la stratification aux représentations*, Zürich: Seismo.
- Lüdtke, Hartmut (1989), *Expressive Ungleichheit: Zur Soziologie der Lebensstile*, Opladen: Leske + Budrich.
- Marshall, Gordon; Stephen Roberts und Carole Burgoynes (1996), Social class and underclass in Britain and the United States, *British Journal of Sociology*, 1/47, 22–44.
- Marshall, Gordon; Stephen Roberts, Carole Burgoynes, Adam Swift und David Routh (1995), Class, Gender, and the Asymmetry Hypothesis. *European Sociological Review*, 1/11, 1–15.
- Mayer, Karl Ulrich und Hans-Peter Blossfeld (1990), Die gesellschaftliche Konstruktion sozialer Ungleichheit im Lebensverlauf, in: Peter A. Berger und Stefan Hradil, Hrsg., *Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile*, Göttingen: Schwartz, S. 297–318.

- Müller, Hans-Peter (1989), Lebensstile: Ein neues Paradigma der Differenzierungs- und Ungleichheitsforschung?, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 1/41, 53–71.
- Müller, Hans-Peter (1992), *Sozialstruktur und Lebensstile: Der neuere theoretische Diskurs über soziale Ungleichheit*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Müller, Walter, Hrsg. (1996), *Soziale Ungleichheit: Neue Befunde zu Strukturen, Bewusstsein und Politik*, Opladen: Leske + Budrich.
- Müller-Schneider, Thomas (1994), *Schichten und Erlebnismilieus: Der Wandel der Milieustruktur in der Bundesrepublik Deutschland*, Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Müller-Schneider, Thomas (1996), Wandel der Milieulandschaft in Deutschland. Von hierarchisierenden zu subjektorientierten Wahrnehmungsmustern, *Zeitschrift für Soziologie*, 3/25, 190–206.
- Ruschetti, Paul und Hanspeter Stamm (1991), Muster der Statusverknüpfung in sechs westlichen Ländern, in: Volker Bornschier, Hrsg., *Das Ende der sozialen Schichtung?* Zürich: Seismo, 99–125.
- Schnierer, Thomas (1996), Von der kompetitiven Gesellschaft zur Erlebnisgesellschaft? Der „Fahrstuhl-Effekt“, die subjektive Relevanz der sozialen Ungleichheit und die Ventilfunktion des Wertewandels, *Zeitschrift für Soziologie*, 1/25, 71–82.
- Schulze, Gerhard (1992), *Die Erlebnisgesellschaft. Kulturosoziologie der Gegenwart*, Frankfurt a. M.: Campus.
- Schwenk, Otto G. (1997), *Soziale Lagen in der Bundesrepublik Deutschland*, Mainz: Unveröffentlichte Dissertation an der Johannes Gutenberg-Universität.
- Stolz, Jörg (1999), Evangelikalismus als Milieu, *Schweizerischen Zeitschrift für Soziologie*, 1/25, 89–119.
- Suter, Christian und Peter Meyer-Fehr (1989), Operationalisierung von sozialer Schicht: Individualeinkommen, absolutes oder relatives Haushaltseinkommen?, *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie*, 3/15, 525–543.
- Wright, Erik Olin (1996), The continuing relevance of class analysis, *Theory and Society*, 5/25, 693–716.

Anschrift der Autoren:

Lamprecht & Stamm
Sozialforschung und Beratung AG
Soneggstrasse 30
CH - 8006 Zürich
Tel. 01 260 67 60
Fax 01 260 67 61
Email: LSSFB@ACCESS.CH
www.ACCESS.CH/LSSFB

ANHANG

Tabelle A1
Sozioökonomische Zentrumslagen bei
Levy et al. (Clusterbesetzungen und -mittelwerte)

Bezeichnung	Besetzung	formale Bildung	berufliche Stellung	persönliches Einkommen	Haushalts- einkommen
Konsistente obere Lage	25.0	79	75	79	74
Bildungsdefizit. Gewinner	12.9	38	32	73	59
Mittlere Lage	7.2	43	37	39	77
Einkommensdefizitäre	8.7	62	78	35	31
Verlierer					
Konsistente tiefe Lage	13.4	31	25	33	27

Tabelle A2
Sozioökonomische Zentrumslagen im Umweltsurvey
(Clusterbesetzungen und -mittelwerte)

Bezeichnung	Besetzung	formale Bildung	berufliche Stellung	persönliches Einkommen	Haushalts- einkommen
Konsistente obere Lage	19.8	77	75	80	72
Bildungsdefizit. Gewinner	14.9	18	47	69	63
Mittlere Lage	10.8	60	38	29	75
Einkommensdefizitäre	13.5	70	56	36	25
Verlierer					
Konsistente tiefe Lage	12.6	22	33	31	23

Tabelle A3
Soziokulturelle Lagen bei Levy et al.
(Clusterbesetzungen und -mittelwerte)

	Besetzung	soziale Herkunft	formale Bildung	Lebensform	Vereinsmitgliedschaft
Vollständig integrierte Bildungsbürger	9.8	84	80	72	78
Vollständig integrierte Aufsteiger	11.1	29	70	75	80
Gesellige Bildungsbürger	8.7	64	73	21	79
Alleinstehende Bildungsbürger	10.2	85	72	27	31
Familienzentrierte aus gehobenen Kreisen	11.0	63	45	76	30
Gesellige Familienmenschen	10.1	57	33	59	78
Familienzentrierte	11.0	16	20	74	47
Alleinstehende Aufsteiger	7.6	36	76	32	30
Nicht-Integrierte	20.5	35	24	28	27

Tabelle A4
Soziokulturelle Lagen im Umweltsurvey
(Clusterbesetzungen und -mittelwerte)

	Besetzung	soziale Herkunft	formale Bildung	Lebensform	Vereinsmitgliedschaft
Vollständig integrierte Bildungsbürger	6.8	76	61	84	80
Vollständig integrierte Aufsteiger	9.6	25	75	67	68
Gesellige Bildungsbürger	13.6	76	72	29	79
Alleinstehende Bildungsbürger	9.2	78	52	23	26
Familienzentrierte aus gehobenen Kreisen	16.7	74	74	66	33
Gesellige Familienmenschen	16.5	30	21	50	73
Familienzentrierte	16.4	28	22	66	28
Nicht-Integrierte	11.3	28	45	19	28

CES RISQUES QUI NOUS MENACENT : ENQUÊTE SUR LES INQUIÉTUDES DES HELVÈTES¹

Jean Kellerhals, Noëlle Languin, Luca Pattaroni
Centre d'étude, de technique et d'évaluation législatives, Genève

1. Introduction

Depuis quelques années le thème d'une «crise de la société» est devenu un des lieux communs des discours politiques. Souvent lue à travers l'incapacité des sociétés modernes à gérer divers risques engendrés par les progrès technologiques (informatique, génétique, nucléaire), elle est aussi évoquée à propos de l'évolution de nos modes de vie et de production – chômage, exclusion sociale, santé publique, etc. – qui semblent gros de spirales descendantes, d'effets pervers, de décalages temporels ou de grippages. Plus généralement encore, l'affaiblissement de l'emprise des régulations juridiques et sociales traditionnelles lié à la mondialisation est mis en exergue. En bref, le thème de l'anomie structurelle traverse tous ces ordres de préoccupations. Il nous a paru alors utile d'examiner – par le biais d'une étude faite auprès de 600 adultes suisses – dans quelle mesure ces discours publics renvoient à des inquiétudes privées, et plus précisément d'évaluer le degré de préoccupation des Suisses face à un certain nombre de risques – ou de crises du fonctionnement social – potentiels.

a) Pour établir ces premiers éléments d'une cartographie de la sensibilité aux risques, nous avons opté pour une définition élargie de cette notion, en la rendant synonyme de *danger*. Cette extension de l'usage d'un concept à la base très précis², reflète en effet un mouvement largement constaté dans l'usage populaire. David Le Breton parle à ce propos de «glissement du sens du terme «risque», passant de la référence à une probabilité à celle d'une menace ou d'un danger» et voit dans cette sorte de dérapage «le symptôme d'une société hantée par la sécurité et soucieuse d'assurer la prévention des différentes formes d'entraves et de malheurs touchant la condition humaine» (Le Breton, 1996,

1 Cet article s'appuie sur des résultats obtenus dans le cadre d'une recherche portant sur les conceptions populaires de la responsabilité et financée par le Fonds National Suisse de la Recherche Scientifique (requête n° 1214-046968.96).

2 Concernant la naissance et l'utilisation restrictive de la notion de risque autour des catégories du calcul probabilitaire, nous renvoyons à l'excellent ouvrage de François Ewald (Ewald, 1986, en particulier 173–193).

23). Mais quelle est l'ampleur de cette «hantise» et quels sont les domaines qui inquiètent le plus ? Voilà ce que l'on a voulu cerner.

Cet effort est par ailleurs motivé par l'idée de Mary Douglas, selon laquelle la notion de risque comprise comme synonyme de danger remplit une fonction sociale fondamentale : le processus d'identification des menaces pesant sur la société et leur attribution à certaines causes permet en effet la légitimation de certaines lignes d'action publique plutôt que d'autres (Douglas, 1992, 24).³ Cette construction socio-cognitive du risque amène donc, comme le suggère également Beck, à redéfinir ce qui relève de la compétence publique ou non (Beck, 1992, 24). Or si la plupart des auteurs s'accordent sur le fait que la perception sociale du risque est indétachable de sa construction par différents médiateurs (milieux et savoirs scientifiques, presse, «lanceurs d'alerte»⁴), elle est nourrie de la «sensibilité» du public (Theys, 1987; Duclos, 1987b; Slovic, 1992). L'esquisse d'une cartographie de l'inquiétude sociale prend alors son sens comme moment analytique d'une étude de la constitution sociale de risques appelant une réponse politique. Quels sont donc, dans les mentalités populaires, les «dangers» les plus préoccupants et jusqu'à quel degré le sont-ils ?

b) Une seconde question découle immédiatement de cette première interrogation : peut-on identifier des conditions sociales qui modulent le niveau et l'orientation de la sensibilité à d'éventuels risques sociaux ? A cet égard, trois types d'hypothèses peuvent être avancés :

- La première veut que la perception du risque dépende du niveau de ressources (matérielles et intellectuelles) de la personne. Nombre de recherches sur le **sentiment d'impuissance («powerlessness») ou d'anomie ont en effet mis en évidence le fait que les personnes les plus démunies réagissent à leur situation d'impuissance par un surcroît de fatalisme et de pessimisme dans leur perception de l'environnement** (Kellerhals, 1974).
- Cette perception du risque peut aussi dépendre du mode d'intégration de la personne dans la société. A cet égard, on a fréquemment évoqué le fait que le genre (féminin ou masculin) est associé statistiquement à la gestion de problèmes fonctionnels différents (davantage centrés sur la gestion des relations et le contrôle social chez les femmes, plus orientés vers la résolution de problèmes instrumentaux chez les hommes), et que cette différence de

3 Voir également à ce sujet l'article de F. Worms qui relie la notion de risque à la construction politique de la protection face à des risques communs (Worms, 1996).

4 La recherche *Alertes et Prophéties : Les risques collectifs entre vigilance, controverse et critique*, menée par Francis Chateauraynaud montre de manière intéressante comment certains risques peuvent engendrer ou non des affaires publiques par le biais d'une chaîne d'acteurs divers dont le «prophète du malheur» – ou «lanceur d'alerte» – constitue un pivot central (Chateauraynaud et al., 1997).

compétence sociale peut retentir sur la perception de la nature et de la gravité des problèmes. L'âge – en tant qu'il correspond à des projets de vie et des modes d'intégration fonctionnelle différents – pourrait avoir sensiblement les mêmes incidences. Sur un autre registre, on peut encore émettre l'idée que l'importance de l'intégration relationnelle, communicationnelle et affective d'une personne dans sa communauté est positivement associée à des connaissances plus précises et circonstanciées des problèmes qui se posent dans l'environnement quotidien, et par là à une sensibilité plus mesurée et orientée en matière de perception des risques.

- Un troisième ordre de considérations prend appui sur la notion de «positions de risque» que U. Beck oppose aux «positions de classe» (Beck, 1992, premier chapitre). Beck estime que la spécificité des nouveaux risques menaçant nos sociétés – risques environnementaux (toxines et polluants dans l'eau, l'air, etc.) et risques liés à l'augmentation du pouvoir technologique (manipulations génétiques, radioactivité, etc.) – appelle un regroupement des acteurs en fonction de la proximité du danger (l'exposition au risque si l'on préfère) qui n'est pas nécessairement équivalente à leur position de classe. Or on peut estimer que les propositions de Beck conviennent également pour des risques plus «traditionnels». On peut facilement imaginer, par exemple, que la fragilité des petites professions indépendantes implique une sensibilité plus grande à l'éventualité d'une crise économique et sociale que ne sera celle des employés de la fonction publique. Dans cette perspective, il devient intéressant de se poser la question de la variation des perceptions du danger en fonction du secteur – professionnel, géographique, etc. – dans lequel se situe une personne. On peut de surcroît étendre cette idée de position de risque à la situation idéologique occupée par les divers groupes institués. On suivrait ici à nouveau les travaux de Mary Douglas, pour qui les groupes culturels constitutifs de nos sociétés se forgent chacun, en fonction de leur vision du monde, une perception spécifique des risques. La dénonciation de ces derniers sert alors à renforcer la cohésion de la communauté ainsi que le maintien de son idéologie (Douglas, 1987, 1992). En ce sens, les positions idéologiques tendent à se manifester dans des sensibilités différentes aux dangers potentiels induisant ainsi des «positions idéologiques de risque». Les débats entre la gauche et la droite concernant la priorité des nuances à combattre peuvent être lus dans ce sens. De même, l'appartenance à une religion peut amener une plus grande sensibilité à certains risques.
- c) Les résultats sur lesquels se base cet article ont été obtenus dans le cadre d'une recherche portant sur les représentations populaires de la responsabilité. C'est au cours de cell-ci qu'il nous a paru intéressant de mesurer la sensibilité

à certains dangers pouvant éventuellement menacer la société. Nous avons donc introduit dans un questionnaire «fermé» – c'est-à-dire sans questions ouvertes, ce qui répondait aux exigences méthodologiques plus générales de la recherche (Kellerhals et al., 1998, 77) – une question portant sur la perception de huit «risques» potentiels. Le questionnaire a été soumis à deux échantillons représentatifs de la population adulte, âgée de 18 à 74 ans, résidant dans les villes de Genève et de Zurich. L'échantillon, constitué par un tirage aléatoire auprès des offices cantonaux de la population, comprend 604 personnes réparties entre les deux centres urbains ($N = 304$ à Genève; $N = 300$ à Zurich). Grâce à ce dispositif d'enquête, nous disposions à la fois d'une mesure – certes partielle – de la sensibilité des personnes face à diverses menaces et d'une large palette d'indicateurs permettant de positionner socialement et cognitivement les réponses (voir ci-dessous point 3.2). C'est cette conjoncture qui, par la richesse des analyses qu'elle permettait, nous a incité à isoler ces résultats et à tenter une cartographie des inquiétudes sociales. Cet article constitue donc un ensemble de propositions sur l'analyse des inquiétudes populaires ainsi qu'un premier essai de typologie des sensibilités au risque qui, nous l'espérons, ouvriront le débat.

La perception des risques a été cernée en fonction de deux critères : la probabilité d'occurrence du risque en question et le degré de gravité (ampleur des dégâts) qui lui est reconnu. L'énoncé des questions visait principalement l'identification des dangers que court éventuellement la société suisse dans son ensemble plutôt que celle de peurs plus personnelles (pour cette distinction : Roché, 1993, 128).

Les huit risques envisagés se partagent en quatre secteurs :

1. *socio-économique* : crise économique et sociale, crise des assurances sociales;
2. *écologique* : dégradation de l'environnement, effets néfastes de l'action humaine;
3. *culturel (déviance)* : perte des valeurs morales, troubles psychiques et violence;
4. *politique* : crise du processus de décision publique, perte de l'identité nationale.

5 Le libellé de la question était le suivant : «Je vais vous citer maintenant quelques risques que l'on rencontre aujourd'hui dans le monde. Pouvez-vous me dire si, pour les prochaines années en Suisse, vous estimatez que ces risques sont très probables, moyennement probables ou peu probables et si vous jugez qu'ils sont très graves, ni graves ni bénins ou plutôt bénins». Suivait ensuite l'énumération des risques cités dans la première colonne du tableau.

2. Les préoccupations des Suisses : entre inquiétude et catastrophisme

Commençons alors notre analyse par la description des risques les plus préoccupants pour les mentalités d'aujourd'hui. Voici d'abord la distribution séparée des fréquences relatives à i) la gravité et à ii) la probabilité d'occurrence des différents risques recensés⁵ :

Tableau 1
Distribution de l'évaluation de la gravité
et de la probabilité des huit risques considérés

Domaines	Très grave	Moyennement grave	Peu grave	NSP	Très probable	Moyennement probable	Peu probable	NP
- Crise ou dégradation économique, conflits sociaux	53.8 ¹	40.7	5.1	0.3	29.5	48.2	21.7	0.7
- Grosses pannes ou sérieux blocages dans le domaine des assurances (AVS, chômage, Assurance maladie, AI)	66.1	27.0	5.5	1.5	28.8	47.0	22.2	2.0
- Dégradation de l'environnement, catastrophes naturelles, changements climatiques, épidémies	73.8	20.9	4.8	0.5	33.1	39.9	26.0	1.0
- Risques dus à l'action humaine, manipulations génétiques	61.3	25.2	10.1	3.5	33.3	39.9	22.7	4.1
- Perte des valeurs morales (honnêteté, sens de l'effort, responsabilité, civisme)	59.3	29.8	8.9	2.0	35.1	36.1	26.0	2.8
- Forte augmentation des troubles psychiques des individus (dépressions, suicides, toxicomanies, etc.), accroissement des phénomènes de violence et d'insécurité	72.2	24.7	2.8	0.3	46.4	39.4	13.6	0.7
- Paralysie et tension dans le système politique suisse (conseil fédéral, démocratie directe, fédéralisme)	31.8	46.5	18.2	3.5	18.5	42.5	36.3	2.6
- Perte de l'identité suisse, perte d'indépendance	31.5	30.1	36.4	2.0	19.5	36.4	41.6	2.5

¹ En pour-cent de l'échantillon (N = 604).

Un bref examen de ce tableau suffit à réaliser que, dans l'ensemble, l'inquiétude est assez considérable. Toutefois, pour disposer d'un outil plus synthétique de la sensibilité au risque, on a construit un indice comptabilisant la co-occurrence, pour un risque donné, des réponses estimant celui-ci «très grave» d'une part et «très probable ou moyennement probable» d'autre part. On a donné à la somme de ces co-occurrences le label d'«indice de préoccupation». Certes, on adopte ainsi une mesure plutôt restrictive du sentiment d'inquiétude, puisque nous ne comptons ni ce qui n'apparaît que moyennement ou peu grave ni ce qui n'est estimé que peu probable. Mais on pourrait réciproquement se baser sur des indices plus restrictifs encore. Le choix opéré ici nous semble un bon compromis.⁶ Mais comme de telles césures ne sont pas innocentes, et qu'il est cependant difficile de les légitimer pleinement, nous évoquons plus loin les résultats d'une analyse qui ne recense que les réponses jugeant tel risque simultanément très probable et très grave.

La distribution de cet indice de préoccupation est la suivante :

Tableau 2
Indice de préoccupation (par type de risque)

Domaine	Type de risque	Rang ¹	Valeur de l'indice de préoccupation (en %) ²
Socio-économique	– risques économiques et sociaux	6	43
	– risque crise assurances	3	51
Ecologique	– risques environnementaux, épidémies	2	57
	– risques action humaine et génétiques	4	49
Psycho-culturel	– risque perte des valeurs morales	5	47
	– risques troubles psychiques et violence	1	65
Politique	– risque crise système politique suisse	7	21
	– risque perte de l'identité suisse	8	19

¹ Classement en terme d'importance du risque préoccupant.

² Somme des co-occurrences, pour un risque donné, d'une réponse très grave et très/moyennement probable.

6 Il faut noter par ailleurs que certains risques contemporains, et en particulier ceux dont parle Beck, sont caractérisés par une probabilité d'occurrence très faible et une gravité si importante qu'elle les rend intolérables. C'est le cas du risque nucléaire. Néanmoins toute dénonciation tend à rendre plus probable l'occurrence du risque, ainsi les mobilisations contre l'énergie nucléaire vont très souvent rendre tangible l'occurrence la détachant ainsi de sa probabilité objective.

On calcule aisément que cet indice de préoccupation atteint une moyenne de 44 (sur un maximum de 100) pour l'ensemble des huit genres de risques considérés. Ce n'est donc pas rien. Mais la distribution des risques perçus comme préoccupants est très inégale. Un seul d'entre eux marque les deux tiers de la population : c'est l'appréhension d'une augmentation des troubles psychiques et de la violence. Les risques écologiques et économiques apparaissent «préoccupants» (c'est-à-dire très graves et assez probables) à une moitié de la population. Enfin, seule une petite minorité considère le domaine politique comme menacé par une crise importante.

On peut essayer d'interpréter le classement de ces différents risques en les distinguant suivant leur caractère *concret/abstrait* et *individuel/structurel*. Le caractère plus ou moins *concret* renvoie à la possibilité pour une personne de se représenter précisément ou non les conséquences négatives d'un risque. La distinction *individuelle/structurelle* renvoie, elle, au lieu de la régulation sur lequel pèse la menace. Ainsi, seront considérées comme plus *individuelles* des inquiétudes portant sur la dérégulation des comportements des individus (déviance, violence, perte des valeurs morales). Au contraire, les inquiétudes structurelles porteront sur les menaces affectant les institutions régulatrices de notre société et plus largement les systèmes dans lesquels s'inscrit l'activité individuelle (assurances, système politique, environnement, etc.). On s'aperçoit alors que les risques les plus redoutés sont les plus *concrets* : le premier – l'augmentation des troubles psychiques et de la violence – est aussi le plus *individuel*; il est suivi par trois autres dangers toujours *concrets* mais plutôt *structurels* (dégradation de l'environnement, crise des assurances, dangers de l'action humaine/génétique). Viennent ensuite les risques *abstraits*. Tout d'abord, un risque abstrait «*individuel*», puisqu'il s'ancre dans les individus, à savoir la perte des valeurs morales. Et enfin, des risques à la fois abstraits et structurels : crise économique et sociale, crise du système politique, perte de l'identité suisse. Ce classement confirmerait l'hypothèse de Leiss et Chocilko (1994, 31), pour qui la possibilité de se représenter concrètement les conséquences d'une menace accroît la perception négative de celle-ci.⁷

Ce niveau assez élevé d'inquiétude peut aussi s'exprimer par le biais de la répartition des personnes en fonction du nombre de risques qu'elles jugent «préoccupants» (au sens défini par l'indice ci-dessus). On peut distinguer les «très inquiets» – pour qui 3 au moins des 4 domaines de risque recensés apparaissent comme préoccupants – des inquiets (2 domaines touchés) et des

7 Bien entendu, il faudrait recourir à des entretiens qualitatifs pour décider en dernier lieu si c'est bien de cette manière que ces menaces sont perçues par chacun (et non pas que l'un perçoive de manière très concrète la crise des assurances et l'autre non).

personnes «sans inquiétude» (un seul ou aucun domaine de risque jugé préoccupant). On obtient la distribution suivante :

Tableau 3
Degré d'inquiétude

Sans inquiétude (0–1 réponse <i>préoccupant</i>)	16.2% ¹
Inquiets (2–4 réponses <i>préoccupant</i>)	53.8%
Très inquiets ⁸ (5–8 réponses <i>préoccupant</i>)	30.0%

¹ N = 604

Sur la base de cet indice, plus de huit personnes sur dix peuvent être dites inquiètes, seul un petit sixième de la population se montrant optimiste quant au futur de notre société.⁹

L'analyse présentée ci-dessus s'appuie sur un indice construit en agrégant les réponses «très grave», «très probable» et «moyennement probable». Cet indice vise avant tout à mesurer un degré de *préoccupation*: on considère qu'un risque très grave lié à une éventualité d'occurrence plus incertaine («moyennement probable») demeure quelque chose qui «fait souci». Mais on peut aussi isoler une forme plus aiguë de préoccupation, celle contenue dans les réponses «très grave» et «très probable» et qui peut prêter à une qualification en terme *d'alarmisme*.

La distinction entre ce qui relève certainement de l'ordre de l'inquiétude et ce qui *peut* relever de l'alarmisme n'est séparée que par une frontière mouvante. Ce caractère labile renvoie à une tension paradoxale existant dans nos sociétés contemporaines entre vigilance et alarmisme. Giddens en rend brièvement compte dans un article paru en 1997 (Giddens, 1997, 44–45). Il y explique qu'il est souvent important d'assurer une large publicité aux risques considérés comme sérieux afin de permettre leur prise en charge politique. En effet, il peut se former une résistance face à la reconnaissance de certains dangers, ce

⁸ Nous avons considéré comme «très inquiète» la personne qui donne plus de 5 réponses «risque fort»; à ce moment là, elle considère qu'en tout cas trois des quatre grands domaines sociaux présentés ont un risque important d'entrer en crise.

⁹ Ce dernier chiffre se décompose ainsi : 7,3% avec 0 réponse «risque fort» et 8,9% avec 1 réponse.

qui implique en retour parfois la nécessité d'adopter une posture dénonciatrice pour amener un changement d'attitude. Toutefois, l'évaluation des risques étant par nature difficilement fiable, il peut arriver que le danger s'avère plus mineur que prévu. La dénonciation publique est à ce moment là taxée à posteriori d'*alarmiste* et par-là même discréditée. Il y a donc tension entre le fait qu'il est «tout simplement impossible de savoir par avance si nous nous montrons alarmistes ou non» et la nécessité d'une certaine dose d'alarmisme «pour réduire les risques auxquels nous sommes confrontés» (idem, 45). On peut aussi formuler cette idée par le fait qu'il est impossible à priori d'évaluer l'impact et la reconnaissance publique d'une dénonciation locale effectuée par une personne proche d'une menace (Chateauraynaud et al., 1997)¹⁰. Le «cri d'alarme» prend donc dans nos systèmes de gestion des risques contemporains une place particulière, nécessaire mais inconfortable à tenir.

Par ailleurs, cette problématique renvoie en partie à la question de l'introduction du principe de précaution dans la notion de sécurité (Ewald, 1996). En effet, Ewald nous rappelle que le principe de précaution «invite à prendre au sérieux les hypothèses les plus farfelues, les avertissements des prophètes faux ou vrais, sans qu'il soit possible ou bien facile de les distinguer» (idem, 401). On peut facilement étendre ces propos à une définition plus large du risque puisque les dangers construits sur des repères moins «falsifiables» (crise économique, perte des valeurs morales) invitent aussi à une attitude de précaution du fait de leur difficile rattachement à des espaces de calcul et de prévision.

Dans cette perspective, il nous semble que toute personne qui estime un certain risque comme «très grave» et «très probable» se rapproche de la figure d'un «lanceur d'alerte»¹¹, c'est-à-dire d'une personne qui dénonce un danger imminent, qui lance un «cri d'alarme». Une telle attitude peut être qualifiée d'*alarmiste* et se distinguer de la simple inquiétude sans toutefois que cela implique une connotation péjorative. Cet alarmisme est mesuré par un indice recensant les réponses jugeant tel danger à la fois très grave et très probable.

-
- 10 La recherche effectuée par Francis Chateauraynaud et al. est essentiellement construite autour des contraintes – les conditions de félicité – qui pèsent sur la dénonciation publique de certains risques. Ces auteurs attribuent par ailleurs un rôle fondamental à *l'inquiétude*: «Comme dans le règne animal, la présence dans le monde s'accompagne d'un degré minimal d'inquiétude, nécessaire à la vigilance et à la sauvegarde de l'ordre ordinaire» (Chateauraynaud et al., 1997, 32).
- 11 Nous empruntons aussi ce terme à Chateauraynaud et al. tout en étant conscients qu'il est ici entendu dans un sens beaucoup plus large car il se rapporte à une réponse dans un questionnaire et non pas à une personne s'exposant véritablement dans une dénonciation publique.

Tableau 4
Distribution de l'alarmisme

Distribution de l'alarmisme		Rappel distribution inquiétude	
Peu ou pas alarmiste (0 ou 1 risque tgtp)	52.8 ¹	sans inquiétude (0 ou 1 risque tgtmp)	16.2
Alarmiste (2 à 4 risques tgtp)	37.7	Inquiet (2 à 4 risques tgtmp)	53.8
Catastrophiste ¹² (5 à 8 risques tgtp)	9.4	très inquiets (5 à 8 risques tgtmp)	30

¹ En pour-cent de la population totale (N = 604).

En comparant cette nouvelle distribution avec celle de l'inquiétude on constate un déplacement très net vers le haut du tableau, c'est-à-dire qu'une bonne partie des gens inquiets ou très inquiets ne sont pas alarmistes. Alors que dans la distribution de l'inquiétude, les deux dernières catégories totalisent 83,8% de la population, elles ne comptabilisent plus que 47,1% dans le cas de l'*alarmisme*. Néanmoins, ce pourcentage de 47,1 de personnes *alarmistes* et *catastrophistes* révèle tout de même une préoccupation très vive d'une part non négligeable de la population. On pourrait poursuivre cette analyse en essayant d'isoler les personnes selon le type d'alarmisme qui les caractérise. Nous ne l'avons pas fait ici, car notre intention dans ces pages était surtout de rendre compte du degré de «préoccupation» au sens large plutôt que du seul alarmisme.

3. Qui a peur de quoi ?

Voyons alors maintenant comment la force et la direction de cette inquiétude varient en fonction des positions sociales des personnes. Pour procéder à cet examen, on a d'abord construit, à l'aide de la technique des clusters, une typologie des sensibilités au risque qui a ensuite servi de variable dépendante pour l'analyse différentielle.

¹² Nous avons réservé le terme de *catastrophisme* au 9,4% des gens qui considèrent que la société va très probablement entrer dans une crise très grave dans les trois, voire quatre, domaines que nous avons identifiés et qui touchent en gros l'ensemble des lieux de régulation de la société.

3.1 *Les types d'appréhension des risques*

La méthode utilisée – dite des «clusters» – vise à répartir les individus en classes partageant des caractéristiques communes, pour ainsi déboucher sur la constitution de types inductifs. L'opération s'effectue par la formation de «grappes» dont les constituants sont aussi homogènes que possible tout en se différenciant autant que faire se peut les uns des autres. Seuls les six risques jugés les plus préoccupants ont été retenus pour l'analyse. On a utilisé comme critère de constitution des grappes la méthode de Ward, qui a pour principe de minimiser la dispersion intra-catégorielle (par contraste avec les méthodes qui privilégient la distance moyenne ou la distance maximale entre les catégories). L'analyse s'est effectuée sur les réponses en termes de gravité et de probabilité. On a retenu, après comparaison avec les formules à 3 et 5 clusters, la partition en quatre groupes qui paraissait la plus heuristique. Nous avons nommé ces différentes sensibilités le *pessimisme* (34%¹³), *l'inquiétude moraliste* (46%), *l'inquiétude contextualiste* (15%) et *l'optimisme* (5%).

Ces quatre sensibilités face aux risques peuvent être distinguées en fonction de **deux axes**. Le premier concerne le niveau général d'inquiétude : certaines personnes sont systématiquement inquiètes alors que d'autres ne le sont aucunement. L'évaluation des risques semble dans ces cas dépendre moins d'une perception des qualités de chaque risque que d'une sensibilité générale liée à la personne.¹⁴ Le deuxième axe a trait aux variations de sensibilité en fonction du type de risque considéré : certains craignent plus les risques individuels et d'autres se soucient plus des risques structurels. Dans cette deuxième figure, la sensibilité semble se déterminer en fonction de différentes qualités propres à chaque risque. Toutefois, l'analyse par cluster permet seulement l'identification de groupes distincts de sensibilité aux risques sans que l'on puisse véritablement explorer les modalités précises d'élaboration de la perception de chacun.

13 Pourcentage de l'échantillon.

14 Ceci explique le choix des adjectifs *pessimiste* et *optimiste* qui renvoient plutôt à un « trait de caractère » alors que *l'inquiétude* dépend plutôt de circonstances particulières. L'idée d'un trait de caractère renvoie ici non pas à un déterminisme biologique mais peut-être à des facteurs influençant la perception des risques qui seraient ancrés plus profondément dans le système cognitif de la personne et moins sensible à la variation des circonstances.

Tableau 5
Typologie des sensibilités face aux six risques principaux

	Risques (en %)											
	Crise écono-mique/ sociale		Crise assu-rance		Dégra-dation environ.		Action hum. génétique		Valeurs morales		Psy-chique/ vio-lence	
	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
Ensemble de l'échantillon	57	43	49	51	43	57	51	49	53	47	35	65
Pessimisme (34%)	42	58	29	71	21	79	25	75	23	77	8	92
Optimisme (5%)	92	8	92	8	100	0	92	8	80	20	100	0
Inquiétude moraliste (46%)	61	39	56	44	50	50	60	40	54	46	35	65
Inquiétude contextualiste (15%)	67	33	49	51	46	54	53	47	99	1	73	27

¹ + : préoccupant (réponses très grave et très ou moyennement probable),
- : peu préoccupant (réponses moyennement ou peu grave et peu probable)

a) Premier axe : pessimisme versus optimisme

Ces deux sensibilités opposées se distinguent essentiellement par leur degré d'inquiétude respectif. Les alarmistes considèrent majoritairement les six risques retenus comme *préoccupants* alors que les optimistes les voient tous comme *faibles*. De surcroît, les écarts sont très importants entre ces deux catégories. Ainsi, c'est essentiellement une attitude générale envers les dangers menaçant notre société – de souci plus prononcé ou de relative insouciance – qui caractérise ces deux profils.

b) *Second axe : inquiétude moraliste vs. inquiétude contextualiste*

Entre ces deux extrêmes – en termes de niveau de préoccupation – on trouve deux genres d'*inquiets* : d'une part ceux dont les préoccupations sont surtout *moralement* et d'autre part ceux que le *contexte* écologique et économique angoisse. Cette majorité des personnes – les *inquiets* – ne considère qu'un ou deux risques comme véritablement *préoccupants* tout en restant relativement inquiète pour un certain nombre d'autres dangers¹⁵. Ces deux profils se distinguent par contre selon le genre de risques qu'ils craignent le plus, la différence entre les deux groupes étant ici frappante. Les *inquiets moralistes* apparaissent comme concernés surtout par l'augmentation éventuelle des comportements «déviants» (perte des valeurs morales, augmentation des troubles psychiques et de la violence). L'accent porte donc sur les processus psycho-culturels d'adaptation de l'individu. Réciproquement, les *contextualistes* (*ou structuralistes*) sont davantage frappés par la dégradation de l'environnement, les risques dus à l'action humaine (manipulations génétiques) et finalement la crise potentielle des assurances. Il s'agit donc plutôt d'une perspective structurelle. Cette différence de sensibilité pourrait renvoyer à une logique proche de celle décrite par Mary Douglas, pour qui les différents groupes culturels constitutifs de nos sociétés ont chacun une structure particulière de perception des risques dépendant de leur vision du monde. L'énonciation/dénonciation d'un danger sert alors à renforcer la cohésion de la communauté ainsi que le maintien de son idéologie (Douglas, 1987, 1992). De manière plus générale, la perspective dite de la «construction sociale» des risques considère que la mise en évidence d'un risque reflète non seulement sa probabilité «objective» mais aussi les valeurs et/ou les intérêts du groupe ou de la personne qui l'énonce (Renn, 1991, 326).¹⁶ Dans cette perspective, la mise en exergue de risques de «déviance» (perte des valeurs morales, augmentation des troubles psychiques et de la violence) renvoie principalement à la question de la faillite d'un contrôle interne du comportement individuel comme source de la dérégulation sociale. A l'inverse, l'insouciance relative face à ces risques, couplée à une préoccupation plus prononcée face aux dangers «structurels», peut être vue comme la dénonciation d'une menace de dérégulation structurelle liée au développement technologique et aux carences institutionnelles. Entre les *inquiets moralistes* ou *contextualistes* se jouerait

15 On peut comparer l'intensité de l'inquiétude des différents groupes en comparant la valeur moyenne des réponses «risque fort» de chacun. On obtient ainsi le classement suivant : soucieux (75%), individualistes (47%), contextualistes (35,5%), insouciants (7%). Les individualistes sont donc en moyenne un peu plus inquiets que les contextualistes (qui surtout minimisent fortement les risques de déviance). Toutefois, leurs moyennes sont assez proches et se distinguent des deux autres au caractère extrême.

16 Les travaux qui soutiennent cette perspective s'inscrivent dans le paradigme de la «construction sociale de la réalité» initié par Peter Berger et Thomas Luckmann (Berger et Luckmann, 1966).

donc une lecture différente des causes de la crise actuelle : les premiers accusant la faillite du comportement des individus et la perte des valeurs traditionnelles (facteurs individuels), les deuxièmes se souciant de la faillite du système social et de la capacité des institutions à réguler le progrès technologique (facteurs structurels).

Poursuivons alors notre analyse en examinant quels déterminants sociaux influencent la position des individus sur les deux axes évoqués ci-dessus (niveau général d'inquiétude et sensibilité spécifique à certains risques).

3.2 *Position sociale et sensibilité au risque*

Sur les dix indicateurs utilisés pour l'analyse différentielle, cinq influencent de manière statistiquement significative la distribution des types identifiés et de manière plus générale la perception des risques : le *genre*, le *niveau d'instruction*, le *revenu*, la *sensibilité politique* et l'*âge* (cf. tableau 6).

a) *L'impact des ressources et du genre sur la sensibilité au risque*

La position sur le premier axe (*niveau général d'inquiétude*) dépend plus particulièrement des ressources des individus (*revenu* et *niveau d'instruction*) et de leur *genre*¹⁷. En effet, on trouve chez les personnes de formation *primaire* une proportion de *pessimistes* deux fois plus grande que chez les *universitaires*. Les revenus jouent dans un sens similaire : les personnes à revenu élevé s'avèrent moins soucieuses que celles n'ayant qu'un bas salaire.

Quant au genre, ce sont les femmes qui se montrent en général plus pessimistes. Ce résultat rejoint celui de nombreuses autres études empiriques sur la perception du risque (Barque et al., 1997). Une analyse par régression – effectuée afin de neutraliser les influences croisées – confirme que cet effet du genre n'est pas dû indirectement à d'autres déterminants sociaux comme le revenu ou le niveau d'instruction, eux-mêmes affectés en général par le sexe des personnes.¹⁸ La réciproque est valable pour l'incidence du revenu et du niveau d'instruction.

¹⁷ Une analyse différentielle sur la distribution, présentée ci-dessus, des degrés d'inquiétude donne les mêmes variables comme statistiquement significatives.

¹⁸ Barke, Jenkins et Slovic montrent, dans une étude sur la perception de certains risques chez les scientifiques, que même à un niveau identique d'instruction les femmes demeurent plus sensibles que les hommes (Barque et al., 1997).

Tableau 6
Analyse différentielle des sensibilités au risque

Variables	sign.	Pessi-misme	Inquiétude moraliste	Inquiétude contextuelle	Optimisme	répartition de l'échantillon
<i>Genre</i>						
Femmes	phi< .001	40.4	45.8	11.6	2.2	50.6
Hommes		27.6	45.9	19.4	7.1	49.4
<i>Niveau d'instruction</i>						
Primaire	tau< .001	45.8	41.7	12.5		9.4
Professionnel		45.1	37.7	10.3	6.9	34.2
Tech./sec sup		33.8	49.4	11.7	5.2	15.0
Professionnel sup.		32.8	46.3	17.9	3.0	13.1
Universitaire		19.3	53.8	22.8	4.1	28.3
<i>Revenu</i>						
4'000 et moins	tau< .01	43.2	41.9	11.5	3.4	29.8
4 à 6'000		29.7	47.7	18.0	4.5	22.3
6 à 10'000		32.3	47.5	15.8	4.4	31.8
10'000 et plus		25.0	51.3	17.5	6.3	16.1
<i>Sensibilité politique</i>						
Droite	phi= .001	29.8	56.7	6.7	6.7	19.1
Gauche		26.0	46.7	23.3	4.0	27.5
Aapolitique		39.5	41.6	14.8	4.1	53.4
<i>Age</i>						
30 ans et moins	tau< 0.05	20.0	26.4	30.6	16.0	24.4
31-45 ans		30.8	30.8	40.0	16.0	31.6
46-65 ans		30.8	25.6	25.9	36.0	27.9
65 ans et plus		18.4	17.2	3.5	32.0	16.1
		33.9% N = 185	45.9% N = 250	15.6% N = 85	4.6% N = 25	

Cela ne veut pas dire qu'il faille essentialiser ces relations. Elles paraissent plutôt comme un produit culturel lié à certaines pratiques : i) Ainsi a-t-on pu suggérer que la sensibilité plus grande des femmes aux risques résulte chez elles d'une plus grande sollicitude («care») envers autrui et le vulnérable en

général (Gilligan, 1983; Barke et al., 1997), elle-même associée à la fréquence des dimensions relationnelles du rôle féminin. ii) S'agissant de l'impact de la formation scolaire, on peut émettre l'hypothèse qu'un niveau d'instruction élémentaire prive souvent la personne des outils critiques permettant de relativiser certains discours alarmistes ou encore qu'une situation de relative impuissance («powerlessness») l'amène systématiquement à se sentir incapable d'intervenir face à des dangers qui semblent alors plus inévitables entraînant un certain pessimisme (Kellerhals, 1974)¹⁹.

Les ressources et l'intégration en terme d'identité semblent donc être les caractéristiques les plus importantes pour différencier des personnes qui tendent soit à se soucier de manière prononcée de l'ensemble des risques soit à les relativiser.

b) Impact de l'orientation politique et de l'âge sur la perception sélective des risques

Le deuxième axe de la typologie – celui qui, au sein des sensibilités plus modérées face au risque, permet de distinguer entre des personnes plus concernées par les risques de type moraliste individualiste et d'autres plus attentives aux aspects structurels-contextuels – est plus sensible à certains modes d'intégration sociale et à ce que l'on a nommé *positions idéologiques de risque* qu'à l'ampleur des ressources. Ce sont ici les variables de l'orientation politique et celle de l'âge qui jouent plus particulièrement un rôle. Ainsi, les personnes se positionnant à droite de l'échiquier politique ont tendance à percevoir davantage les dangers moraux ou psychologiques que celles se situant à gauche, plus alertées par les problèmes contextuels. De leur côté, les jeunes sont aussi nettement plus contextualistes. Notons cependant que l'avancement en âge ne correspond pas à davantage de moralisme individualiste – la proportion de sensibilité de ce type demeure à tout âge voisine de 50% – mais à davantage d'inquiétude généralisée (ou, beaucoup plus rarement, d'optimisme). On va vers des formes de jugement plus extrêmes.

Ces relations ne sont pas trop étonnantes. En effet, la droite s'est traditionnellement tournée vers la défense des valeurs morales ainsi que vers le souci de la sécurité et plus généralement de l'ordre. À gauche, par contre, le danger des «risques fabriqués» a souvent été dénoncé, que ce soit dans le cadre de la protection de l'environnement ou dans celui des manipulations génétiques.

19 Il reste clair néanmoins qu'un certain degré d'alarmisme demeure une tension nécessaire dans l'exercice d'une vigilance critique face à l'évolution de la société. Notre propos n'a ni pour but de dénoncer des alarmistes ni de déclarer possible l'évaluation objective des risques.

De même, l'attention accordée à la solidité et à l'ampleur du système d'assurance est une des caractéristiques importantes de la gauche.

En ce qui concerne l'effet de l'âge, on peut aussi considérer que chaque génération est plus sensible à certaines thèmes. Il semble assez normal à cet égard que les jeunes soient plus attentifs aux nouveaux risques présentés par la dégradation de l'environnement et la transformation de la portée de l'action humaine ou encore au risque de crise des assurances sur lesquelles ils doivent compter pour leur futur.²⁰ Avec le vieillissement, soit ces risques perdent de leur acuité «subjective» – on tombe dans une certaine insouciance qui reflète la mise à l'écart du monde – soit on verse dans un certain pessimisme qui peut être plutôt un constat de dégradation générale de la société mesuré à l'aune d'un passé remémoré comme plus serein.

c) *Absence d'impact de certaines variables*

Un certain nombre de variables, que l'on pouvait estimer a priori importantes pour la perception différentielle des risques, ne jouent cependant pas de rôle. Il s'agit d'abord de *l'intégration relationnelle et affective*²¹, qui pourrait moduler à la fois l'ampleur et l'orientation des préoccupations. Même constat pour la *situation socioprofessionnelle* (secteur public, secteur privé, petit indépendant, profession libérale, patron), qui ne provoque pas de différences claires, alors qu'elle peut être un bon indicateur du degré d'exposition au risque. L'influence de cette variable n'est même pas significative sur la perception du seul risque d'une crise économique et sociale qui semblerait le plus pointer vers la condition d'une exposition différenciée en fonction du secteur d'activité. Ce résultat constitue donc un bémol à l'idée d'une «position de risque» fondée sur une seule réalité matérielle. Enfin, *l'appartenance religieuse* (catholique, protestant, laïc), qui aurait pu être associée à l'orientation moraliste, n'a pas d'effet discriminant. Toutefois, en utilisant une variable indépendante scindant la population entre ceux ayant reçu une éducation religieuse ou non (respectivement

20 Il est difficile ici de savoir si l'on assiste à un effet de cohorte – les jeunes étant plus concernés par des risques qui sont apparus en même temps qu'eux – ou alors à un réel effet d'âge.

21 *L'intégration relationnelle et affective* des personnes vise à évaluer comment un individu est intégré dans son environnement social, quel est son niveau de cohésion avec le groupe qu'il côtoie et fréquente, quel est son degré d'ancrage dans le tissu social. Ce *niveau d'intégration* a été mesuré par un indicateur du *sentiment d'appartenance* (suisse, local, autre), d'une part, et par une variable de *désaffiliation*, d'autre part, construite à partir d'une série de questions. La *désaffiliation* a été appréciée par des questions concernant la durée d'établissement dans le canton de résidence, la sociabilité – c'est-à-dire la fréquence à laquelle on voit ses amis -, le fait d'avoir été élevé dans une tradition religieuse ou non, la lecture régulière ou non d'un quotidien et le degré d'importance de la vie associative.

82% et 18%), on trouve un effet significatif sur la perception du risque moral : seulement un tiers des gens sans éducation religieuse trouve que cette menace est forte contre la moitié des personnes ayant reçu une éducation religieuse.

Enfin, l'analyse risque par risque, confirmant les résultats précédents, a permis de surcroît de constater que le genre n'est pas associé à une perception différentielle des risques environnementaux (ce qui intrigue, au moins au vu des résultats contraires de Barke et al., 1997) et que l'âge est sans rapport avec la perception des risques de violence et de troubles psychiques (on s'attendait à une attitude plus soucieuse, à cet égard, des personnes âgées).

4. Conclusion

La claire différenciation des sensibilités face aux éventuels dangers menaçant la société – mise en lumière par la typologie en clusters – ne recoupe pas systématiquement des genres de populations bien clivés, nettement identifiés. Sauf pour quelques variables, les taux de significativité statistique sont en effet assez bas. Ce constat nous renvoie à deux interprétations possibles : 1) La première voudrait que la distribution des personnes dans ces différentes formes de sensibilité ne suive aucune logique sociale particulière parce que nous vivons en fait dans un monde «postmoderne» où la sensibilité au risque varie d'un individu à l'autre, sans rapport avec sa position sociale, mais en fonction de ses seuls goûts, désirs ou craintes. 2) La seconde estime que la distribution de ces différentes sensibilités est en fait conditionnée par des déterminants identitaires et sociaux différents de ceux qui ont servi traditionnellement à cerner les positions des individus au sein de la société.

Cette deuxième hypothèse – moins impressionniste – renvoie alors à la distinction entre «positions de classe» et «positions de risque» évoquée en introduction. A la différence d'une logique de classe construite sur l'inégalité visible de la distribution de ressources et le positionnement assez clair des individus dans le système de production, la logique des risques s'appuie sur des repères d'un niveau plus «construit», où les facteurs socio-cognitifs de définition scientifique et sociale de la situation jouent un rôle central (Beck, 1992, 34).

Le problème est ici que les écrits de Beck ne résolvent pas véritablement la question du rapport entre ces trois termes que sont la réalité de l'exposition différentielle à divers risques, la perception de ces mêmes risques et les positions de classes. Autrement dit, on ne sait pas bien si les positions de risque recouvrent des sensibilités (socio-cognitives) différentes aux menaces sociétales ou plutôt

de véritables différences dans l'exposition de chacun au risque ? On peut certes estimer, à lire Beck (p. ex. 1992, 49), qu'une grande partie des positions de risque ne dépend pas d'une différence de menace pesant sur chacun mais d'une construction de second ordre autour de l'identification des dangers à prendre au sérieux («les peurs»). Mais la vérification de cette perspective nécessiterait de plus amples recherches. En effet, les travaux de Chateauraynaud et al. montrent quand même que l'exposition à certains risques reste le moteur d'une dénonciation publique (Chateauraynaud et al., 1997). Cela n'empêche évidemment pas, rétorquera-t-on, qu'à un niveau plus général des perceptions publiques du risque, ce lien puisse se détendre. Vu l'avancement encore insuffisant des travaux, nous pensons qu'il est utile – au moins provisoirement – de maintenir la distinction entre des positions de risque évaluées en termes d'exposition au danger et de telles positions évaluées en termes de perception de ce même danger. Résoudre vraiment cette question appellerait davantage de recherches sur la production des représentations, autrement dit sur les acteurs et le processus des constructions socio-cognitives. Lascoumes, par exemple, a montré que la perception des risques environnementaux variait en fonction de la manière dont les journaux présentaient les catastrophes écologiques, dessinaient les liens de causalité, etc. (Lascoumes, 1994).²² Ces constatations renforcent l'idée que la sensibilité au risque, et par extension la distribution des inquiétudes sociales, dépend plus de la variation des positions cognitives des individus que de leur position sociale. Mais il est alors crucial de mettre en évidence les dynamiques de constitution et d'ancrage des ces différences cognitives.²³

22 Il a aussi montré qu'il existe un rapport entre les représentations des menaces à la nature et celles du rôle de l'Etat. Dans une même idée, nous avons testé l'effet d'indicateurs dont nous disposions et qui renvoyaient à des représentations du rôle de l'Etat ou des assurances. Nous nous sommes aperçus qu'ils avaient une significativité statistique souvent plus élevée que les autres déterminants socio-identitaires.

23 En outre, il faut aussi faire place ici à l'hypothèse que la perception sociale du risque dépend plus du rapport des personnes à certains médiateurs socioculturels que de leur capacité individuelle à évaluer l'ampleur et la probabilité des risques (Rayner, 1992).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Beck, Ulrich (1992), *Risk Society : Toward a New Modernity*, London : Sage Publication.
- Berger, Peter; Thomas Luckman ([1966] 1976), *The Social Construction of Reality*, Kent : Penguin University Book.
- Barke, Richard P. et Jenkins-Smith Hank et Slovic Paul (1997), Risk perception of men and women scientists, Social Science Quarterly, 1/78, 167–176.*
- Chateauraynaud, Francis; Christophe Helou, Cyril Lemieux et Didier Torny (1997), Alertes et prophéties : Les risques collectifs entre vigilance, controverse et critique*, Paris : Groupe de Sociologie Morale et Politique (EHESS/CNRS), Rapport CNRS (Programme Risques collectifs et situations de crise).
- Douglas, Mary (1987), Les études de perception du risque : un état de l'art, in : Jean-Louis Fabiani et Jacques Theys, eds, *La société vulnérable*, Paris : Presses de l'ENS, 55–61.
- Douglas, Mary (1992), *Risk and Blame*, Londres : Routledge.
- Duclos, Denis (1987a), La construction sociale des risques majeurs, in : Jean-Louis Fabiani et Jacques Theys, eds, *La société vulnérable*, Paris : Presses de l'ENS, 37–54.
- Duclos, Denis (1987b), La construction sociale du risque : le cas des ouvriers de la chimie face aux dangers industriels, *Revue française de sociologie*, XXVIII, 17–42.
- Ewald, François (1986), *L'Etat-Providence*, Paris : Grasset.
- Ewald, François (1996), Philosophie de la précaution, *L'année sociologique*, 2/46, 383–412.
- Giddens, Anthony (1997), La société du risque : le contexte politique britannique, *Risque*, 32, 39–48.
- Gilligan, Carol (1983), *In a Different Voice : Psychological Theory and Women's Development*, Cambridge Massachusetts : Harvard University Press.
- Hubert, Michel (1989), Exposition au risque, perception du risque, et changement de comportement, *Recherches sociologiques*, 1/XX, 77–93.
- Kellerhals, Jean; Robert Roth, Noëlle Languin, Gilbert Ritschard, Massimo Sardi, Renaud Lieberherr et Gordon Aeschimann (1998), *Les conceptions populaires de la responsabilité et du rôle des assurances : une étude des normes de justice et de solidarité sociale dans les mentalités contemporaines*, Genève : Rapport au Fonds National de la Recherche Scientifique.
- Kellerhals, Jean; Noëlle Languin, Gilbert Ritschard et Sardi Massimo et al. (à par.), Les formes du sentiment de responsabilité dans les mentalités contemporaines : une étude empirique, *Revue française de sociologie*.
- Kellerhals, Jean (1974), *Les associations dans l'enjeu démocratique : étude sur la participation aux groupements organisés*, Lausanne : Payot.
- Lascombes, Pierre (1994), L'Eco-pouvoir : environnements et politiques*, Paris : La Découverte.
- Lautman, Jacques (1996), Risque et rationalité, *L'année sociologique*, 2/46, 273–285.
- Le Breton, David (1995), *La sociologie du risque*, Paris : PUF.
- Leiss, William et Christina Chociolko (1994), *Risk and Responsibility*, Canada : McGill-Queen's University Press.
- Moatti, Jean Paul et Jean Lochard (1987), L'évaluation formalisée et la gestion des risques technologiques : entre connaissance et légitimation, in : Jean-Louis Fabiani et Jacques Theys, eds, *La société vulnérable*, Paris : Presses de l'ENS, 61–78.
- Otway, Henry (1992), Public wisdom, expert fallibility, in : Sheldon Krimsky et Dominic Golding, *Social Theories of Risk*, Westport : Praeger publishers, 215–228.
- Rayner, Steve (1992), Cultural theories and risk analysis, in : Sheldon Krimsky et Dominic Golding, *Social theories of risk*, Westport : Praeger publishers, 83–116.

- Renn, Ortwin (1991), Die gesellschaftliche Erfahrung und Bewertung von Risiken : eine Ortsbestimmung, *Revue Suisse de Sociologie*, 3, 307–355.
- Roché, Christian (1993), *Le sentiment d'insécurité*, Paris : PUF.
- Slovic, Paul (1992), Perception of Risk : Reflections on the psychometric paradigm, in : Sheldon Krimsky et Dominic Golding, *Social Theories of Risk*, Westport : Praeger publishers, 117–152.
- Theys, Jacques (1987), La société vulnérable, in : Jean-Louis Fabiani et Jacques Theys, eds, *La société vulnérable*, Paris : Presses de l'ENS, 3–36.
- Worms, Frédéric (1996), Risques communs, protection publique et sentiment de justice, *L'année sociologique*, vol. 46, n° 2, 287–308.

Adresse des auteurs :

Jean Kellerhals, Noëlle Languin, Luca Pattaroni
Centre d'étude, de technique et d'évaluation législatives (CETEL)
UNI-MAIL
1211 Genève 4

N° 37

MARS

2000

SOCIÉTÉS CONTEMPORAINES

RELIGIONS ET LAÏCITÉ EN EUROPE

MARTINE COHEN

RELIGIONS ET LAÏCITÉ EN EUROPE

YVES LAMBERT

LE RÔLE DÉVOLU À LA RELIGION PAR LES EUROPÉENS

DANIELLE ROZENBERG

ESPAGNE : L'INVENTION DE LA LAÏCITÉ

CLAUDIO SERGIO INGERFLOM

LES REPRÉSENTATIONS RELIGIEUSES DU POUVOIR DANS LA RUSSIE SOVIÉTIQUE ET POST-SOVIÉTIQUE

HAROUN JAMOUS

DE L'INTÉGRATION AUX « PATRIES IMAGINAIRES »

MARTINE COHEN

JUIFS ET MUSULMANS EN FRANCE :

LE MODÈLE REPUBLICAIN D'INTÉGRATION EN QUESTION



JEAN PENEFF

FOOTBALL : LA PRATIQUE, LA CARRIÈRE, LES GROUPES



SECRÉTARIAT DE LA REVUE
INSTITUT DE RECHERCHE SUR LES SOCIÉTÉS CONTEMPORAINES - CNRS

59-61 RUE POUCHET, 75849 PARIS CEDEX 17 - TÉL : 01 40 25 10 11 - FAX : 01 42 28 95 44

ABONNEMENTS ET VENTE AU NUMÉRO

L'HARMATTAN - 7, RUE DE L'ÉCOLE POLYTECHNIQUE - 75005 PARIS

TARIFS POUR 4 NUMÉROS : FRANCE 320 F - ÉTRANGER 340 F

VENTE AU NUMÉRO : 90 F (L'HARMATTAN ET LIBRAIRIES SPÉCIALISÉES)

LE POINT DE VUE DES ENFANTS SUR LA CONSTRUCTION DES LIENS SOCIAUX : L'EXEMPLE DE LA VIOLENCE ENTRE ÉLÈVES

Cléopâtre Montandon, Loraine Dominicé et Renaud Lieberherr¹
Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Education, Université de Genève

1. Introduction

En tant qu'acteurs sociaux, les enfants interagissent entre eux ou avec des adultes lors de discussions, activités, échanges, négociations et ajustements, qui contribuent à la construction, perpétuation et transformation de leur monde social (Corsaro, 1992; Mollo-Bouvier, 1994). Ils sont actifs dans la création, maintien ou rupture des liens sociaux avec leurs pairs, comme des liens avec les adultes qui font partie de leur environnement social. Par ailleurs, ils sont bien conscients de ces divers processus et n'ont pas de réticences particulières à en parler. Ce qu'ils disent de leur expérience de ces processus peut apporter un éclairage précieux sur certaines questions sociologiques centrales qui se rapportent à la construction des liens sociaux entre individus ou groupes. Ce texte examine les points de vue des enfants eux-mêmes sur leurs relations avec leurs pairs, plus particulièrement leurs réflexions, sentiments et actions concernant les relations conflictuelles ou violentes dont ils font l'expérience dans le cadre de l'environnement scolaire et de ses contraintes. Il est basé sur une recherche menée auprès d'enfants de 10 à 11 ans, fréquentant l'école primaire genevoise. Après une présentation de l'approche théorique dans laquelle s'inscrit cette étude, à savoir celle d'une sociologie de l'enfance, seront exposés les principaux outils conceptuels et méthodologiques, puis la discussion de certains résultats.

3. L'enfance : un nouveau champ pour la sociologie

A quelques rares exceptions près, les sociologues ont mis du temps pour s'intéresser à l'enfance. Si dans les années 20 quelques sociologues de l'école de Chicago, comme W. I. Thomas et D. Thomas furent des pionniers de l'étude sociologique de l'enfance (Trent, 1987), et si dans les années 30 M. Mauss

¹ Nous remercions Anne-Marie Böttinger qui a participé à l'analyse de la recherche, sur laquelle est basée cet article (subside FNRS).

pensait que «a sociologie de l'enfance peut servir à toutes les parties de la sociologie et à la sociologie générale elle-même» (voir Sirota, 1999), la sociologie fut rapidement dépassée par la psychologie (Ambert, 1996). Les deux principales spécialités de la sociologie qui auraient pu entreprendre des travaux sur l'enfance, notamment la sociologie de la famille et la sociologie de l'éducation, n'ont pas été le creuset d'efforts particuliers. Elles se sont davantage intéressées aux pratiques éducatives appliquées respectivement dans les familles et à l'école ainsi qu'à leurs effets sur les enfants plutôt qu'aux actions et aux expériences des enfants eux-mêmes. Elles ont étudié les enfants en tant qu'objets plutôt qu'en tant que sujets de leur socialisation. Certes, ici et là, sans véritable continuité, quelques sociologues anglo-saxons ont travaillé sur les interactions entre écoliers, comme Willard Waller (1932), sur les perspectives et les stratégies des écoliers, comme Woods (1976) et Pollard, (1985). En France, il y a eu aussi quelques rares pionnières : Chombart de Lauwe, (1971), Percheron (1974) et Mollo (1975). Jusqu'à récemment donc, les enfants n'ont pas suscité beaucoup d'intérêt en sociologie.

Depuis une vingtaine d'années, cependant, un nombre grandissant de sociologues semble avoir redécouvert l'enfance et les enfants. Plusieurs facteurs ont contribué à cela. Du point de vue théorique, tout d'abord, il convient de mentionner le retour en force des approches phénoménologiques et interprétatives. A la suite d'une reconstruction du concept de socialisation, considérée non plus comme un processus unilatéral et davantage comme un processus dans lequel les socialisés jouent un rôle actif (Percheron 1974; Denzin, 1977; Mollo 1981; Montandon, 1988), un certain nombre de chercheurs ont travaillé à la construction d'une sociologie de l'enfance. Aux Etats-Unis Oakley publiait en 1980 le livre *Towards a Sociology of Childhood*; Adler et Adler ont joué un rôle important en étant les premiers éditeurs de la revue *Sociological Studies of Child Development*, rebaptisée *Sociological Studies of Children* (Adler et Adler, 1986); Denzin (1977), puis Waksler (1986) ont montré le chemin vers une approche interactionniste et phénoménologique de l'enfance. Au Royaume-Uni Jenks éditait un ouvrage éclectique, mais néanmoins fondamental, intitulé *The Sociology of Childhood* (1982) où étaient soulevées les principales questions épistémologiques de l'étude de l'enfance. Au-delà de la critique des théories classiques de la socialisation que ces approches ont suscitée, elles ont favorisé l'étude des enfants en tant qu'acteurs sociaux. Elles ont contribué à ce que les enfants ne soient plus considérés comme des idiots culturels. Sans doute les enfants se trouvent dans une période de leur vie qui est passagère, mais n'est-ce pas la même chose pour les autres groupes d'âge ?

A noter ensuite des développements sur le plan social, qui ont également éveillé l'intérêt de certains sociologues pour les enfants, notamment les

mouvements militant pour les droits de l'enfant ou certains mouvements féministes qui ont posé un regard nouveau sur les enfants. On a ainsi découvert toute une série d'attitudes contradictoires que les adultes ont à l'égard des enfants, lorsque par exemple ils encouragent leur autonomie, alors même qu'ils ne les prennent pas au sérieux, et que la vie des enfants est de plus en plus régulée et contrôlée. Se vérifie une fois de plus l'observation de Robert Merton, à savoir que les sociologues s'investissent dans un champ à partir de moment où celui-ci commence à être considéré, par un public assez large, comme un problème social ou comme une source de problèmes sociaux.

Au début de cette dernière décennie du vingtième siècle, le mouvement s'est accéléré et étendu à d'autres pays européens (Alanen, 1989; James et Prout, 1990; Qvortrup et al., 1994; Qvortrup, Bardy, Sgritta et Wintersberger (eds) 1994; Mayall, 1994a; Ambert, 1995; Büchner, du Bois-Reymond, Krüger, 1995; Corsaro, 1997; Prout, Jenks, James, 1998). La sociologie de l'enfance qui est devenue une spécialité à part entière pour les sociologues de langue anglaise (Montandon, 1998)², commence à se développer dans de nombreux pays de langue française également (Mollo-Bouvier (ed.), 1994; Dandurand, Hurtubise, Le Bourdais (eds), 1996; Colloque Sociétés et cultures enfantines, 2000; Sirota (ed), 1998).

2.1 *Thèmes et approches dans la sociologie de l'enfance*

Même si la sociologie de l'enfance est encore en plein chantier, certains chercheurs ont déjà tenté de circonscrire les approches principales. Frønes, par exemple, a tenté une première des travaux sur les enfants selon quatre grands thèmes : les relations entre générations, les relations entre enfants, les arrangements institutionnels en ce qui concerne les enfants, les enfants en tant que groupe d'âge (1994, 148). Selon le classement de Frønes, notre étude entrerait dans la deuxième catégorie, celle des relations entre enfants. Tournons-nous maintenant du côté des approches théoriques.

Dans un ouvrage récent, Allison, Jenks et Prout ont identifié quatre principales approches dans l'analyse sociologique des enfants : ils se réfèrent à «l'enfant socialement construit», à «l'enfant tribal», à «l'enfant membre d'un groupe minoritaire» et à «l'enfant socialement structuré» (1998, 26–33). Selon eux

2 L'expression «sociologues de langue anglaise» est préférable à celle de sociologues anglo-saxons car dans cette nouvelle spécialité se trouve un nombre important de chercheurs qui viennent des pays scandinaves, ainsi que d'autres pays européens et d'autres continents. A noter que l'American Sociological Association a une section intitulée Sociology of Children, que l'Association internationale de sociologie a un comité de recherche Sociology of Childhood et qu'il existe une revue américaine, Sociological Studies of Children.

ces distinctions ne sont pas exclusives. Nous les discutons brièvement afin de voir dans quelle mesure elles servent à situer la position théorique de cet article, dans ce champ en plein essor.

Regardons d'abord l'enfant «socialement construit». Les historiens et les analystes des discours ont illustré la perspective sociologique constructiviste. Que le discours et les pratiques sociales qui concernent l'enfant puissent être analysés de la même manière que d'autres phénomènes sociaux, c'est à dire comme des constructions sociales, est un fait bien connu. Mais cela ne signifie pas que l'enfance est une fiction. L'enfance a une réalité sociale aussi bien que sociologique. L'enfance et les enfants existent, quelles que soient les analyses et les interprétations des sociologues (voir Sayer, 1992 pour une approche «réaliste» nuancée). Analyser la construction sociale de l'enfance est un prérequis pour toute recherche dans ce domaine, mais l'enfance et les enfants peuvent aussi être étudiés de points de vue sociologiques plus «matérialistes». Dans l'étude présentée ci-dessous, les relations entre élèves ont été abordées comme ayant une réalité concrète, quand bien même on ne peut ignorer le fait qu'elles relèvent également d'une construction sociale. Cette dernière, cependant, ne constitue pas la problématique centrale du travail.

Tournons-nous ensuite du côté de «l'enfant tribal». Un nombre important de travaux de type ethnographique et autres études qualitatives ont contribué à notre connaissance du monde social des enfants, ceux-ci devenant auprès des chercheurs des informateurs de leur propre enfance (note sur problèmes éthiques), des informateurs de la «tribu» des enfants ou du «peuple» des enfants (Javeau, 1994). Sans doute, ces études, sous-tendues par des approches phénoménologiques et interprétatives, ont souvent été critiquées pour avoir négligé des éléments structurels et matériels. Aujourd'hui cependant, l'opposition macro-micro a perdu de son pouvoir symbolique. Considérer les enfants comme des acteurs sociaux, qui ont leurs propres points de vue, n'empêche pas nécessairement le chercheur de situer leur expérience dans les structures sociales et dans les contextes dans lesquels ils vivent. Présupposer que les points de vue des enfants sont entièrement déterminés par les structures sociales serait tout aussi biaisé que de penser qu'ils sont des acteurs totalement indépendants. Ainsi, la recherche qui a eu lieu à Genève, visait certes à collecter les points de vue des enfants, mais en prenant simultanément en considération la spécificité du contexte social, et plus particulièrement scolaire, dans lequel ils se trouvent.

L'approche de «l'enfant socialement structuré» situe l'enfant dans les structures sociales, l'enfance étant considérée comme un segment de toute société. Les enfants sont considérés comme un groupe, un corps d'acteurs sociaux, voire comme des citoyens avec leurs droits et devoirs (James, Jenks et Prout, 1998, 32–33). Les enfants dans la structure sociale présentent certaines

caractéristiques universelles qui sont liées à la structure institutionnelle de toute société et l'enfance selon cette conception n'est pas une construction sociale. Ici nous rejoignons les auteurs pour considérer les enfants comme constituant un segment de la société, de la même manière que les jeunes ou les personnes du troisième âge. Mais appartenir à un segment de la société ne signifie pas que les enfants ne puissent pas avoir des expériences fort différentes de leur enfance selon leur appartenance sociale ou culturelle, de la même manière que la vieillesse peut être vécue de manière différente suivant les sociétés et les cultures ou suivant des groupes sociaux d'une même société.

Enfin, l'approche de «l'enfant membre d'un groupe minoritaire», s'inscrit davantage dans une ligne politique et peut être comparée à certains travaux sur les genres. Il y a dans cette approche l'idée d'interroger les relations de pouvoir entre adultes et enfants et certains travaux relèvent d'une sociologie pour l'enfance davantage que d'une sociologie *de* l'enfance (*ibid*, p. 31). Il convient de retenir toutefois que les enfants se trouvent dans des relations asymétriques avec les adultes et que le segment sociétal qu'ils constituent peut être analysé comme une «minorité».

En conclusion, l'étude présentée dans cet article ne souscrit à aucune de ces approches exclusivement. On pourrait la situer davantage à l'interface de deux approches de James, Jenks et Prout : celle de «l'enfant tribal» et celle de «l'enfant socialement structuré». La première apparaît dans le désir de découvrir à travers les discours des enfants comment ils définissent eux-mêmes leurs interactions, notamment les violences. On pourrait reconnaître la deuxième dans l'idée d'analyser comment les enfants construisent leurs propres expériences, non pas dans un vide, mais dans le cadre de leurs interactions avec leur environnement social. Les récits des enfants sur leurs expériences peuvent montrer comment ils sont influencés par le contexte social, sur lequel ils agissent d'ailleurs à leur tour, et comment ils sont pris dans les rouages de processus sociaux dont ils ne sont pas totalement ignorants. En fait, cette approche allie une analyse en termes de structures et une analyse interprétative et rallie la conception de la réalité sociale développée par Giddens (1984) ou Mouzelis (1995). Tout en se basant sur l'expérience des individus, telle qu'ils l'expriment, elle ne perd pas de vue sa nature sociale, ni l'influence du contexte social. Cette approche a prévalu dans la recherche décrite ici.

3. Choix conceptuels et décisions méthodologiques

Comment les écoliers définissent-ils les interactions conflictuelles et/ou violentes qui ont lieu entre pairs, comment qualifient-ils ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas ? Quelle est leur expérience de ces interactions et quelles raisons attribuent-ils à ce type d'interactions ? Quel est leur point de vue sur les causes et sur les conséquences de ces interactions ? Dans quelle mesure leur expérience est-elle liée à des contextes sociaux et à des contraintes sociales particulières ? Ce sont là quelques-unes des questions posées par cette étude.

Les psychologues ont mené un grand nombre de travaux concernant la violence entre enfants, la plupart d'entre eux recherchant les caractéristiques des individus violents et leurs conséquences (par exemple Olweus, 1993). D'autres ont étudié les conflits entre enfants, tant dans des contextes expérimentaux que naturels, principalement entre dyades (Shantz, 1987; Hartup, 1992). Le plus souvent, cependant, les psychologues s'intéressent aux effets de ces comportements sur le développement des enfants, et non pas sur ce que ceux-ci ont à dire sur les conflits et les violences. La sociologie n'a pas de longue tradition dans ce domaine, malgré les travaux de Willard Waller (1932) que l'on peut considérer comme un précurseur. Waller a en effet produit des analyses très pertinentes de la vie des enfants dans les écoles et dans les classes, de leurs valeurs, règles, codes, activités, traditions et rituels et il a étudié les conflits entre élèves, de même qu'entre enseignants et élèves. Ces pistes ont été laissées en friche pendant de longues années. Certains sociologues de l'éducation ont revisité cette veine dans les années 70 (Hargreaves, 1967; Woods, 1976; Hammersley et Woods, 1976; Willis, 1977), mais ils se sont le plus souvent intéressés à des adolescents, avec l'idée de voir dans quelle mesure ils se conformaient ou résistaient aux exigences de l'école, plutôt que de comprendre les expériences des élèves en soi. Ce n'est que très récemment qu'un nombre croissant de sociologues se sont mis à examiner comment les enfants perçoivent, font face et gèrent les comportements conflictuels, comment ils construisent collectivement leur expérience de ces conflits (Corsaro, 1985; Rayou, 1999). Le point de vue des enfants sur la violence, toutefois, n'a pas encore reçu beaucoup d'attention de la part des sociologues.

L'idée d'étudier la violence et les conflits du point de vue des enfants, de leur expérience, a entraîné un certain nombre de décisions conceptuelles et méthodologiques. La première décision fut d'opter pour un cadre conceptuel souple, formé de concepts qui figent le moins possible la réalité exprimée par les enfants. Ainsi le concept d'*expérience* qui avait démontré son utilité dans une précédente recherche (Montandon, 1997), a occupé d'emblée une place centrale. Le concept d'*expérience* permet de capter en une seule notion ce que

les enfants pensent, ressentent et font, de même que la signification qu'ils attribuent à leurs actions. La dimension de l'action est centrale, mais elle est considérée comme inséparable des émotions et de la réflexion. L'expérience est sociale dans le sens que les pensées, les émotions et sentiments, ainsi que les actions sont en grande partie socialement construits. Afin de comprendre l'expérience qu'ont les enfants des conflits et des violences entre camarades, il est nécessaire de l'analyser dans ses trois composantes : les représentations, les émotions et les actions. À travers leurs interactions quotidiennes les enfants construisent leurs *représentations* du conflit et de la violence, le sens qu'ils leur donnent. Ces représentations sont constituées des idées qu'ils se font des objectifs de ceux qui s'engagent dans ces interactions, des «méthodes» utilisées, des réactions des victimes. Elles contiennent aussi leur analyse des conséquences de ces comportements. Mais leur expérience comprend des composantes affectives et émotionnelles. En tant qu'acteurs, témoins ou parfois victimes ils évaluent les interactions conflictuelles ou violentes et en éprouvent des *émotions*. Puis, suivant l'analyse qu'ils font des situations, ils développent des *actions* ou des stratégies afin de réguler ou de gérer ces interactions.

L'expérience des interactions conflictuelles ou violentes s'inscrit selon nous dans le cadre de trois logiques qui sous-tendent généralement les interactions sociales : une logique de *cohésion* qui se réfère à des actions de soutien, de solidarité, de coopération, à des liens d'amitié que les enfants développent avec leurs camarades; une logique de *pouvoir*, qui a trait aux conflits, disputes, bagarres, à différentes sortes d'abus ou de violence; une logique de *régulation* qui se rapporte à la justice, à l'équité, à la loyauté ou à la légitimité. Cohésion, pouvoir et régulation, nous semblent constituer trois importants leviers des interactions amicales ou conflictuelles entre camarades.

L'expérience des conflits ou des violences ne se fait pas dans un vide social, mais dans un réseau d'interactions sociales, elle n'est pas complètement indépendante des structures et de l'organisation de l'école, de la microculture construite par les élèves, ainsi que des structures et du fonctionnement de la société dans son ensemble. La deuxième décision méthodologique fut donc de comparer l'expérience des élèves dans des contextes scolaires différents et plus particulièrement dans quatre écoles primaires différentes, deux appliquant un programme «traditionnel» et deux ayant adopté un enseignement rénové.³

3 Rappelons que l'école primaire à Genève est le théâtre d'une importante réforme qui vise à individualiser l'enseignement tout en garantissant l'acquisition des connaissances de base, à établir une culture de la coopération dans les établissements et à placer les enfants au centre de l'action pédagogique. Cette réforme implique entre autres choses une approche moins autoritaire en termes d'enseignement et d'évaluation, une meilleure coopération avec les familles et la création de conseils de classe et d'école qui incluent des représentants des enfants. La recherche a donc profité de cette coexistence d'écoles avec des caractéristiques «traditionnelles» et «modernes».

La troisième décision a touché la conceptualisation des types d'interactions désignées comme conflictuelles ou violentes par certains. Il est habituel dans une recherche de définir l'objet à étudier. Dans le cas des violences, toutefois, il n'est pas aisément possible de délimiter les limites et les degrés. À partir de quel moment, par exemple, un geste brusque devient-il une forme de violence, entre pairs ou entre enseignants et élèves ? À quel moment le langage employé par un élève entre dans le champ des violences ? Il est bien connu qu'un comportement accepté dans un groupe peut être considéré intolérable par un autre. On peut s'attendre à ce que la manière dont les enfants définissent la violence puisse varier selon leur âge, leur sexe, leur origine, de même qu'elle varie parmi les enseignants, les psychologues ou autres personnels scolaires. Par conséquent, aucune définition du conflit ou de la violence n'a été donnée d'avance, le but étant de découvrir celle des enfants en évitant le plus possible une «contamination» de leur vision par les chercheurs. Cette décision n'était pas sans conséquences. Pendant les entretiens les enfants ont été invités à parler de l'école en général, de leur classe, de la cour de récréation et à décrire leurs interactions générales avec leurs pairs, y compris leurs bons copains et meilleurs amis. Leurs définitions et expériences des conflits et de la violence ont donc été abordées graduellement, lorsqu'ils en parlaient spontanément eux-mêmes, ou alors, et cela fut rare, en fin d'entretien.

D'autres décisions, plus techniques, furent également prises. Ainsi les enfants qui ont participé à la recherche provenaient de quatre classes fréquentant des écoles dont la composition sociale était «moyenne», aucune classe sociale n'étant surreprésentée, et qui n'avaient pas de réputation de violences. Les enseignants de ces quatre classes étaient tous des hommes. La principale différence entre ces quatre classes était donc celle des méthodes pédagogiques adoptées. Les entretiens individuels et les entretiens en petits groupes étaient semi-structurés, les questions étant ouvertes. Seul un petit nombre de questions étaient fermées. Des vignettes et des dessins étaient utilisées, entre autres pour rompre le rythme d'un entretien basé uniquement sur des questions. Quelques questions «inhabituelles» étaient posées, par exemple, «Quels sont les gros mots utilisés le plus souvent à l'école ?» Ce type de question, touchant indirectement le sujet de la recherche, a eu du succès auprès des enfants. Tous les entretiens ont été enregistrés, transcrits et soumis à une analyse de contenu.

4. Le point de vue des enfants sur la violence entre camarades

L'analyse des données a produit plusieurs résultats intéressants concernant les trois logiques qui sous-tendent les interactions entre camarades, qu'il s'agisse de la cohésion, du pouvoir ou de la régulation. Elle a éclairé le rôle que joue l'ensemble des relations entre pairs (amicales, conflictuelles, abusives ou violentes), dans la connaissance qu'acquièrent les enfants sur les autres et sur eux-mêmes, qu'il s'agisse de relations symétriques ou asymétriques. Les récits des enfants sur leurs relations avec leurs pairs montrent leur capacité de décrire et expliquer les alliances et les rivalités, les loyautés et les conflits de pouvoir. Ils montrent aussi que les amitiés et les inimitiés entre camarades sont des manifestations de la même réalité mouvante, participant dans la construction et reconstruction des liens sociaux. Les données contiennent autant d'informations sur les relations amicales entre camarades, sur les copains et sur les meilleurs amis, que sur les conflits ou les violences. L'espace étant limité, cet article présente quelques données sur l'expérience qu'ont les enfants de la violence. Nous allons d'abord voir quelle expérience ils ont des comportements conflictuels ou violents, comment ils définissent la violence individuellement et les raisons qu'ils en donnent, ainsi que ce que les discussions en petits groupes rajoutent à ces discours, puis nous allons examiner si les points de vue des enfants varient selon le contexte scolaire particulier dans lequel ils se trouvent.

4.1 *L'expérience des comportements «discutables»*

En décrivant la vie dans leur classe, les enfants évoquaient spontanément toute la gamme des interactions amicales ou conflictuelles avec leurs camarades. Lorsqu'ils mentionnaient des comportements que certains auraient pu qualifier de plus ou moins violents (coups et atteintes corporelles de toutes sortes, injures, menaces ou dommages aux affaires personnelles), ils étaient encouragés par des relances à en faire le récit de manière plus détaillée, sans que ces comportements soient qualifiés d'une quelconque manière. Ces récits étaient produits par les enfants avant qu'ils ne se soient prononcés individuellement ou collectivement sur la violence et nous avons qualifié les comportements décrits de «discutables». L'analyse de ces descriptions donne à voir comment les enfants se représentent, comment ils ressentent ces comportements, subis ou provoqués, et nous éclaire sur leur manière de les gérer et sur leurs réactions.

Des indices de leurs *représentations* de ces comportements «discutables» sont apparus à travers leurs réponses à la relance : «Et qu'est-ce que tu as pensé de cela ?»

- Certains enfants produisaient d'emblée un *jugement de valeur* sur les comportements évoqués. Ils disaient au sujet d'une bagarre ou d'injures, par exemple, sans expliciter davantage : «c'était idiot» ou «c'était horrible», «c'était méchant», etc.
- Le plus souvent, cependant, ils apportaient davantage d'éléments. Certains mettaient l'accent sur la *relativité* des comportements décrits qui pouvaient à première vue apparaître comme sérieux. Ils considéraient qu'il importait de préciser si c'était intentionnel, si c'était sérieux.
- D'autres évoquaient la *légitimité* des comportements décrits, en essayant d'apprécier s'il s'agissait de provocations ou si les protagonistes avaient de bonnes raisons d'agir de la sorte. En décrivant des situations impliquant des enseignants, notamment lorsqu'ils exigent des élèves de faire telle ou telle chose, exerçant ainsi une violence physique ou symbolique, les enfants ont également parlé de légitimité.

On voit donc que jugements de valeur, mais aussi questionnements sur la relativité et la légitimité de comportements «discutables» font partie des représentations qu'en ont les enfants.

Des *émotions* étaient également mentionnées. Les enfants qui n'en parlaient pas spontanément lorsqu'ils commentaient leurs interactions avec leurs camarades, étaient encouragés à le faire par des relances du type : «Et qu'as-tu ressenti alors ?» Ainsi ils ont donné de multiples exemples de leurs émotions et sentiments, les filles plus facilement que les garçons. Il a été question de la colère dans le cas d'insultes, de la peur et du sentiment d'impuissance lors de menaces, de la tristesse lorsque les autres se moquaient d'eux, de leur anxiété d'être rejetés, de leur embarras lorsque des camarades trahissaient leurs secrets. Ils ont aussi évoqué les sentiments d'injustice en cas d'attaques sans raison ou encore de la frustration de ne pas être assez forts ou assez grands face aux autres. Les émotions suivantes concernent plus particulièrement les descriptions de comportements «discutables».

- L'*émotion* la plus fréquemment évoquée est la *colère*, dans les cas d'attaque physique subite, mais encore plus d'agression verbale, d'insultes.
- La *peur* vient ensuite, associée à la violence physique. La peur peut être ressentie pour soi, mais aussi pour les autres. Parfois il s'agit de la crainte de représailles, dans le cas de ceux qui ont attaqué un camarade et qui s'attendent à ce que le grand frère intervienne.
- La *pitié* prend différentes formes. Certains enfants ressentent de la pitié lorsque leurs camarades sont blessés après une bagarre, d'autres la ressentent envers leurs propres victimes, lorsque par exemple ils ont eux-mêmes tapé

un camarade. Ils ont aussi mentionné la pitié vis-à-vis de camarades punis pour quelque chose dont ils n'étaient pas responsables.

- La *tristesse*, comme la colère, est liée aux insultes et au fait d'être physiquement attaqué. Elle suit parfois la colère également provoquée dans ces situations.
- Le *sentiment d'injustice* accompagne bien souvent la pitié. Il concerne les situations dans lesquelles un seul enfant est puni pour quelque chose qu'il n'a pas fait lui-même, mais quelqu'un d'autre du groupe auquel il appartient.
- La *culpabilité* a été mentionnée par quelques enfants. Parfois elle accompagne un acte discutable ou violent intentionnel, mais parfois un acte involontaire, comme dans le cas d'un enfant qui dit avoir blessé sans le vouloir un camarade.
- La *honte* est ressentie après avoir attaqué quelqu'un sans que cela soit justifié, comme par exemple cet enfant qui découvre qu'il a fait mal à un camarade pendant qu'il en visait un autre.
- Les enfants parlent souvent du *sentiment de rejet* et des sentiments liés comme la solitude, le chagrin ou l'anxiété. Ils disent combien il est difficile d'accepter l'idée de ne pas être aimé par ses camarades ou de se sentir abandonné. On peut ici se demander si l'exclusion ou le rejet peuvent être considérés comme des violences ou non. Nous verrons plus loin que certains les assimilent à de la violence. C'est par exemple le cas d'une fille qui dit que la violence se cache derrière plusieurs types de comportements, les coups, les menaces, les vols, les exclusions «parce qu'on cherche à faire du mal à l'autre, à lui faire du mal, pas seulement à le faire se sentir mal, mais à le faire souffrir».

Tous les enfants ont parlé de leurs réactions, de leurs manières d'agir lorsqu'ils sont impliqués dans des épisodes plus ou moins violents. L'analyse de leurs récits a révélé différentes stratégies pour gérer ces situations, une série de *schèmes d'action*.

- L'*évitement* a été mentionné souvent, à savoir l'effort de couper court ou ignorer les provocations des autres enfants. Certains disent qu'ils ne veulent pas avoir d'ennuis.
- Les *représailles* constituent aussi une stratégie face à des comportements discutables. Plusieurs enfants disent ne pas vouloir se laisser faire lorsqu'ils sont attaqués. Parfois c'est de la vengeance, parfois c'est qu'ils en ont marre d'être embêtés, parfois ils réagissent après avoir en vain essayé de

résoudre le conflit, parfois c'est après avoir calculé les conséquences, parfois c'est une manière de résister.

- La *régulation* est également tentée souvent par les enfants. Il s'agit d'essayer de discuter, d'argumenter ou de négocier lorsqu'ils sont attaqués. C'est une stratégie utilisée davantage par les filles. Par exemple, un groupe de filles a discuté sur le meilleur moyen d'empêcher les garçons de les harceler. Pour finir, elles ont décidé de régler cela par elles-mêmes en discutant avec les garçons et de ne pas le dire à leurs parents ou à leur enseignant.
- Certains enfants tentent une sorte d'*autorégulation*. Ils disent qu'ils réfléchissent sur eux-mêmes et leurs réactions. Parfois cette réflexion s'articule avec l'évitement, avec la régulation ou avec la décision de demander de l'aide. Mais le contrôle de soi est présent dans ces cas, comme on le voit dans la citation d'un garçon qui a changé d'avis en réfléchissant et a décidé d'éviter ses camarades plutôt que de répliquer : «J'aurais pu faire la même chose qu'eux, mais bon, après on m'aurait accusé tout le temps, et ça ne finirait jamais».
- L'*intervention externe*, à savoir l'appel à l'enseignant ou aux parents pour qu'ils interviennent, est aussi mentionnée par quelques enfants, mais assez rarement.

Les récits des enfants sur les comportements «discutables» entre camarades de classe éclairent leurs représentations, émotions et actions qui caractérisent ces comportements plus ou moins violents et donnent non seulement une première idée de l'expérience qu'ils en ont, mais aussi de leur capacité de l'analyser.

4.2 *La fréquence des comportements «discutables»*

Après avoir recueilli les récits des enfants sur les comportements conflictuels et plus ou moins violents ainsi que sur l'expérience qu'ils en ont, nous leur présentions une liste de ces comportements afin qu'ils précisent s'ils en avaient déjà subi de semblables durant l'année écoulée. Par la suite, ils reprenaient la même liste pour indiquer si eux-mêmes avaient été auteurs de ce type de comportements. Le tableau suivant donne la répartition de leurs réponses concernant les comportements subis.

Tableau 1
Comportements «discutables» (CD) subis par ordre de fréquence

Types de comportements	Enfants concernés %
Les CD de type matériel	
– quelqu'un prend tes affaires	50%
– quelqu'un salit tes affaires	45%
– quelqu'un vole tes affaires	30%
– quelqu'un refuse de partager son goûter ou autre chose	30%
– quelqu'un fouille dans tes affaires	26%
– quelqu'un gribouille sur tes affaires	10%
– quelqu'un casse quelque chose qui t'appartient	9%
Les CD de type moral	
– quelqu'un t'insulte	86%
– quelqu'un te provoque	60%
– quelqu'un se moque de toi	55%
– quelqu'un rapporte des choses sur toi au maître	46%
– quelqu'un rapporte des choses sur toi aux autres enfants	42%
– quelqu'un te menace	30%
– quelqu'un écrit des choses sur toi sur un pupitre, aux WC	24%
– quelqu'un te fait du chantage	24%
Les CD de type rejet	
– quelqu'un ne veut pas que tu sois avec lui dans son groupe	39%
– quelqu'un t'ignore	25%
Les CD de type physique	
– quelqu'un te donne un coup de pied	70%
– quelqu'un te tape	68%
– quelqu'un te fait tomber	43%
– quelqu'un te donne un coup de poing	39%
– quelqu'un te tire les cheveux	35%
– quelqu'un te pince	34%
– quelqu'un t'oblige à faire quelque chose que tu ne veux pas	29%
– quelqu'un te touche là où tu ne veux pas	10%

Plusieurs enfants ont noté qu'ils ont eu l'expérience de plusieurs de ces comportements «discutables» dans chacune de ces catégories. Certaines différences entre filles et garçons se manifestent : les filles mentionnent légèrement plus de comportements discutables subis que les garçons, notamment en ce qui concerne les cheveux tirés (51% vs 19%), la salissure (54% vs 36%), les moqueries (67% vs 44%), ainsi que les rapportages (54% vs 32%). En revanche, les

garçons évoquent davantage les coups de poing (54% vs 23%). Aucune différence significative n'est apparue concernant les CD de type moral ou les CD de type rejet : filles et garçons y sont à égalité. A noter que les quelques différences observées selon le milieu social ne sont pas significatives. Ces données, qui seront reprises plus loin selon les écoles, montrent qu'une activité conflictuelle et plus ou moins violente est bien présente entre camarades. Les manifestations de comportements «discutables» dans des écoles somme toute «ordinaires», qui ne sont pas des écoles de banlieues chaudes, sont assez fréquentes.

Reste à voir comment elles sont perçues par les principaux intéressés et lesquelles d'entre elles sont considérées comme des violences. Pour cela nous avons procédé en deux temps. Dans un premier temps nous avons demandé aux enfants de préciser ce qu'ils entendent par violence et dans un second temps nous leur avons demandé d'indiquer en se référant à la liste des comportements discutables ceux qu'ils considèrent comme violents.

4.3 *La définition de la violence*

Vers la fin des entretiens les enfants étaient sollicités pour préciser leurs idées sur la violence tant dans les entretiens individuels que collectifs. En entretien individuel ils ont donné des définitions de la violence en termes généraux, tandis qu'en petits groupes ils ont discuté des origines et des conséquences de la violence dans l'école.

Lors des entretiens *individuels*, après qu'ils aient spontanément évoqué des conflits ou des épisodes violents, on leur demandait : «En fait, selon toi, c'est quoi la violence ?» L'analyse de contenu révèle cinq dimensions principales dans les récits des enfants. La majorité des définitions (95%) fait référence à un type d'*agression physique* : coups de poing, bastons, coups divers. Rares sont les enfants qui définissent la violence sans mentionner explicitement une atteinte à l'intégrité physique, sans parler du danger, de la méchanceté ou de la haine impliqués. Cependant, la majorité également inclut d'autres composantes dans la définition. Un certain nombre d'enfants (35%) mentionnent l'*intention* derrière l'attaque, intention de nuire ou de faire souffrir l'autre, la menace de violence étant inclue. Une minorité (15%) souligne la violence d'ordre moral, plus particulièrement le *langage abusif*, les insultes dégradantes, surtout celles qui touchent la famille. Un petit nombre d'enfants fait référence à une *relation de pouvoir*, en parlant de la violence des plus forts, qu'il s'agisse d'enfants ou d'adultes. Certains enfants ont également évoqué la violence sur un plan *matériel*, comme les vols ou la destruction d'objets. A noter que de manière générale les filles donnent des définitions plus détaillées que les garçons.

La violence c'est se battre, se taper dessus. (garçon)

La violence pour moi c'est les choses qui ne se font pas. La bagarre c'est de la violence, la violence c'est se faire mal, dire <il est nul, il est bête, il est con, il est salaud>, c'est de faire mal à quelqu'un, y aller fort avec, ouais ! Ou bien de donner un coup de poing, même s'il n'est pas fort. C'est de la violence, parce qu'on a le geste de le faire, c'est l'intention. ... L'intention de vouloir faire mal à quelqu'un ou de le blesser : par exemple il y a un traître, il fait croire (à quelqu'un) qu'il est son ami, et puis après il le dénonce, par exemple si son ami a fait une bêtise, il dénonce son ami, c'est un traître, pour moi c'est de la violence. Ou il est toujours avec son copain, puis il y a une épreuve, il dit des fausses réponses, exprès pour que l'autre ait des mauvaises notes. C'est de la violence pour moi. C'est l'intention de faire mal, de blesser. (fille)

La violence c'est, il y a un peu deux types, c'est la violence avec les mots et puis, heu, aussi avec les mains, quand on se tape dessus des fois. (fille)

Les définitions fournies spontanément par les enfants contiennent souvent des éléments qui dépassent la simple description. Plusieurs d'entre eux semblent désirer spécifier les différents actes qui peuvent être considérés violents, en disant par exemple que la violence dépend de la *nature* des actes impliqués, de leur force et de leur intensité. Taper ou donner un coup de poing est-ce de la violence quelle que soit la force ? A partir de quel moment un coup devient-il violent, est-ce possible de déterminer des critères ? Est-ce lorsqu'il y a du sang qui coule, lorsque quelqu'un est amené à l'hôpital ou est-ce que l'intention de taper est en soi suffisante pour dire que la violence est présente ? Est-ce qu'un coup intentionnel mais relativement léger contient davantage de violence qu'un gros coup donné juste pour rire ?

Ben, ça dépend, parce que des fois je me bats pour de vrai et pas pour m'amuser, alors je peux pas vraiment dire. (garçon)

C'est se battre, s'insulter très fort, emmener quelqu'un à l'hôpital, et puis voilà. (garçon)

C'est quand on se tape dessus, mais pas par exemple juste un coup de pied ou un petit coup de poing comme ça, en passant, mais c'est vraiment quand ils sont deux, trois, quatre et qu'ils se tapent avec des coups très violents, des coups à faire tomber les autres gens. (fille)

Bon, les copains, quand on se tape dessus, c'est pas vraiment ... enfin, c'est de la violence, mais pas vraiment. La violence, c'est essayer de

faire saigner l'autre ou bien du nez ou bien de la bouche, et puis vraiment essayer de lui faire vraiment mal. Moi je trouve que c'est ça la violence. (garçon)

Taper à mort. Taper jusqu'à ce qu'il arrive plus à bouger, je sais pas. Taper et le laisser par terre. (garçon)

C'est surtout quand on se tape très fort, on se fait très mal, quand on se donne des coups de pied un peu partout, et que ça fait mal. (fille)

Les conditions relationnelles des actes impliqués sont également évoquées : est-ce la même chose lorsque la violence touche quelqu'un qu'on aime ? Est-ce pire ? est-ce différent ?

La violence c'est quand deux enfants se tapent. Ce que j'aime pas vraiment, c'est souvent quand c'est deux amis qui se tapent, quand ils sont de la même classe. Quand c'est des gens qui sont pas dans la même classe, je veux bien qu'ils se tapent et tout, mais quand on sait qu'ils sont dans la même classe et puis qu'ils savent comment l'autre il est souvent, heu, chercheur de bagarres, alors ils savent qu'il faut essayer de l'éviter, et puis qu'après ils commencent à taper, ben moi je trouve que c'est pas tellement bien, parce que c'est en plus quelqu'un que tu vois tous les jours en classe et puis que normalement tu dois aimer bien. (fille)

Certains enfants incluent dans leur définition de la violence l'état d'esprit particulier de la personne qui l'exerce : par exemple la haine, la jalousie ou encore l'absence de sens, le caractère absurde. D'autres soulignent dans leur définition la possibilité ou la probabilité d'une escalade des actes violents.

La violence c'est quelqu'un qui ne peut pas aimer un autre, c'est quelque chose de lâche, c'est lâche, et puis aussi il y a aucun sens qu'on se bagarre, des choses comme ça. (fille)

C'est un peu la haine ... après on n'est plus amis et on se tape dessus. (garçon)

C'est la jalousie. Parce que des fois quand je suis jalouse, je pleure, puis je m'enferme dans ma chambre et je pleure. (fille)

La violence c'est pas dès que quelqu'un fait un petit coup comme ça, mais dès que quelqu'un après y donne un petit coup, puis après l'autre y rend. (garçon)

Pour certains enfants la violence est la manifestation de problèmes sociaux plus larges, comme par exemple le racisme, la guerre, mais aussi l'alcoolisme

et les drogues. Comparé à ces grands problèmes, ce qui se passe dans la classe, dit une fille, ce sont de simples bagarres, pas de la violence.

Pour moi la violence ça représente un petit peu la guerre, la guerre qu'on a, la haine. (fille)

La violence c'est les bagarres, le racisme. (fille)

Pour moi la violence, je ne sais pas pourquoi, mais ça me dit un peu la drogue. La drogue et l'alcool, des choses comme ça, mais dans la classe c'est pas la violence, c'est la bagarre. (fille)

Des discussions de groupe sur la violence ont eu lieu à l'intérieur de 16 sous-groupes (4 dans chacune des 4 classes). La question introductory était la suivante : «Les adultes et les média parlent beaucoup de nos jours de la violence dans les écoles. Comment est-ce dans votre classe ?» De manière générale les enfants ne se sont pas montrés particulièrement inquiets à ce sujet : la violence semble faire partie de la vie quotidienne à l'école, de la vie parmi les camarades. Il est à relever que des comportements que plusieurs adultes qualifient de violents sont considérés par les enfants comme faisant partie d'un jeu, «pour s'amuser». Une fille a déclaré que les enseignants appellent violence certains gestes qu'ils font juste pour rigoler, des coups qui sont donnés pour s'amuser. Un garçon a dit que certaines personnes exagèrent, que certains enfants aussi sont trop sensibles, à l'instar d'une de ses camarades qui ne supportait pas qu'on touche même à ses affaires.

Dans la plupart des groupes de discussion l'origine de la violence était attribuée à la vie en groupe, à la lutte de pouvoir dans les groupes afin de déterminer qui sera le chef ou entre groupes et leurs chefs. La compétition entre élèves a été soulignée, mais aussi la loyauté, lorsque par exemple les enfants d'un groupe prennent parti pour l'un d'entre eux dans le cas de conflit à l'intérieur du groupe ou entre groupes.

Si dans certains groupes de discussion la violence a été principalement attribuée à certains enfants en particulier, le plus souvent le discours fait apparaître des raisons plus complexes liées aux mille et une interactions qui caractérisent la vie d'une classe : les provocations verbales, le manque de respect, les jalousies, le désir de se faire remarquer, les petits conflits qui s'amplifient et deviennent incontrôlables ou les petites chicanes qu'on fait juste pour rire et qui dégénèrent en bagarres. Mais ces multiples explications sont moins fréquemment évoquées que celle qui se réfère aux luttes de pouvoir. Dans un des groupes un enfant a déclaré que la jalousie peut conduire à la fin d'une amitié, mais ne provoque pas nécessairement des bagarres comme les luttes pour le pouvoir.

Le comportement des enseignants est considéré par certains comme responsable de la violence. Celle-ci semble naître parfois directement, lorsque les enfants souffrent de la sévérité ou des exigences élevées de leurs maîtres, et parfois indirectement, lorsque le comportement d'un-e enseignant-e induit des jalousies ou des injustices. Quelques enfants donnent des exemples concrets. D'autres produisent un discours plus général, en disant par exemple que les adultes leur demandent d'éviter certains comportements, par exemple ne pas lancer des injures ou ne pas être violents, quand bien même eux-mêmes ne se gênent pas pour les insulter ou les brutaliser. Ils comprennent que leurs éducateurs puissent avoir de bonnes raisons pour se comporter de la sorte, mais sont très sensibles au fait que certains enseignants vont trop loin : «il n'a pas le droit; il est trop violent».

La violence institutionnelle a également été évoquée. Un enfant a déclaré que la violence est due à l'école et aux règles injustes. Dans un groupe un garçon a expliqué en long et en large comment un de ses camarades qui a été renvoyé de l'école était en fait beaucoup moins impliqué dans des «conneries» qu'un autre élève qui était accepté par les enseignants. «Dans cette école la justice est injuste», conclut-il. La violence institutionnelle est aussi présente sur un autre plan, lorsque les enfants mentionnent l'ennui qui leur donne parfois envie de se payer une bonne bagarre. Il importe en effet de considérer l'aspect spectacle des bagarres et des bousculades. Souvent il arrive que les enfants se mettent en rond autour des protagonistes d'un conflit pour les encourager : «Allez ! une bagarre ! une bagarre !». Un garçon a observé que ceux-là même qui ne veulent pas être impliqués dans des bagarres aiment bien regarder les autres se battre. Et un autre a décrit comment un de ses camarades de classe avait empêché un de ses amis de séparer deux enfants qui se bagarraient. Les bagarres contribuent à rompre la monotonie du programme scolaire, l'ennui de ces longues heures à faire un travail qui n'intéresse pas tout le monde de la même manière.

L'influence de la famille ou de la télévision a été peu mentionnée dans ces discussions. Il est cependant intéressant de noter que lorsque les enfants ont été appelés à discuter, non pas de la violence des élèves de leur classe, mais de la violence à l'école en général, ils ont davantage insisté sur ces aspects-là, en produisant des explications de nature psychologique : imitation des parents, négligence des parents, problèmes personnels, imitation de comportements vus à la télévision. Les enfants sont-ils davantage ouverts aux explications stéréotypées lorsqu'ils parlent des autres de manière générale et est-ce moins le cas lorsqu'ils se réfèrent à leur propre expérience de leurs camarades de classe ?

De même que dans les entretiens individuels, les enfants en petits groupes ont insisté sur le fait que les frontières des comportements sont difficiles à établir, que les bagarres ne sont pas nécessairement synonymes de violence, que ce que certaines considèrent de la violence est en fait souvent un jeu ou encore qu'entre filles et garçons une certaine brusquerie qui peut être interprétée comme de la «violence» par certains, n'est qu'une manière de draguer. Quelques uns disent que les insultes sont plus douloureuses que les coups; d'autres préfèrent les insultes aux coups lorsque ces derniers produisent des bleus ou mènent à l'hôpital. Toutes ces remarques montrent bien que les enfants pensent qu'il faut peser les mots, préciser ce que l'on entend.

Les enfants analysent leurs propres comportements avec beaucoup d'acuité. Concernant les provocations par exemple qui sont considérées comme initiatrices de violences, certains enfants admettent que malgré le fait qu'ils peuvent prévoir les conséquences de leurs actes, ils jouent à provoquer les autres, pour embêter, pour se défouler. D'ailleurs, ceux qui cherchent les bagarres, vont trouver ceux de leurs camarades qui sont les plus susceptibles à réagir : «ce qui est marrant, c'est lorsque l'autre réagit». Un garçon précise : «celui qui se fait battre, l'a recherché». Les filles mentionnent leur propre résistance à s'engager dans les violences. L'une d'entre elles, se sentant plus forte que les autres et réalisant que le plus souvent elle finit par avoir mal, conclut : «eh bien, maintenant je sais que je ne dois pas m'engager dans des bagarres». Les groupes de discussion ont d'ailleurs analysé le fait que la propension à donner des coups est fonction de la force de celui qui les donne. Plusieurs étaient d'accord pour dire qu'un enfant qui n'est pas assez fort ne va pas donner des coups à un autre qui est plus fort et que lorsqu'un enfant qui s'attaque aux plus faibles est placé dans une classe avec des plus grands, son comportement change parce qu'il fait partie des plus faibles.

Les discussions de groupe sur la violence n'ont pas apporté d'informations contradictoires par rapport aux entretiens; elles ont fourni un éclairage complémentaire sur le point de vue des enfants à ce sujet. Elles ont montré que les enfants n'utilisent pas le terme violence à tort et à travers. Cela est également apparu lorsqu'ils ont désigné dans la liste des comportements «discutables» ceux qu'ils considèrent comme violents. La majorité d'entre eux considère que ce sont les comportements «discutables» de type physique (74%), les atteintes au corps, une bonne moitié y inclut les comportements de type moral (54%), les menaces et les insultes qui touchent la famille, les comportements de type matériel, notamment le vol, et de type rejet-exclusion n'étant désignés que par une minorité (24% et 12%). Il est intéressant de noter que la gravité d'un acte ne constitue pas un critère pour la violence impliquée. Ainsi, si exclure un camarade des jeux est considéré comme extrêmement grave par les enfants

(68% d'entre eux), de même que toucher là où on ne veut pas (51%) ou voler un objet (55%), ces comportements ne constituent de la violence que pour quelques-uns. En revanche, les coups caractérisés par une minorité des enfants comme graves (14%), ainsi que les menaces (29%), sont désignés comme des violences. Il est à relever que les enfants ont apporté différents types d'arguments pour expliquer leurs choix. Arguments à connotation morale, qui se réfèrent au bien et au mal, ainsi qu'aux interdits, arguments à connotation juridique, qui font appel aux droits de la personne, arguments à connotation économique, qui font référence à la propriété, arguments qui évoquent l'intégrité personnelle, en relation avec les atteintes au corps (Montandon et Dominicé, 1998).

4.4 *L'impact de l'organisation de la classe*

Les analyses des enfants diffèrent-elles selon le type de pédagogie à laquelle ils sont exposés ? Les enfants qui se trouvent dans des classes à pédagogie «moderne», qui ont des conseils de classes où sont discutés les conflits et problèmes qui surgissent entre élèves, qui ont des programmes différenciés et favorisent la coopération entre élèves, font-ils une analyse différente de la violence que les enfants qui se trouvent dans des classes à pédagogie «traditionnelle», moins centrée sur l'élève et sur le travail individuel ?

Voyons tout d'abord les résultats concernant la fréquence de comportements «discutables» dans l'ensemble des classes.

Tableau 2
Fréquence de comportements «discutables» subis

	type matériel %	type moral %	type physique %	type rejet %
aucune ou une fois	24	12	6	54
2 à 3 fois	42	37	51	27
4 fois ou plus	34	51	43	19
Total (N = 80)	100	100	100	100

On constate tout d'abord que la fréquence de ces comportements n'est pas négligeable. Ces enfants qui fréquentent comme nous l'avons vu des écoles qui n'ont pas de réputation particulière sur le plan de la violence, semblent bien connaître ces comportements. Si maintenant on différencie selon le type d'école, on s'aperçoit dans le tableau suivant que les enfants des écoles traditionnelles

font l'expérience de comportements «discutables» de type «moral» ou «physique» un peu plus souvent que les enfants des deux écoles à pédagogie moderne. Elle n'est cependant pas absente dans ces dernières. La différence pour les comportements de type «rejet» est très faible et celle concernant les comportements de type «matériel» est inversée.

Tableau 3
Fréquence des comportements discutables suivant le type de pédagogie

	type matériel tradi- tionnel	%	type moral tradi- tionnel	%	type physique tradi- tionnel	%	type rejet tradi- tionnel	%
aucune ou 1 fois	24	24	10	16	12	24	84	89
2 à 3 fois	50	34	33	40	43	37	16	11
4 fois ou plus	26	42	57	44	45	39		
Total (N = 80)	100	100	100	100	100	100	100	100

On pourrait penser que ces données montrent qu'une pédagogie plus démocratique peut avoir des effets pacificateurs sur les enfants, même si les données concernant les comportements discutables de type matériel laissent apparaître une tendance inverse. Cependant, il est intéressant de voir ces données à la lumière de ce que disent les enfants dans les entretiens et les discussions de groupe. En effet, les enfants des écoles «traditionnelles» parlent davantage de violence dans leurs classes que les enfants des écoles «modernes». Ils ont également un discours plus élaboré sur la violence, sur ses origines, sur leur propre responsabilité et sont intéressés à discuter de la gestion de cette violence.

Dans les classes «modernes» les enfants se sont montrés moins éloquents dans la discussion de la violence, semblent moins intéressés, comme si l'existence du dispositif conseil de classe les décharge de toute responsabilité personnelle concernant sa gestion. Il est d'ailleurs intéressant de noter que, contrairement à ce qu'on aurait pensé, lors des entretiens et discussions, les conseils de classe n'ont pas été mentionnés lorsque la question a été soulevée de ce qu'il faut faire contre la violence. Par ailleurs, le rejet de certains enfants était plus fréquent dans les classes «modernes». Dans l'une de ces classes les enfants ont souligné que leur enseignant était toujours prêt à intervenir lorsqu'il y avait la moindre altercation entre les enfants. Celui-ci, très apprécié d'ailleurs, s'était montré préoccupé par les enfants mis à l'écart. Dans l'autre classe à pédagogie moderne l'enseignant était beaucoup moins apprécié et certains enfants

attribuaient à son favoritisme envers certains élèves la raison des comportements violents dans la classe.

Les données ne permettent pas de conclure sur les différences constatées entre les quatre classes. Sans doute les pédagogies étaient différentes, mais il y avait de nombreux autres facteurs qui intervenaient en même temps : la personnalité des enseignants, la durée pendant laquelle les enfants avaient été dans la même classe, le degré de cohésion et de hiérarchisation entre camarades.

5. Comportements «discutables», violence entre élèves, et sociologie de l'enfance

Pourrait-on trouver dans l'histoire de l'école des classes dans lesquelles n'existent ni conflits, ni disputes, ni violences entre les élèves ? Ces comportements sont plus ou moins cachés, plus ou moins spectaculaires, et nombreux sont les chercheurs qui ont tenté de les analyser et de les comprendre. Mais aujourd'hui, ils sont plus que jamais mis en évidence par les spécialistes, ils sont médiatisés, exploités sur un plan politique et idéologique. La violence chez les jeunes est représentée comme un phénomène allant en grandissant. On finit par y croire, d'une part parce que nous sommes plus sensibles à son égard et d'autre part parce que les formes que prennent aujourd'hui les comportements «discutables» sont plus visibles et plus audibles, ce qui choque une bonne partie des citoyens des sociétés vieillissantes qui ne sont pas en contact avec les développements de la culture langagière et corporelle que connaissent les enfants aujourd'hui (à travers la musique, les vidéos, les films, les bandes dessinées, etc.). Dans les écoles certains types de comportements entre élèves qui se situent à la lisière de la violence, qui sont «discutables» et que certains nomment «incivilités», ont sans doute augmenté, et cela peut donner l'impression que la violence a augmenté. Dans les écoles, notamment les écoles primaires genevoises, la majorité des enseignants pense que la violence a augmenté. Il est intéressant de noter que les parents des élèves qui ont participé à l'étude sont moins unanimes comme le montrent les réponses données à un petit questionnaire (quatre sur dix pensent qu'il n'y a pas de changement, quatre sur dix également qu'il y a plus de violence et un sur dix qu'il y en a moins). Quant à l'accroissement présumé de la violence, il est bien souvent attribué par les enseignants aux manquements de l'éducation parentale, et par les parents au laxisme de l'école moderne.

Cet article explore le point de vue des enfants sur le phénomène violence, ainsi que les raisons qu'ils évoquent pour expliquer les comportements violents. D'un point de vue sociologique il n'est pas intéressant d'investiguer les

raisons que les acteurs attribuent à leurs actes avant d'apporter des explications tautologiques du type «les comportements violents sont le produit d'individus ou de groupes violents». Dans le cadre de la recherche sur laquelle cet article est basé les enfants ont apporté des observations d'une grande acuité. Ils ont montré, comme l'a signalé Maynard (1985), que les phénomènes comme les conflits et les violences entre enfants ne servent pas uniquement des fonctions latentes pour les enfants, à savoir les initier à leur insertion future dans les structures sociales globales.⁴ Conflits et violence ont également des fonctions hic et nunc, structurant les relations actuelles des enfants entre eux, produisant l'organisation sociale et politique de la classe (Voir aussi Rayou, 1999).

Les récits des enfants ont montré comment l'environnement scolaire influence les interactions sociales des enfants, ainsi que leur construction de la réalité sociale de la classe. Les enfants, tels des sociologues en herbe, se sont clairement prononcés sur le poids et la violence des contraintes institutionnelles. La recherche a montré que la modification de ces contraintes, notamment l'introduction de méthodes pédagogiques modernes, produit des effets attendus aussi bien qu'inattendus. Les effets attendus sont l'apparente diminution des comportements discutables et violents; les effets inattendus consistent en l'apparente et paradoxale déresponsabilisation des enfants, (qui mérite certes une analyse plus poussée), dans les écoles où des conseils de classe fonctionnent, ainsi que la présence à première vue accrue d'enfants exclus, ceux qui ne correspondent pas à l'image des bons petits citoyens.

Cet article s'inscrit dans le champ de la sociologie de l'enfance, l'une des plus jeunes spécialités sociologiques, à peine sortie de l'enfance. Résultat d'une nouvelle réflexion sur les processus de socialisation ou, au contraire, origine de ce renouvellement, la sociologie de l'enfance, un peu comme la sociologie de la déviance dans les années 60, donne à ceux qui se laissent séduire la possibilité de revoir le rôle du chercheur, de réfléchir sur la norme et sur le danger de l'adultocentrisme, si solidement ancré dans la discipline. Elle permet de mieux comprendre le point de vue d'un acteur longtemps négligé, point de vue qui s'avère très instructif en ce qui concerne la construction sociale de la réalité.

4 Ailleurs nous avons analysé comment les conflits et la violence coexistent avec des interactions plus amicales (Montandon, Dominicé, 1998).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Adler, Peter A et P. Adler (eds) (1986), Introduction, *Sociological Studies of Child Development*, Greenwich : CT : J.A.I. Press, 3–10.
- Alanen, Leena (1989), Von kleinen und von grossen Menschen. Plädoyer für eine Soziologie der Kindheit, *Das Argument, Zeitschrift für Philosophie und Sozialwissenschaften*, 173, 79–89.
- Alanen, Leena (1990), Rethinking socialization, the family and childhood, *Sociological Studies of Child Development*, 3, 13–28.
- Chombart de Lauwe, Marie-José (1971), *Un monde autre : l'enfance. De ses représentations à son mythe*, Paris : Payot.
- Conseil Scientifique (éd.) (2000), *Sociétés et cultures enfantines*, Lille : Presses Université de Lille.
- Corsaro, William, A. (1997), *The Sociology of Childhood*, London : A Pine Forge Press Publication.
- Corsaro, William A. (1985), *Friendship and Peer Culture in the Early Years*, Norwood, N.J. : Ablex.
- Cullingford, Cedric (1991), *The Inner World of the School. Children's ideas about schools*, London : Cassell.
- Cullingford, Cedric (1997), Parents from the point of view of their Children, *Educational Review*, 49, 1, 47–56.
- Dandurand, Renée; Roch Hurtubise et Céline Le Bourdais, eds (1996), *Enfances*, Sainte-Foy : Presses de l'Université de Laval.
- Davis, B. (1982), *Life in the Classroom and Playground : the Accounts of Primary School Children*, London : Routledge and Kegan Paul.
- Denzin, Norman, K. (1977), *Childhood Socialization*, San Francisco : Jossey-Bass.
- Dubet, François (1991), *Les lycéens*, Paris : Seuil.
- Dubet, François (1994), *Sociologie de l'expérience*, Paris : Seuil.
- Frønes, Ivar (1994), Dimensions of childhood, in : Jens Qvortrup et al. (eds), *Childhood Matters*, Aldershot : Avebury, 145–164.
- Giddens, Anthony (1984), *The Constitution of Society*, Oxford : Polity Press.
- Hammersley, Martyn et Peter Woods (eds) (1976), *The Process of Schooling : a Sociological Reader*, London : Open University Press & Kegan Paul.
- Hargreaves, David H. (1967), *Social Relations in a Secondary School*, London : Routledge & Kegan Paul.
- Hartup, Willard W. (1992), Conflict and friendship relations in : C. U. Shantz et W. W. Hartup, (eds.), *Conflict in Child and Adolescent Development*, Cambridge : Cambridge University Press, 186–215.
- James, Allison; Christopher Jenks et Alan Prout (1998), *Theorising Childhood*. Cambridge, U.K. : Polity Press.
- James, Allison et Alan Prout, (eds.) (1990), *Constructing and Reconstructing Childhood*, London : Falmer Press.
- Javeau, Claude (1994), Dix propositions sur l'enfance, objet des sciences sociales, *Revue de l'Institut de sociologie*, Université Libre de Bruxelles, 1–2, 15, 19.
- Jenks, Chris (ed.) (1992), *The Sociology of Childhood. Essential Readings*, Brookfield, VT : Gregg Revivals.
- Matthews, Gareth B. (1994), *The Philosophy of Childhood*, Cambridge MS : Harvard University Press.

- Mayall, Berry (ed.) (1994a), *Children's Childhoods : Observed and Experienced*, London : The Falmer Press.
- Mayall, Berry (1994b), Children in action at home and school, in : Berry Mayall ed., *Children's Childhoods : Observed and Experienced*, London : The Falmer Press, 114-127.
- Maynard, Douglas W. (1985), On the functions of social conflict among children, *American Sociological Review*, 50, 207-223.
- Milkie, Melissa A.; Robin W. Simon et Brian Powell (1997), Through the Eyes of children : youths' perceptions and evaluations of maternal and paternal roles, *Social Psychological Quarterly*, 60, 3, 218-237.
- Mollo, Suzanne (1975), *Les muets parlent aux sourds*, Paris : Casterman.
- Mollo-Bouvier, Suzanne (ed.) (1994), Enfances et sciences sociales, *Revue de l'Institut de Sociologie*, Université libre de Bruxelles, 1-1.
- Montandon, Cléopâtre (1988), *De quelques étapes dans l'exploration du concept de socialisation et de sa spécificité en sociologie*, Communication présentée au Colloque de l'AISLF, Genève (document dactylographié).
- Montandon, Cléopâtre (1996), Processus de socialisation et vécu émotionnel des enfants, *Revue française de sociologie*, XXXVII, 263-285.
- Montandon, Cléopâtre (1995), La socialisation scolaire : de l'expérience des enfants à l'analyse sociologique, *Revue européenne des sciences sociales*, XXXIII, 102, 95-119.
- Montandon, Cléopâtre et Françoise Osiek (1997), *L'éducation du point de vue des enfants*, Paris : L'Harmattan.
- Montandon, Cléopâtre (1998a), La sociologie de l'enfance. L'essor des travaux en langue anglaise, *Education et Sociétés*, 2, 91-118.
- Montandon, Cléopâtre (1998b), Children's perspectives on their education, *Childhood*, 5, 3, 247-263.
- Montandon, Cléopâtre et Loraine Dominicé (1998), *La construction du lien social à l'école primaire. Amitiés et abus entre pairs*. Genève, Rapport au Fonds national suisse de la recherche scientifique
- Morrow, Virginia (1994), Responsible children ? Aspects of children's work and employment outside school in contemporary UK, in : Berry, Mayall ed., *Children's Childhoods : Observed and Experienced*, London : The Falmer Press, 128-143.
- Mouzelis, Nicos (1995), *Sociological Theory : What Went Wrong* ? London : Routledge.
- Oakley, Ann (1980), *Towards a Sociology of Childhood*, New York : Schocken Books.
- Olweus, Dan (1993), *Bullying at School : What we Know and What we Can Do*, Oxford : Blackwell publishers.
- Percheron, Annick (1974), *L'univers politique des enfants*, Paris : Presses de la fondation nationale des sciences politiques.
- Peterson, Gary W. et Boyd C. Rollins (1987), Parent-child socialization, in : M.B. Sussmann et J. K. Steinmetz (eds.), *Handbook of Marriage and the Family*, New York : Plenum Press.
- Pollard, Andrew (1985), *The Social World of the Primary School*, London : Holt, Rinehart & Winston.
- Pourtois, Jean-Pierre et Desmet, Huguette (1989), L'éducation familiale, *Revue française de pédagogie*, 86, 69-101.
- Qvortrup, Jens; M. Bardy, G. Sgritta et H. Wintersberger (eds.), (1994), *Childhood Matters. Social Theory, Practice and Politics*, Hants, U.K. : Avebury.
- Rayou, Patrick (1999), *La grande école. Approche sociologique des compétences enfantines*, Paris : PUF.

- Sayer, Andrew (1992), *Method in Social Science. A Realist Approach*. London : Routledge.
- Shantz, Carolyn U., (1987), Conflicts between children, *Child Development*, 58, 283-305.
- Sirota, Régine (1994) L'enfant dans la sociologie de l'éducation : un fantôme ressuscité ?, *Revue de l'Institut de Sociologie*, Université Libre de Bruxelles, 1-2, 147-166
- Sirota, Régine (ed.), (1998), Sociologie de l'enfance, *Education et Sociétés*, no 2.
- Van Haecht, Anne (1990), L'enfance : terre inconnue du sociologue, Bruxelles, *Bulletin AISLF*, 6, 87-97.
- Vasquez, Ana et Isabel Martinez (1996), *La socialisation à l'école. Approche ethnographique*, Paris : P.U.F.
- Waksler, Frances Chaput (1991), Studying children. Phenomenological insights, in : F. C : Waksler (ed.), *Studying the Social Worlds of Children*, London : The Falmer Press.
- Waller, Willard ([1932] 1967), *The Sociology of Teaching*, New York : John Wiley & Sons.
- Willis, Paul (1977), *Learning to Labour*, Westmead : Saxon House.
- Woods, Peter et Martyn Hammersley (eds.) (1976), *School Experience*, London : Croom Helm.
- Woods, Peter (ed.) (1980), *Pupil Strategies. Explorations in the Sociology of the School*, London : Croom Helm.

Adresse des auteurs :

Cléopâtre Montandon
Université de Genève, Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Education
Boulevard du Pont-d'Arve 40
1205 Genève

ASPEKTE UND KONZEPTE EINER KULTURSOZIOLOGIE DES KÖRPERS: DARGESTELLT AM BEISPIEL DER ANALYSE DER WERBUNGSTHEATRALITÄT

Herbert Willems und York Kautt
Justus-Liebig-Universität Gießen

1. Einleitung

Die Thematik des Körpers hat bei den soziologischen Klassikern aller Generationen von Marx, Weber oder Simmel bis Elias, Foucault oder Luhmann durchaus Tradition. Ebenso unübersehbar wie diese ist die Aktualität des Körper-Themas in den Kontexten der Zivilisationstheorie (vgl. vor allem Hahn, z. B. 1984, 1990) und in dem breiten Feld der sogenannten Kulturwissenschaften. So definiert sich das gegenwärtige kulturwissenschaftliche Schwerpunktprogramm „Theatralität“ der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) programmatisch zentral durch den Aspekt der „Korporalität“.¹ Heutige Forschungsbemühungen um den Körper beginnen also gewiß nicht bei Null. Gleichwohl wird man Michael Meuser (1997) Recht geben können, wenn er feststellt, daß eine systematische Fokussierung oder gar eine Soziologie des Körpers bislang fehlt.

Der folgende Aufsatz versteht sich als Beitrag zu einer Kultursoziologie des Körpers. Ausgangspunkt ist also die Annahme, daß die „Materialität“ des Körpers (von seiner äußeren Gestalt bis zur Zellteilung) von seiner historischen Sinnhaftigkeit zu unterscheiden ist. Unsere Analyse des „Sinnkörpers“ konzentriert sich auf ein bestimmtes Mediengenre, nämlich die Werbung. In

¹ Theatralität wird als „historisch und kulturell bedingte Art der Körperverwendung in kommunikativen Prozessen“ verstanden (DFG 1995, 9). In dem programmatischen Text der DFG heißt es: „Theatralität als *Korporalität* fokussiert den Körper als Darstellungsmittel und Ausstellungsobjekt; zugleich zielt sie auf Prozesse der sinnlichen Wahrnehmung. In der hier interessierenden ersten Variante meint der Begriff die Inszenierung von Körpern zum Zweck der Mimesis, der Maskerade, des Rollenspiels und der Zur-Schau-Stellung (zum Beispiel am Pranger, auf dem Jahrmarkt, auf Völkerausstellungen, bei Modeschauen, in Striptease-Lokalen, auf der Bühne etc.). Die Inszenierung erfolgt einerseits durch eine besondere Art von Kleidung, Schminke, Coiffure, andererseits durch bestimmte Techniken und Praktiken der Körperverwendung. Als ihr Resultat und ihr Produkt treten spezifische Körperbilder, Körperkonzepte, Geschlechterkonzepte, Rollen, Ordnungsvorstellungen, Werthaltungen, Selbst- und Fremdbilder u. ä. in Erscheinung“ (DFG 1995, 10).

ihr sehen wir eine Art Forum, das aufgrund einer spezifischen Selektions- und Transformationslogik ihm vorausliegende alltagsweltlich-habituelle Körperverständnisse und Körperperformanzen gleichsam reflektiert (kopiert, reinszeniert). Mit Goffman gehen wir davon aus, daß der alltagsweltlich-habituelle Sinnkörper als „Performanzkörper“ kodierte Zeichen trägt und produziert, die auf theorieanaloge Vorstellungen von der „Seinsordnung“, und d. h. auch: der Identitätsordnung, verweisen. Goffman zufolge ergibt sich aus den hier gemeinten Alltagstheorien, die er „Kosmologien“ nennt, ein „Verstehen [...] bezüglich der Gesamtheit der Kräfte und Wesen, die nach diesen Deutungsmustern in der Welt vorhanden sind“ (Goffman 1977, 37). Die Werbung greift diverse korporale Zeichenklassen auf, die kosmologisch gehaltvoll und „identifizierend“ sind: Alter, Rasse, Individualität, Normalität, Schönheit, Geschlecht und eventuell Schicht und Gesundheit sind korporal bezeichnete und kosmologisch substantielle Identitätstypen, die die Werbung präsentiert.

Wir widmen uns im analytischen Teil unseres Aufsatzes zunächst der werbemedialen (Re-)Inszenierung jener korporalen Zeichen, die die sozialen Geschlechtsidentitäten qualifizieren. Es geht uns dabei vor allem um die Frage, wie und mit welchen Sinnimplikationen die Geschlechterkörper als performative Sinnkörper vorgeführt werden. Die Geschlechtsidentität verdient nach unserer Auffassung deswegen besondere Beachtung, weil sie so etwas wie einen Metatext darstellt, der andere Identitäten und korporale Zeichenklassen (z. B. Alter oder Schönheit) rekodiert. Wir wollen anhand von ausgewählten Aspekten und Beispielen zeigen, daß die Unterscheidung männlich/weiblich als eine „Leitdifferenz“ fungiert, der andere Distinktionen in gewisser Weise nach- und untergeordnet sind. Mit diesem Argumentationsansatz orientieren wir uns – auf der Ebene einer Art Diskursanalyse – an Erving Goffman und Pierre Bourdieu, die die soziale Welt als eine anhand des Geschlechts binär kodierte und gespaltene Welt beschreiben, in der habituelle und strukturelle Prinzipien und soziale Praktiken einer geschlechtsspezifischen Diskrimination unterworfen sind (vgl. Goffman, 1981; Bourdieu, 1980). Ohne Wandlungen der Geschlechterdarstellung und Geschlechtervorstellung zu leugnen, vertreten wir die These, daß die „traditionelle“ Asymmetrie der Geschlechterverhältnisse entgegen einer Rhetorik der Egalität, aber auch entgegen einer strukturellen Egalisierungstendenz im Werbungskosmos im Grunde bis heute fortdauert bzw. kontinuierlich *verkörpert* wird. Im letzten Teil unserer analytischen Überlegungen wollen wir zeigen, daß die Werbung zugleich die gesellschaftliche bzw. sozialstrukturelle Positionierung des Körpers in verschiedenen Formen verarbeitet: Differenzierungsprozesse werden „reflektiert“ und auf entsprechende Sinn- und Orientierungsprobleme wird reagiert.

giert.² Neben anderen Körpersemantiken behandeln wir diesbezüglich die Bedeutung des Körpers im Rahmen der neuen Werbungsform des „Eventmarketings“. Vor allen analytischen Überlegungen aber müssen die Schlüsselkonzepte skizziert werden, die im Folgenden Verwendung finden.

2. Konzepte einer Kulturosoziologie des Körpers

2.1 *Habitus*

Die Habitustheorie, wie sie von Bourdieu, aber auch von Elias, Gehlen, Berger/Luckmann und anderen entwickelt wurde (vgl. Willems, 1997), ist für uns in verschiedenen, auch weiteren begrifflichen Hinsichten von großer Bedeutung. Wenn wir von Habitus sprechen, meinen wir ein „System von Dispositionen“ (Bourdieu, 1976, 446), nicht nur des Bewußtseins, sondern auch und besonders des Körpers. Dieses System generiert als *Stile* identifizierbare Verhaltensströme, d. h. auf der Ebene des Körpers: typische Ausdrucksweisen, die als solche eine symbolische Qualität besitzen. Das vielleicht beste Beispiel sind hier die Geschlechter, die einem systematisch differentiellen und differenzierenden „Sozialisationsschicksal“ – Inkorporierungen und „Korporierungen“ eingeschlossen – ausgesetzt sind. Infolgedessen „lagert sich eine geschlechtsklassenspezifische Weise der äußeren Erscheinung, des Handelns und Fühlens subjektiv über das biologische Muster, die dieses ausbaut, mißachtet oder durchkreuzt. Jede Gesellschaft bildet auf diese Weise Geschlechtsklassen aus, wenn auch jede auf ihre eigene Weise“ (Goffman, 1994, 109). Ausdrucksstile bzw. Elemente von Ausdrucksstilen wie die der Geschlechter sind ebenso wie die entsprechenden kosmologischen Vorstellungen „inkorporiert“ und dadurch grundlegend für die Praxis und praktische Rationalität des Alltagslebens. Dessen habituell-körperliche Zeichen- und Sinnhaftigkeit bildet eine – wenn nicht die *wesentliche* – kommunikationspolitische Referenz und dramaturgische Ressource von Mediengenres wie der Werbung.

2 Die entsprechenden empirischen Aussagen stützen sich im wesentlichen auf eine von uns durchgeführte qualitative Untersuchung, deren Materialgrundlage aus ca. 3200 Werbeanzeigen allgemeiner Publikumszeitschriften besteht, die zwischen 1989 und 1997 in Deutschland erschienen sind. Da diese empirische Basis nicht nach Gesichtspunkten spezifizierbarer Repräsentativität zustande gekommen ist, kann unser Geltungsanspruch höchstens „quasistatistisch“ sein. Es geht uns hauptsächlich darum, Formen und Stile zu identifizieren und in einen „grammatologischen“ Zusammenhang zu stellen.

2.2 Kosmologische Zeichen: Ritualisierungen und Stigmata

Neben und mit der Habitustheorie gehen wir von bestimmten Verständnissen der Zeichenhaftigkeit sozialer Praxis aus. Zwei korporale Zeichenklassen und – entsprechend – Zeichenkonzepte sind im Folgenden von besonderer Bedeutung: Ritualisierungen und Stigmata.

2.2.1 Ritualisierungen

Mit Goffman verstehen wir unter Ritualisierungen³ im Kontext des „sozialen Geschlechts“ „eine Folge von gewohnheitsmäßigen, konventionellen Handlungen“, die „formalisiert werden: sie werden vereinfacht, übertrieben, stereotypisiert und aus dem spezifischen Kontext der auslösenden Reize herausgenommen – und dies nur zu dem Zweck, eine effektivere [...] Signalwirkung zu erreichen“ (Goffman, 1981, 8 f.). Die Ritualisierungen der Geschlechter sind darauf „spezialisiert“, eine doppelt „informierende Funktion“ zu erfüllen (Goffman, 1981, 10), nämlich zum einen die „Bedingungen des Kontakts, den Modus, den Stil oder die Formel (festzulegen, d. Verf.) für den Verkehr, der sich zwischen den Personen entwickeln soll“ (Goffman, 1981, 10). Zum anderen organisieren die hier gemeinten Zeichen „die flüchtig wahrgenommene Welt, [...] in der wir alles nur in allgemeinster Form betrachten“ und ohne „longitudinalen Einblick“ (Goffman, 1981, 90). Die Ritualisierungen der Geschlechter sind „Wegweiser der Wahrnehmung“, die ein „Verstehen auf den ersten Blick“ ermöglichen, nämlich eine „bestimmte Lesart dessen, wie die Dinge wirklich sind“ (Goffman, 1981, 18).

Diese „Lesart“ (Kosmologie) und das ihr entsprechende rituelle „Idiom“ (Goffman, 1981, 84) folgen – immer nach Goffman – einer Art Leitidee, nämlich dem (Deutungs-)Muster der Eltern/Kind-Beziehung, dem „Eltern-Kind-Komplex in seiner Mittelschicht-Idealversion“ (Goffman, 1981, 20). In diesem Rahmen erscheint die männliche Seite in der Rolle der Eltern und die weibliche in der Kinder (vgl. Goffman, 1981, 18–28).

Eine korporale Zeichenklasse, die im Verhältnis der Geschlechter – jedenfalls klassischerweise – eine besondere Rolle spielt, sind die Ritualisierungen des erotischen Hofierens. Sie stehen im Zusammenhang eines basalen sozialen „Arrangements“, das eine spezifische strategisch-dramaturgische Ausgangslage rahmt: Die jungen „Frauen schmücken sich selbst mit den übernommenen Zeichen sexueller Attraktivität und stellen sich dann einer Öffentlichkeit, einer

³ Zur Ritualtheorie und zu ihrer besonderen Brauchbarkeit in der Analyse von Alltagskontexten vgl. Soeffner, 1989 und 1995.

Halböffentlichkeit oder privaten Kreisen zur Schau. Die anwesenden Männer schenken den für begehrswert erachteten Frauen verstärkte Aufmerksamkeit in der Hoffnung auf irgendeinen flüchtigen Wink, den sie als Ermutigung ihres Interesses deuten können“ (Goffman, 1994, 120). „Winke“ dieser Art werden vorzugsweise mit körperlichem Ausdruck gegeben, insbesondere mit Blicken, die die Verknappungslogik der „höflichen Unaufmerksamkeit“ (Goffman) voraussetzen. In diesem Rahmen und durch ihn wird der zweite Blick bedeutungsvoll und informativ, d. h. zum möglichen Signal erotischer Ermutigung (vgl. Goffman, 1994, 120 f.; Kintzelé, 1998). Dem Erfolg derartiger Kommunikation geht allerdings der musternde Blick dessen voraus, den das rituelle Hofierungssystem (normalerweise immer noch) als Objekt der Ermutigung oder Entmutigung vorsieht. Vor der Entscheidung, erotisch positive oder negative Signale zu setzen, steht frau sinnvollerweise nur dann, wenn *er* aufgrund entsprechender Zeichenhaftigkeit sexuell attrahiert ist. Das Hofierungssystem impliziert also, „daß die Frau (mehr als der Mann) auf Standards der äußeren Erscheinung verpflichtet wird“ (Goffman, 1994, 123).

2.2.2 *Stigmata*

Der zweiten von uns fokussierten Zeichenklasse – Stigmata – liegt die Schematisierung normal/abweichend zugrunde. Entscheidend ist in diesem Zusammenhang die Differenz von Visibilität und Invisibilität (vgl. Goffman, 1967, 64). Das Ob der Sichtbarkeit bzw. Verhüllbarkeit und der Grad der Aufdringlichkeit des korporalen Stigmas determinieren dessen Interaktions- und Identitätskonsequenzen (vgl. Goffman, 1967, 133 ff.). Allerdings besteht gerade auf der Ebene der Korporalität keine qualitative Differenz zwischen Normalen und Stigmatisierten. Vielmehr gilt, „daß ein Stigma nicht so sehr eine Reihe konkreter Individuen umfaßt, die in zwei Haufen, die Stigmatisierten und die Normalen, aufgeteilt werden können, als (...) einen durchgehenden sozialen Zwei-Rollen-Prozeß, in dem jedes Individuum an beiden Rollen partizipiert, zumindest in einigen Zusammenhängen und in einigen Lebensphasen“ (Goffman, 1967, 169 f.). Abweichungen von „virtualer sozialer Identität“ (Goffman, 1967, 157), also von gesollten und gewollten Identitätswerten, sind m. a. W. normal – eine Tatsache, die sich die Werbung seit jeher zu Nutze macht.

2.3 *Kulturelles Forum*

Die thematisierten Sinntypen bzw. Zeichen sind mediendramaturgische Bezugsrahmen. Mediengenres wie die Werbung stellen (Mega-)„Bühnen“ dar, auf denen alltagskulturelle Sinnbestände (re-)präsentiert und damit – im Prinzip

sozial grenzenlos – generalisiert werden. Speziell die Fernsehwerbung fungiert als ein „kulturelles Forum“ (Newcomb/Hirsch, 1986), das ein Massenpublikum mit der „Spannweite und Vielfalt von Ideen und Ideologien unserer Kultur konfrontiert“ (Newcomb/Hirsch, 1986, 183). Diese Funktion kann allerdings keine wirkliche Sinnspiegelung bedeuten. Zwar sind die Werber im Sinne einer Art von „recipient design“ dazu gezwungen, gleichsam die Sprache ihres Publikums zu sprechen, aber sie haben sich – noch grundlegender – der Logik ihres Genres unterzuordnen. Diese Logik lässt sich mit Goffman (1977) als ein „Rahmen“ bestimmen, der aufgrund spezifischer Prinzipien und Regeln Sinn formiert, transformiert und generiert. Goffman spricht von Modulation. Im Falle der Werbung impliziert diese z. B. Drastik, Idealisierung und Fiktionalisierung in der Darstellung – auch von Körpern.

In den Grenzen, die ihr durch Rahmen und Publikum gesetzt sind, fungiert die Werbung also auch als Institution der Wirklichkeitskonstruktion. Damit stellt sich neben der Frage der kulturellen Reflexivität der Werbung die Frage ihrer kulturellen und sozialisatorischen Produktivität. Diese Frage wird im Folgenden – ebenso wie die Untersuchung der in der Werbung „kopierten“ Sinngehalte – die Zivilisationstheorie, und damit auch die Habitustheorie, auf den Plan rufen.

3. Analyse des werblichen Geschlechterkörpers

3.1 *Blicke, Blicksubjekte und Blickobjekte*

Die oben angesprochenen Ritualisierungen des erotischen Hofierens sind seit jeher wichtige Bezugspunkte von Werbeinszenierungen. Die interaktionsrituelle Geschlechterkonstruktion, in der der männliche Körper als Beobachter und Betrachter und der weibliche Körper als beobachteter und betrachteter erscheint, bestimmt die Werbeinszenierungen auf zwei Ebenen.

Auf der einen Ebene geht es darum, daß die alltägliche „Blickordnung“ (Goffman, 1971), die reguliert, wer in welchen Situationen wie, wie lange und wohin blicken darf (vgl. Goffman, 1971, 84–104), in der Werbung in bezug auf einen „außenstehenden“ Bildbetrachter moduliert wird. Dieser Ebene entsprechen hauptsächlich Formen der Darstellung von Frauen ohne Interaktionspartner. Eine Vielzahl von Darstellungen, die Frauen in den verschiedensten Situationen und oft nur spärlich bekleidet oder nackt abbilden, potenziert in gewisser Weise die alltägliche Blickpraxis, indem sie die Limitierungen, denen der männliche Blick in „pragmatischen“ Kontexten unterliegt, eliminiert. Im Blick auf das, was gezeigt wird, bestehen weder zeitliche noch räumliche noch soziale Einschränkungen; im Gegenteil, ungehemmte Schaulust wird ge-

radezu provoziert.⁴ Die Akteurin „dialogisiert“ dabei oft mit dem Bildbetrachter, den sie über verführerische Blicke und die dazugehörige Gestik oder Mimik „anspricht“.⁵ Meist unterstützt eine „reizvolle“ (Ent-)Kleidung und das Exponieren einzelner Körperpartien die Botschaft, daß sie und ihr Körper als „Anblick“ (Berger, 1998) gelesen werden sollen – und auch: als „Anblick“ gelesen werden *wollen*. Dies äußert sich vor allem in einem spezifischen Verhalten, das John Berger wie folgt beschreibt: „Es ist der Ausdruck einer Frau, die mit kalkuliertem Charme auf den Mann reagiert, den sie sich als ihren Betrachter vorstellt – ohne ihn zu kennen. Sie bietet ihre Weiblichkeit an als das (vom Prüfer in der Frau) Geprüfte“ (Berger, 1998, 52). Bei derartigen Darstellungen wird die „soziale Situation“, die der Betrachter mit dem Bild-Sujet herstellt, spezifisch „gerahmt“: Als eingeschlossener Ausgeschlossener führt der Betrachter gleichsam Regie über das, was zu sehen ist.⁶ Wie fundamental dieses „Gestaltungsprinzip“ in der Werbung ist, kann man auch daran erkennen, daß sich selbst bei abgebildeten Paaren die Frau oft nicht an ihren Gefährten, sondern an den Bildbetrachter wendet und zu erkennen gibt, daß ihr „Interesse“ ihm gilt. In vielen Fällen geraten die abgebildeten Männer in eine „Statistenrolle“, so daß dem Bildbetrachter die Möglichkeit gegeben wird, sich selbst als den eigentlichen Protagonisten der Situation zu imaginieren.

-
- 4 Daß derartiger Blickfang (eye-catcher) auch in den 90er Jahren noch zum Standardrepertoire der Werbung gehört, ist offensichtlich. Deutlich ist ebenso der häufig fehlende Produktbezug der Darstellungen weiblicher Erotik. Dabei handelt es sich um eine universale Werbestrategie, wie man einer Aufzählung entsprechend beworbener Gegenstände entnehmen kann: Armbanduhren, Herrenblazer, Herrenunterhosen, Autozubehör, Parfum, Shampoos, Benzin, Messen, Sitzmöbel, Fachzeitschriften, Fotoapparate, HiFi-Geräte, Filme, Alkohol, Heimwerkerbedarf, Baumaterialien, Büroartikel, Autos, Fotokopiergeräte, Saunen, Badeausstattungen, Schwimmbecken, Ferienreisen, Gartenmöbel (vgl. Schmerl, 1992, 20).
 - 5 Das Blickverhalten vergleichbar situierter Männer stellt zwar ebenfalls einen imaginären Kontakt mit dem Betrachter her, diesem Kontakt kommt aber offensichtlich eine andere Bedeutung zu: Skeptische bis freundliche Blicke der Darsteller, die den Betrachter betrachten, simulieren eher eine Gesprächssituation. Ebenso fällt auf, daß die männlichen Akteure häufig auch dann, wenn sie wie im Bereich der Mode als isolierte „Schönheiten“ inszeniert werden, den Eindruck machen, in einem sozialen Kontext zu stehen. Sie treten auf, als umgebe sie eine – für den Betrachter nicht sichtbare – soziale Situation. So fixieren sie mit ihrem Blick einen bestimmten Punkt oder sie scheinen über einen Anlaß zu lachen oder nachzudenken, von dem der Betrachter nichts weiß.
 - 6 Mit dieser Einbeziehung der (männlichen) Betrachterperspektive schließt das Genre der Werbung nicht nur an das „klassische“ Hofierungszeremoniell der Geschlechter, sondern auch an die Tradition der europäischen Aktmalerei an. Berger stellt fest: „In der durchschnittlichen europäischen Aktmalerei ist die Hauptperson niemals dargestellt worden. Gemeint ist der als Mann vorausgesetzte Betrachter vor dem Bild. An ihn richtet sich alles. Und alles soll als das Ergebnis seiner Anwesenheit erscheinen. Für ihn sind die Figuren zum Akt geworden. Aber er bleibt – genaugenommen – ein Fremdling, er behält seine Kleider an“ (Berger, 1998, 51).

Die andere Ebene, auf der die Werbung das „Blickschauspiel“ der alltäglichen Lebenswelt moduliert, ist eine Art Kopie im Bild. Während der Werbe-mann, oft im Hintergrund positioniert, als distanziert-interessierter Begutachter der Frau dargestellt wird oder ihrer Erscheinung von der Seite mit anerkennenden Blicken Tribut zollt, führt sie die Palette ihrer Reize vor. Auch hier gilt dann: „Männer sind Anschauende, Begutachtende oder Bild-Macher, Frauen sind Angeschaute, Begutachtete, Bildvorlagen“ (Schmerl, 1992, 21).⁷

3.2 Subjektivität und Emotionalität

In der werblichen Frauendarstellung häufen sich die symbolischen Impressionen der Empfindlichkeit, Zartheit und Zärtlichkeit. Man sieht zudem selbstbezogene, verträumte und schüchterne Frauen en masse. Sie stehen für eine Seite des kosmologischen Themas der Kindlichkeit des weiblichen Wesens (vgl. Goffman, 1981, 197 ff.). Auch übermütiges Springen, Herumtollen und Tanzen konstruiert eine kindliche Verfassung und Leichtigkeit des weiblichen Seins, das als Dasein in den verschiedensten Kontexten – vom Kochen und Putzen bis hin zur Büroarbeit – selten an den „Ernst des Lebens“ erinnert. Für *sie* gilt im Unterschied zu *ihm*: „Das Leben ist ein Tanz“ (Natreen, 1997).⁸

Die Relevanzkontakte, in denen die Emotionen der Geschlechter in der Werbung stehen, sprechen ebenfalls eine eindeutige Sprache. Während *er* sich z. B. vorzugsweise über sozial signifikante Erfolge freut (etwa im beruflichen, finanziellen oder sportlichen Bereich), scheint *sie*, erkennbar unter anderem an der Häufigkeit ihres Lächelns (vgl. Brosius/Staab, 1991, 297), eher diffus vergnügt und geneigt, über Erlebnisanlässe, die ihn kalt lassen, in Euphorie zu geraten. So sieht man Frauen, die der Geschmack einer Gurke oder der Glanz eines polierten Möbelstücks geradezu verzückt. Darstellungen dieser Art charakterisieren zum einen die infantoiden (Un-)Wichtigkeiten und Interessen des

7 Diese Logik des Betrachtens und Betrachtet-Werdens stellt dabei zugleich einen Rahmen dar, in dem konkrete „sachliche“ Schönheitsvorstellungen an die Frau adressiert werden. Die Frau wird also nicht nur als Anblick inszeniert, sondern auch „ästhetisch“ komplex qualifiziert. Anhand diverser Details ihrer körperlichen Erscheinung (Frisur, Haut, Schlankheit usw.) führt die Werbung im einzelnen vor, was als schön gilt oder zu gelten hat. Gefordert wird, mehr oder weniger direkt, eine Arbeit am Körper, die mit Hilfe der richtigen Produktpalette zum „Symbol vollendeter Weiblichkeit“ führen soll, wie es ein Werbetext formuliert. Es geht also nicht nur darum schön zu *sein*, sondern auch und wesentlich darum, sich schön zu *machen*. Spieß stellt fest, daß die „werbespezifische Nötigung zum Schönmachen [...] – ohne Ansehen der Person – an fast jede Frau gerichtet (wird, d. Verf.). Das Attraktivitätsdiktat und die Fassadenästhetik haben bis heute ihre Vorbildfunktion in der Werbung nicht eingebüßt“ (Spieß, 1994, 421 f.).

8 Die Marken-Namen, die mit den zitierten Slogans und den besprochenen Inszenierungen in Verbindung stehen, sind im Folgenden kursiv gesetzt.

weiblichen Geschlechts. Zum anderen repräsentieren sie die Vorstellung, daß die Frau (ähnlich wie das Kind) „durch Ziele, die sich in der unmittelbaren Gegenwart realisieren lassen, so etwas wie letzte Befriedigung finden kann“ (Goffman, 1981, 269).

Das Mannsujet der Werbung zeichnet sich dagegen in der Kontinuität ihrer Darstellung männlicher Kinder tendenziell durch Autonomie und Affektgedämpftheit bzw. Zurückhaltung im emotionalen Ausdruck aus. Das Image des (selbst-)kontrollierten Mannes steht im Zusammenhang mit den männlichen Identitätsthemen der Weltzugewandtheit (Selbstabgewandtheit), Produktivität und Aggressivität. Dazu passend privilegiert die Werbung Männer, die nicht nur weniger und schwächere, sondern auch andere Gefühle „haben“ als Frauen. Charakteristisch und charakterisierend sind z. B. Gefühle des Stolzes, der Selbständigkeit, der Überlegenheit, des Triumphs und der Verantwortung. Ebenso wie die überwiegend „positiven“ Gefühle sind auch die wenigen „negativen“ Gefühle der Werbemänner in der Regel auf bestimmte Ernstkontakte bezogen. Aggression, Wut oder schlechte Laune beziehen sich als „legitime“ Emotionen des Mannes auf sportliche Niederlagen, Konflikte, Unfälle, beruflichen Streß usw. Traurige Männer stellen dagegen auch im Umfeld einer zunehmend emotionalisierten Werbung nach wie vor eine extreme Seltenheit dar. Affektuelle Regungen wie das Weinen, dem sich Werbefrauen ohne Imageverlust hingeben dürfen, bleiben aus dem Gefühlsrepertoire der Männer weiterhin fast völlig ausgeschlossen.

Die kosmologische Ordnung der Geschlechter fungiert also (auch) in der Werbung als ein Deutungs- und Dramaturgiesystem, das spezifische „Emotionsregeln“ impliziert; sie bestimmen, von wem „was und wie in welchen Situationen gefühlt und was zum Ausdruck gebracht werden soll“ (Gerhards, 1988, 171). Die Achse, auf der die „normativen Emotionscodes“ (Gerhards 1988) der Geschlechter verlaufen, läßt sich als ein Mehr oder Weniger an Zivilisierung im Sinne von Elias beschreiben. Der Werbemann erscheint als das affektkontrolliertere, instrumentellere und (daher) rationalere Wesen, das den zivilisierten „Emotionserwartungen“ (Gerhards, 1988) entspricht. Demgegenüber wirkt die Frau als relativ unzivilisiertes Geschöpf, dessen Affektivität ausgeprägter ist, stärkere Schwankungen aufweist und weniger auf situative Kontexte Rücksicht nimmt.

3.3 Natur und Geschlechternaturen

Wie Niklas Luhmann feststellt, hat sich die Natursemantik bis zum 18. Jahrhundert zu einer „Blumen-/Vögel-/Bäume-Natur“ entwickelt, die bis heute fortbesteht (Luhmann, 1995, 9). Betrachtet man die Werbung, so könnte man meinen, daß in der Luhmannschen Aufzählung von „Naturobjekten“ die Frau als bedeutsame Spezies vergessen wurde. Die Werbungsinszenierungen, in denen sie als Teil der Natur erscheint, sind jedenfalls typisch und vielgestaltig. So häufen sich neben textuellen Vergleichen von Natur und Frau visuelle Darstellungen, die ein entsprechendes „mimetisches“ Vermögen des weiblichen Geschlechts demonstrieren. Frauen (und ihre Haare) werden z. B. als Korallen, Sträucher oder Blumen ins Bild gesetzt (*Guhl Living Colours*, 1998).

Der Vergleich der Werbefrauen mit der (willenlosen) Natur komplementiert und potenziert ihren Status als Bild, als „Anblick“: Frauen erscheinen als Natur im Sinne kindlicher Unzivilisiertheit und im Sinne (hyper-)ästhetischer Effekte, die im Kern auf erotische Natur verweisen.⁹ Als deren Essenz und Krönung werden sie inszeniert. Eine Konsequenz davon ist, daß der Frau viel weniger als dem Mann gestattet wird, ihren Körper sich selbst, seiner „Natur“, zu überlassen; sie steht vielmehr unter starker Stilisierungs- und Ästhetisierungsdruck und soll doch zugleich „natürlich“ sein oder zumindest als „natürlich“ erscheinen: ihre Selbstgestaltung wird als ihre „zweite Natur“ normiert.¹⁰

Die Werbemänner machen dagegen typischerweise den Eindruck, auf Umwelt- bzw. äußere (instrumentelle) Naturbeherrschung festgelegt zu sein, und zwar durch ihr Wesen, das sich zugleich als wahrhaft „natürlich“ manifestiert. So gibt der „Naturbursche“ (vorwiegend zu finden in Werbungen für Zigaretten, Bier, Fun-Sport, Out-Door-Bekleidung) seinen Körper zum einen als „Naturprodukt“ zu erkennen, z. B. durch wettergegerbte Haut oder wilden Bartwuchs. Zum anderen wird er als Handelnder dargestellt, der die Natur unterwirft und nutzt. Selbst wenn er nachdenklich mit Fernblick auftritt, erscheint er in kontrollierter und kontrollierender Distanz zu seiner Umwelt.

An zahllosen Beispielen läßt sich zeigen, daß die Natur in der Werbung als Bühne und Kulisse einer naiven Geschlechteranthropologie fungiert, als Metaphorik einer Art Beschreibung des unterschiedlichen „Naturells“ der Geschlech-

⁹ In diesem Sinne können auch die zahlreichen Darstellungen gedeutet werden, die Frauen als schöne Tiere – vorzugsweise als (Wild-)Katzen – vorführen (vgl. Schmerl, 1992, 33).

¹⁰ Im Unterschied zu affektivem Verhalten wird „Unzivilisiertheit“ der äußeren Erscheinung bei Frauen also nicht gebilligt. Diesbezüglich unterliegen die Werbefrauen, jedenfalls während einer längeren Lebensphase, einem verschärften Zwang zu dauernder Selbstüberwachung und Selbstkontrolle. Auch in dem mit der „ästhetischen“ Verfassung zusammenhängenden Aspekt der Hygiene (speziell Intimhygiene) dürfen sie sich keinesfalls „gehen lassen“.

ter. So sind zerklüftete Canyons, Wüsten, reißende Wildbäche, Urwälder und andere riskante oder anforderungsreiche Landschaften „natürlich“ ein Lebensraum des Mannes – sie entsprechen seiner „Natur“ (z. B. *Timberland*, 1995; *Marlboro-Abenteuer-Team*, 1997; *Mercedes*, 1996). Frauen befinden sich dagegen meist in sanft und harmlos anmutenden Landschaften, die den weiblichen Körper vor keine größeren Herausforderungen stellen, es sei denn, ein Mann ist stützend und schützend in der Nähe. Idyllische Szenerien wie Frühlingswiesen, Gärten oder Sandstrände (*Lotus*, 1973; *Hammerer*, 1989; *Mercedes*, 1996) werden vorzugsweise als „natürlicher“ Lebensraum der Frau ins Bild gesetzt. Immer wieder beliebt ist auch eine feminine Paradiesnatur, die (z. B. als „Südsee“) jenseits aller (männlichen) Zivilisation nicht nur keine Anforderungen stellt, sondern „regressive“ Befriedigung und Glück bedeutet.

3.4 Produkte und Produktkörper

Die „lebenswirklichen“ und die medialen Geschlechterinszenierungen sind, wie bereits die Ausgestaltung des „Natur-Motivs“ verdeutlicht, keineswegs auf den menschlichen Körper als Darstellungsmedium beschränkt. Die symbolische Geschlechterpraxis erstreckt sich vielmehr in einem sehr weitreichenden Sinne auf die „Materialität der Kommunikation“ (Gumbrecht/Pfeiffer, 1988). Diverse „Materialien“ werden situativ und interaktionell nach Maßgabe des rituellen Geschlechtercodes verwendet und steigern dessen Reichweite und Repräsentabilität.

Entsprechend komplex und spezifisch gestalten sich in der Werbung die Verhältnisse zwischen den Geschlechtern und den Produkten. Die Inszenierung von Gegenständen als weiblich oder männlich spielt dabei ebenso eine Rolle wie die geschlechtsspezifische „Verdinglichung“ des Akteurs durch die jeweilige Darstellung. Wenn z. B. ein Diktiergerät als „Sprechstundenhilfe“ erscheint („klein, schwarz, flott, sucht tongebenden Partner“) oder die Abbildung eines Autos mit dem Text überschrieben wird: „Sie kann hören, sehen und fühlen“ (*Mercedes*, 1998), dann geht es um eine Vermenschlichung von Gegenständen, die das Begehr nach den beworbenen (fast ausnahmslos als „weiblich“ interpretierten) Gegenständen strukturieren soll. Zu diesen Vermenschlichungen tritt eine Verdinglichung menschlicher Darsteller, wenn Abbildungen, die sowohl Produkte als auch Personen (Frauen) zeigen, in einer Art und Weise von dem Werbetext kommentiert werden, die offen lässt, worauf sich die Botschaft des Textes bezieht. Wenn eine Reklame für „die schlanke Jalousie von Luxaflex“ fragt: „Fliegen Sie auf elegante Schlanke mit zarten Rippen?“, oder wenn das Foto einer leicht bekleideten Frau, die sich an eine Lautsprecherbox schmiegt, mit dem Text kommentiert wird: „Er konnte die Augen nicht von ihr lassen“

und ihr Klang hatte ihn verzaubert. Eine JBL-LX ist zu schön, um nur eine Box zu sein“, dann geht es nicht nur darum, daß Produkte mit menschlichen (oft erotischen) Attributen versehen werden, sondern auch um ein Konstrukt, das Frauen einen gleichsam ontologischen Status zuweist, der sich dem von Objekten annähert. Dieselbe Oszillation von Produkt- und Menschkörper-Attributen vollzieht sich, wenn Frauen in vergleichbaren Text-Bild-Kombinationen als „Schmuckstück“ erscheinen oder als so „knusprig“ wie Brathähnchen.¹¹

Auch die Attribuierung von Objekten als männlich *und* weiblich kommt in der Werbung vor, wenngleich meist in spezifischen Zusammenhängen. So läßt sich vor allem bei der Werbung für High-Tech-Geräte eine Verdoppelung von „produktiven“ Geschlechtsattributen beobachten. Wenn z. B. durch entsprechende Bildmontagen die Technik (des Motors, der Elektronik, der Optik usw.) als wesensverwandt mit der Rationalität des Mannes dargestellt wird, während gleichzeitig die „schönen Formen“ des Designs in Analogie zu ihr (ihrem Körper) erscheinen, dann werden beide kosmologische Geschlechterthemen in einem Produktimage vereint.¹²

3.5 Idealismus, Normalismus, Stigmatismus

Die Werbung verfolgt ihre strategischen Ziele auf der Basis dramaturgischer Informationssynthesen, die normalerweise eine „positive“ Bewertung der beworbenen Objekte beinhalten und bewirken sollen. Werbung hat es also mit materialen Dramatisierungen zu tun, die eine entsprechende Exklusivität implizieren. Schon Goffman hat dieses von Schmidt und Spieß (1996, 38) „Ausblendungsregel“ bezeichnete Strukturprinzip der Werbung beschrieben. Ein Reklamefoto ist Goffman zufolge immer auch eine Inszenierung „sozialer Ideale, aus der alle Vorgänge und Bedeutungen, in denen das Ideal nicht präsent ist, fortgelassen – gewissermaßen aus dem Sichtbar-gemachten herausredigiert wurden“ (Goffman, 1981, 327).

11 Vgl. zu diesen und anderen Beispielen Schmerl, 1992, 23 ff.

12 Die Werbung (re-)konstruiert die Geschlechter auch dadurch, daß sie die *Verwendung* von Produkten unterschiedlich dramatisiert. Im Anschluß an kosmologische Rollenstereotypen und Klischees wird z.B. die themengebundene Kompetenzverteilung von Frau und Mann auf hauptsächlich *ihrer* Zuständigkeitsbereich verkörpern, wirbt *er* in der Regel für kognitiv anforderungsreiche Objekte (vgl. Brosius/Staab 1991, 293; Bergler/Pörzgen/Harich, 1992, 67). Darüber hinaus operiert die Werbung mit Verkörperungen von Geschlechtsattributen auf der Ebene des Produkt-Designs. Wenn ein Parfumflakon „weibliche Linien“ nachahmt, wenn „Lady-Shaver“ weichere Formen als Rasierer für den Mann aufweisen oder wenn die Farbpalette der Kosmetikwerbungen für die Frau nicht aus kräftigen Farben, sondern aus zarten Pastelltönen besteht, dann handelt es sich um symbolische Imprägnierungen des sozialen Geschlechts.

Bei einem erheblichen Teil der hier gemeinten Ideale handelt es sich um „Ich-Ideale“, speziell um solche, die sich auf den Körper beziehen. Die werbemediale Vorführung dieser Ideale wirft nicht nur ein „günstiges Licht“ auf das beworbene Objekt, sondern nötigt auch das umworbene (Kauf-) Subjekt zum Vergleich zwischen seinem „Real-Ich“ und dem jeweils inszenierten „Ideal-Ich“. Vor dem Hintergrund dieser Vergleichbarkeit bezieht sich die Werbung mit der Konstruktion mehr oder weniger voraussetzungsvoller Idealwelten immer auch auf Vorstellungen von *Normalität*, die Kernbereiche der personalen Identität und Selbstidentifizierung betreffen. Die Werbung partizipiert insfern an einer strukturellen und kommunikativen Formation, die Jürgen Link (1997) „Normalismus“ nennt. Darunter versteht er ein „spezifisches, partielles Diskurs- und Dispositiv-Netz“, das Vorstellungen von Normalität generiert und reproduziert:

Die Gesamtheit der nationalistischen Diskurskomplexe und Dispositive konstituiert innerhalb der gesellschaftlichen Wirklichkeit eine eigene operationale, symbolisch eindimensionale Ebene, die als „Signal-, Orientierungs- und Kontrollebene“ gegenüber anderen, bereits bestehenden Ebenen aufzufassen ist. Ein gutes Beispiel ist das Verhältnis von Normalität zu Normativität: Das juristische Teilsystem (im Sinne Luhmanns) teilt das Verhalten binär nach der Unterscheidung „Recht/Unrecht“ und legt entsprechende Verfahren und Sanktionen fest. Die Normalität etabliert „parallel“ dazu eine zweite, eindimensionale und graduierte Ebene, die das entsprechende Verhalten rein statistisch erfasst und nach seiner Verteilung zwischen Extrempolen und Durchschnitten anordnet. Die nationalistische Ebene stellt gegenüber der normativen eine Ebene der Zweitcodierung, des Vergleichs, der Kontrolle und der Signalisierung dar.

Link, 1997, 344

Vergleich, Kontrolle und Signalisierung leistet oder initiiert die Werbung insbesondere als eine „Statistik der Bilder“, die sich einer habituellen Kollektivsymbolik bedient. Eine nationalistische Strategie besteht z. B. darin, „reale“ Situationen vorzuführen, in denen der Körper als Störungsquelle oder „Problemzone“ erscheint, die sich mit dem jeweils beworbenen Produkt günstig beeinflussen, aus der Welt schaffen oder vermeiden lässt. Es geht dabei um die Dramatisierung von Formen „normaler Abweichung“, z. B. Falten, „Übergewicht“, Mundgeruch, Schwitzen, Zahnausfall, Hautunreinheiten, Haarausfall usw. Diese partiellen Deviationen werden in der Werbung – ganz im Gegensatz zur Takt vorschreibenden Interaktionsordnung des Alltags – mindestens hinlänglich deutlich benannt und als Probleme markiert, die lösbar sind und gelöst werden sollten. Die jeweiligen Abweichungen erscheinen als Makel, die

die Identität des Betroffenen einschränken oder schädigen und die soziale Erfolgsschancen mindern.

Links Terminologie folgend, kann man diese Klasse von Stigmatisierungen „protonormalistisch“ nennen. Darunter versteht Link einen Prozeß, bei dem im Unterschied zu „flexibel-normalistischen“ Strategien eine starke Komprimierung, Fixierung und Stabilisierung der „Normalitätszone“ mittels deutlicher symbolischer Markierungen stattfindet (Link, 1997, 78 f.). Eine flexibel-normalistische Strategie der Werbung besteht daneben in einer Dramaturgie der Perfektion. Die Aufmerksamkeit gilt dabei nicht einem „produktiv“ zu bekämpfenden Makel, sondern genau umgekehrt dem in seiner Ganzheit und Aura *vollkommenen* Körper. Mit ihren diversen „Idealfiguren“, die sie durch die Selektion ihrer Darsteller und durch den Einsatz professioneller Ästhetisierungstechniken erzeugt (von der Maske über die Lichtführung bis hin zur computergestützten Bildbearbeitung), läßt die Werbung ideale Schönheit als für jedermann *erreichbar* erscheinen. *Flexibel*-normalistisch ist diese Strategie insofern, als die Normalitätsgrenze hierbei „durch keine harte semantische und insbesondere symbolische Markierung als Stigmagrenze fixiert wird“ (Link, 1997, 340). Vielmehr bilden die Idealfiguren einen offenen Horizont von Standards, deren Erreichung die jeweiligen Produktbewerbungen in Aussicht stellen und fordern.

3.5.1 Geschlechtsspezifische Idealisierungen und Stigmatisierungen

Der binäre Code des „Geschlechtsrahmens“ (Hettlage, 1991) wirkt sich auf die normalistischen Inszenierungsmodi der Werbung unterschiedlich aus:

a) Die Differenzierung (Diskriminierung) beginnt schon mit der Dramaturgie der Schönheit, so wie sie oben angesprochen wurde. Zwar ist unübersehbar, daß mittlerweile auch die männliche Figurenwelt der Werbung in einigen Produktbereichen zunehmend einem „Schönheitsdiktat“ unterworfen wird, aber während der „schöne Mann“ als Werbungsfigur an Prägnanz gewinnt, bleiben dem männlichen Werbungsadressaten appellierende Kampagnen, die seine defiziente Schönheit ansprechen, bisher weitgehend erspart. Eine Seltenheit stellen z. B. an den Mann adressierte Werbungen dar, die im Sinne des „Vorher-Nachher-Schemas“ den Abbau von Fettpolstern oder den wundersamen Effekt des Face-Liftings demonstrieren (vgl. Schmerl, 1992, 30).

Auch das „anthropologisch konstante“ Faktum des altersbedingten Schönheitsverlustes steht in Verbindung mit werblichen Stigmatisierungen, die einen ziemlich klaren Grenzverlauf zwischen den Geschlechtern anzeigen (vgl. Thimm, 1998). So wird die Alterung von *Frauen* als kompensierbares und die Betroffenen zur Kompensation geradezu verpflichtendes Defizit dargestellt:

„Wenn einer Blume Nährstoffe fehlen ...“,¹³ heißt es dann z. B. (*Monteil, 1995*). Eine Strategie besteht in diesem Zusammenhang darin, von „reifer“ oder „anspruchsvoller“ Haut zu sprechen, so als sei eigentlich erst jetzt der „produktiv“ zu unterstützende Zenit ihrer natürlichen Schönheit in Sicht.¹⁴ Dabei ist klar, daß die „Frau ab Vierzig“ ihn, verglichen mit den abgebildeten Models, längst überschritten hat.¹⁵ Mit „dekonstruktionsfähigen“ Slogans wie „Entdecken Sie Ihre Jugend [...] Um jeden Tag ein bißchen jünger zu werden“ wird *ihre* alternde Haut als Manko und Störfaktor identifiziert, dessen (Stigma-)Aufdringlichkeit reduziert werden sollte. Die „eigentliche“ Botschaft lautet in diesem Fall: „Entdecken Sie Ihr Altern, und tun Sie mit unserem Produkt etwas dagegen, daß Sie täglich ein bißchen älter aussehen.“ Männerfalten sind dagegen in der Regel nach wie vor unproblematisch und können sogar als Ausweis von „Charakter“ positiv bewertet werden.

Die Verfassung der Figur und von Körpersegmenten, die z. B. durch Kleidung, Make-Up oder Diät manipuliert werden können, bieten weitere Anlässe für geschlechtsspezifische Schönheitsbeschwörungen. So erscheint Schlankheit, die in zahllosen Werbungen für Appetithemmer, Lightprodukte oder Fitnessgeräte vorgeführt wird, in erster Linie als Identitätswert und soziale Erfolgsbedingung für die Frau. Dabei macht es keinen Unterschied, ob diese in beruflichen oder privaten Kontexten agiert. Ein anderes Dauerthema des normalistischen Werbungsdiskurses ist die Qualität der weiblichen Haut. Die Werbung normiert bezüglich dieser „Hülle“ Reinheit, Glätte und Haarlosigkeit.

b) Eine weitere normalistische Differenzierung der Geschlechter zeigt sich in puncto Sauberkeit und Reinheit. Auf dieser Ebene erscheinen die Werbefrauen nicht nur als diejenigen, die die Einhaltung von Reinheitsnormen im Haushaltsbereich zu gewährleisten haben.¹⁶ Vielmehr sind und werden sie auch besonders verpflichtet, gegenüber dem eigenen Körper als „Reinheitsrichter“ und „Reinheitspolizei“ aufzutreten, und zwar im Sinne eines im Vergleich mit

13 Man erinnere an dieser Stelle die obigen Überlegungen zum weiblichen „Natur-Körper“.

14 Die Struktur derartiger Kommunikationen ist der des „double binds“ nicht unähnlich.

15 Der neuere Trend, ältere – wenngleich immer noch „gutauss sehende“ – Models für bestimmte Kosmetikwerbungen einzusetzen (z.B. *Nivea Vital*), mag dazu beitragen, die Schönheitsnormen in ein „realistischeres“ Verhältnis zum jeweiligen Alter zu bringen. Dies ändert aber nichts an der in der Werbung generell zugesetzten Negativbewertung des Alterungsprozesses selbst.

16 Von der Kleidung und dem Geschirr über die Möbel bis hin zu Bad und Toilette untersteht die häusliche Sphäre ihrem Reinlichkeitsregime, dessen glänzende Resultate aufs engste mit ihrem Wesen und ihrer Rolle assoziiert werden. Die Produktion „strahlender“ Sauberkeit, deren dramatischste Version in der Waschmittelreklame vorliegt, erscheint in der Werbung als spezifisches Bedürfnis und Vermögen der Frau, die natürlich mit entsprechenden Produkten zu stets optimalen Resultaten gelangt: „durch und durch sauber“, „nicht nur sauber, sondern rein“ und „weißer als weiß“ lauten einschlägige Slogans, die auch die symbolische „Tiefe“ weiblicher Reinigungstätigkeiten markieren.

Männern verschärften und spezifizierten Reinheitsgebots. Ähnlich wie auf der Ebene der materiellen Umwelt geht es hierbei um eine glanzvolle Perfektionierung der Oberfläche bei gleichzeitiger Tiefenwirkung: „Porentiefe Reinheit“ ist eine zentrale Forderung an die werbeweibliche Haut. Zu deren Reinigung gehört seit einigen Jahren in einer zunehmenden Zahl von Darstellungen die Entfernung der Haare an Beinen und Achselhöhlen. Mittlerweile zählt diese Praktik schon zu den Selbstverständlichkeiten der „Körperpflege“ nicht nur von Werbefrauen. Auch die Eliminierung von „Körpergeruch“ ist eine vorrangige Aufgabe für sie und ihre „Sicherheit“. Sie will (und soll es wollen) „24 Stunden ein gutes Gefühl“, das darin besteht, „rein“ und „frisch“ zu sein. Dabei ist klar, daß jedes „gute Gefühl“, das die Werbung im Zusammenhang ihrer „produktiven“ Sorge für den Körper verspricht, auf ein „schlechtes Gefühl“ verweist. Es soll sich einstellen, wenn auf den Konsum entsprechender Produkte verzichtet wird.

Eine besonders dramatische Assoziation des weiblichen Geschlechts mit dem Thema der Reinheit bzw. des Schmutzes findet sich im Kontext der Menstruation. Die Werbung belegt sie, historischen Semantiken folgend, nachdrücklich mit dem Attribut der Unreinheit und schürt entsprechende Scham- und Peinlichkeitsängste. Die visuellen Darstellungen und die sie begleitenden Texte operieren in diesem Fall mit Anzeichen, Feststellungen und Anspielungen, die nahelegen, daß die „natürliche Sache der Welt“ doch am besten ein perfekt gehütetes Geheimnis bleibt. So ist von einem „Gefühl wohliger Pflegtheit ohne Verlegenheit“ die Rede (*Camelia*), oder davon, daß „Tampons sauberer und diskreter (sind, d. Verf.) als Binden ... Man sieht nichts, man riecht nichts.“ (o.b.). Die frohe Botschaft „Nichts kann dich mehr verraten!“, die die Marke „o.b.“ schon 1950 an die Frauen richtete, entspricht einer nach wie vor universellen Sinnstruktur der Werbung, in der der Zusammenhang von „Reinheit und Gefährdung“ (Douglas, 1988) in erster Linie an das weibliche Geschlecht adressiert wird.

Die Werbung betreibt also, die Geschlechter differenzierend, eine Art dramaturgisches Stigmamanagement auf der Basis von Ängsten vor Verlegenheit. Diese fundamentalen Ängste und die ihnen entsprechenden Interessen und Bemühungen, ein „akzeptables Image“ aufrechtzuerhalten und „normal zu erscheinen“ (Goffman, 1974, 367), werden vom „Normalismus-Dispositiv“ der Werbung genutzt und verstärkt. Es bildet damit sowie mit seinen „idealistischen“ Wunschprojektionen ein symbolisches und *zivilisatorisches* Forum, eine Instanz, die orientiert, motiviert und diszipliniert. Diese Funktion impliziert die psychisch wie sozial sehr bedeutsame Möglichkeit, Körperverfassungen zum zentralen Lebensinhalt und zur zentralen Lebensaufgabe zu machen. Kein anderes Dispositiv der modernen Gesellschaft legt diesen „Korporalismus“ so nahe wie die Werbung.

3.6 Kosmologische Wandlungen?

Das bis hierher entworfene Bild von den Geschlechterdarstellungen der Werbung betont die Kontinuität von Stereotypen und ist damit zweifellos einseitig. Entwicklungen, Brüche und Transformationen verschiedener Geschlechter-Images lassen sich nicht übersehen: Alte Klischees sind erodiert, verschwunden oder mutiert, Grenzen haben sich verschoben, neue Formen und Deutungsmuster haben das Licht der Reklamewelt erblickt, und generell prägt eine gewisse Unübersichtlichkeit das Bild (vgl. Brosius/Staab, 1991).

Gerade in *puncto* Geschlechterkörper ist werbungskultureller Wandel augenfällig. Man denke z. B. an die, wenn auch zögerliche, Einführung bestimmter männlicher Körper als „Eyecatcher“. „Bauknecht weiß, was Frauen wünschen“ kann fortan nicht nur den Geschirrspülautomaten, sondern auch den in Unterhosen abgebildeten Männerkörper meinen. Gleichzeitig hat sich ein neues Erscheinungs- und Rollenbild der Frau herauskristallisiert, das als „Karrierefrau“ beschrieben wird (vgl. Spieß, 1994, 416 f.). Notwendigerweise ist es nun auch öfter *sie*, die aus ernst zu nehmenden Gründen zu angeblich leistungssteigernden Präparaten greift oder im Sport den Körper zu neuen Limits bewegt. Daneben existieren mittlerweile allseitig emanzipierte Frauentypen wie der selbstbewußte „Vamp“ oder die „junge Wilde“, die nicht nur beruflich „machen, was sie wollen“, sondern auch privat viel weniger auf die traditionell „weiblichen“ Verhaltensstile festgelegt sind. Auch die Produktsemantik ist nicht mehr ganz die alte: Für den Kleinwagen, der in früherer Werbung fast ausnahmslos mit Frauen assoziiert und besetzt wurde, wird inzwischen ein Image des „modernen“ (umweltfreundlichen, platzsparenden usw.) Autofahrens konstruiert, zu dem offenbar notwendigerweise ein „gleichberechtigtes“ Geschlechterverhältnis gehört. Ebenso haben Light-Produkte einen Imagewandel durchlaufen, so daß sie inzwischen nicht nur von zarten und auf Schlankheit fixierten Frauen, sondern auch von Männern geschätzt werden (z. B. Coca-Cola, 1998). Von systematischer Bedeutung sind die seit dem Ende der 80er Jahre vermehrt erscheinenden sogenannten reversed sex ads, in denen die Werbung die von ihr traditionell als normal unterstellte Rollenverteilung zwischen Mann und Frau umkehrt. Dies ist z. B. der Fall, wenn eine Frau als statusüberlegen auftritt und einen Mann belehrt (vgl. Klassen/Jasper/Schwartz, 1993, 32), oder wenn *sie* den Motorroller lenkt, während *er* hinter ihr sitzt.

Ein Wandel der werblichen Geschlechterdarstellung ist also einerseits offensichtlich und unbestreitbar.¹⁷ Andererseits sind manche Veränderungen nur

17 Die Frage, inwiefern Werbung als Indikator oder/und Generator sozio-kulturellen Wandels verstanden werden kann, wird unterschiedlich beantwortet. Immer wieder wird auf die ökonomischen Rahmenbedingungen hingewiesen, vor deren Hintergrund es für die Werbung z. B. nicht darum gehen kann, eine bestimmte „Gesinnung“ zur Schau zu stellen. Gerade in

auf den ersten Blick eindeutig. Daß es in diesem Zusammenhang Grund zu „hermeneutischer Vorsicht“ gibt, sei im folgenden an zwei Punkten demonstriert.

3.6.1 *Emotionalität*

Ein ziemlich neues Image der werblichen Geschlechterordnung kann man im „emotionalisierten Mann“ sehen. Dessen Verbreitung im Werbekosmos hält sich zwar noch in sehr engen Grenzen, nimmt aber offenbar zu (vgl. Esser/Hesse, 1996). Wenn dieser „Typ“ sich z. B. jenseits von Leistungskontexten euphorisch zeigt, oder wenn er – beinahe – zu Tränen gerührt erscheint, dann allerdings fast immer unter gewissen signifikanten Bedingungen, die im Gleichen (den zum Ausdruck gebrachten Gefühlen) das Unterschiedene (der Geschlechter) konstruieren.

Eine Hauptstrategie entsprechender Werbungsinszenierungen besteht in der (Um-)Strukturierung der sozialen Umgebung, in der das gefühlvolle Mannsbild auftaucht. Wenn Werbemänner starke Gefühle zeigen, insbesondere solche, die auf reduzierte Selbstkontrolle hindeuten, dann tun sie dies typischerweise an jenen Orten, die Goffman (1969) „back stages“ nennt. Hier, wo „mann“ sich alleine glaubt, läßt er die Maske schon einmal fallen und sich gehen. Die Werbung schützt also in gewisser Weise das Männerimage, indem sie jenes Verhalten hinter die Kulissen verlegt, das dabei stört, in der „Selbstdarstellung vor anderen [...] die offiziell anerkannten Werte der Gesellschaft zu verkörpern“ (Goffman, 1969, 36). So gerät ein Protagonist zwar durch ein bevorstehendes Telefonat mit einer schönen Unbekannten in Aufregung oder gar Verlegenheit, aber nur in stiller Komplizenschaft mit dem Betrachter, dem die Werbung diesen Blick hinter die Kulissen gewährt. In gleicher Weise wird die Enttäuschung über die Ankündigung der verspäteten Heimkehr der Geliebten als Intimerlebnis inszeniert (*Telly D1*, 1996). Das in der Werbung anson-

letzter Zeit ist vielfach betont worden, daß Werbung ihre Inszenierungen bestmöglich an die aktuellen Vorstellungen, Werte und Bedürfnisse ihrer jeweiligen Zielpublika anpassen muß, um ihre strategischen Ziele zu erreichen (vgl. Reichertz, 1994; Schierl, 1998; Schmidt, 1995). Werbung als „implizite Soziologie der Zielgruppe“ (Reichertz, 1994, 265) paßt sich aber nicht nur dem „modischen“ Zeitgeist an, sondern muß notwendigerweise auch „traditionelles“ Alltagswissen integrieren. Die Werbung zeichnet insofern kulturelle Tatsachen nach – wenn auch im Rahmen der inszenatorischen Eigenlogik des Genres. Andererseits ist klar, daß die Werbeproduzenten (ebenso wie die Konsumenten) das Wissen darüber, was gerade „in“ oder „out“ ist, wesentlich aus der „Realität der Massenmedien“ – und damit auch: aus der Werbung – beziehen müssen (vgl. Schmidt, 1995). Da Werbung gewissermaßen zirkuläre Beziehungen zu anderen Praxisbereichen unterhält, bleibt in bezug auf einzelne Themen unklar, inwiefern die Gesellschaft auf die Werbung oder/und die Werbung auf die Gesellschaft „wirkt“ (vgl. Schmidt, 1995, 43; Bergler, 1989).

sten privilegierte Klischee männlicher Coolness und Affektkontrolle wird durch diese „Emotionalität“ kaum berührt.

3.6.2 *Der Mann als Blick-Objekt*

Seit etwa Mitte der 80er Jahre wird die „Feminisierung“ („Ästhetisierung“, „Erotisierung“) des Werbemanns beschrieben (vgl. Soltau, 1987, 42). Allerdings läßt sich beobachten, daß die Autonomie und Expansion männlicher (Körper-)Schönheit immer noch deutliche Grenzen hat. „Markante“ Erscheinungen (einschließlich gewisser Alterszeichen) sind auch in der Werbegruppe der beruflichen Siegertypen bis heute verbreiteter als „Idealfiguren“ und „Schönlinge“. In anderen Zusammenhängen hingegen nähert sich die werbeinszenatorische Bewertung des männlichen Körpers der des weiblichen an. Für diesen Männertyp gilt: „Auch Männerhaut braucht Pflege“ (*Basic Homme*, 1988) und „Die Zeiten der Männer, die nur Wasser und Seife benutzen, sind endgültig vorbei [...] auch Männer können schließlich nicht mehr so vor sich hinaltern“ (*Sympathik-Oel*, 1991). Die Werbedramatisierung des männlichen Körpers als „Anblick“ beschränkt sich jedoch bis heute im wesentlichen auf eine bestimmte Produktpalette. Nur in der Parfum-, Kosmetik- und Modewerbung wird (Körper-)Schönheit als ein zentrales Identitätsattribut des Mannes vorgeführt. Die Reduktion seiner Existenz auf Körperperformen hat hier einen offensichtlichen strategischen Zweck und erfolgt nicht wie bei den weiblichen Models prinzipiell abgekoppelt von dem Sinn-Rahmen, den das Produkt etabliert. Die werbliche Konstruktion des „schönen Mannes“ ist mit anderen Worten die Voraussetzung für den Absatz entsprechender (Schönheits-)Produkte. Diese bzw. die Absicht, sie zu vermarkten, stehen am Anfang; das entsprechende Männer-Image ist sekundär, Konsequenz ökonomischer Zwecksetzung und Planung.

Darüber hinaus sind gewisse Besonderheiten in der Modellselektion und in der Art und Weise der Körpераufführung bemerkenswert. Der „schöne Mann“ ist meist alles andere als „feminin“. Jedenfalls gilt dies für seinen Körperbau. Charakteristisch sind Größe, Breitschultrigkeit und ausgeprägte Muskulatur. Vorherrschend ist der Typ des Modellathleten, der nicht nur Schönheit sondern auch Kraft und (damit) Autonomie und Überlegenheit signalisiert. Auffällig und signifikant ist auch, wie der männliche Körper als Blickfang in Szene gesetzt wird. Im Unterschied zu den Frauen werden Männer z. B. häufig in Posen abgebildet, die ihnen kulturgeschichtlich gerahmte Rollen zuweisen. Besonders beliebt sind die Typen des „Adonis“ und des „Herkules“, deren klassizistische Anmutung nicht nur von Körperperformen, sondern auch von pathetischen Gesten und entsprechenden Staffagen (Säulen, fallende Stoffe usw.)

herrührt. Werbung leistet hier in einem spezifischen Sinn „Arbeit am Mythos“: Sie entwickelt nicht nur – wie andernorts für das weibliche Geschlecht – gegenwartsbezogene Mythen. Im Zitat der „Antike“ findet sie vielmehr eine Methode, die Nacktheit und nackte Schönheit der Geschlechter differentiell zu behandeln. Indem sie den Schleier (kunst-)historischer Mythen über den Mannskörper legt, hebt sie dessen „bloße“ Nacktheit auf.

Diese und andere Beispiele verdeutlichen, daß es sich bei dem Wandel des Geschlechterverhältnisses in der Werbung in erster Linie um einen Wandel auf der Oberfläche handelt. Primär entwickelt die Werbung um einen Kernbestand stereotyper Darstellungen Images, die das Zentrum der „klassischen“ Geschlechterkosmologie immer facettenreicher paraphrasieren, abwandeln und ergänzen, ohne es substantiell in Frage zu stellen. Inszenierungsformen, die sich auf den zweiten Blick als Varianten des Bekannten und Gewohnten zu erkennen geben, sind als eine Komplexitätssteigerung der Werbungssemantik zu verstehen, die damit zwei zentralen Anforderungen an die Kommunikationen des Genres gerecht wird: nämlich erstens anschlußfähig an das Alltagswissen „Jedermann“ zu sein, und zweitens, gleichzeitig den Eindruck des Neuen zu erwecken, der erforderlich ist, um die Aufmerksamkeit des Rezipienten immer wieder neu zu gewinnen.

4. Der differenzierte Gesellschaftskörper

Nachdem wir den semantischen Status des *Geschlechterkörpers* in der Werbung anhand einiger Beispiele spezifiziert haben, wollen wir abschließend in einem allgemeineren Sinne nach der Theatralität des Werbungs-Körpers fragen, die mit gesellschaftlichen und kulturellen Strukturbedingungen und Entwicklungen zusammenhängt.

Daß sich das Individuum und mit ihm sein Körper, sei er männlich oder weiblich, in einer „sozialstrukturellen Außenstellung“ befindet, ist verschiedentlich beschrieben worden (vgl. insbesondere Luhmann, 1984). Ebenso wird gesehen, daß die verschiedenen sozialen Systeme bzw. Subsysteme den Körper je eigensinnig „ver“- und „entwicklichen“. Im Anschluß an Luhmann kommt Bette zu folgendem Ergebnis: „Die Logiken der verschiedenen gesellschaftlichen Subsysteme legen die Perzeptions- und Thematisierungsmöglichkeiten von Körperumwelt fest. Die Frage, was mit dem Körper passiert, wenn die Gesellschaft und ihre Teilsysteme sich seiner bemächtigen, läßt sich somit beantworten: In komplexen Gesellschaften kommt es zu dem strukturell erzeugten *Problem der differentiellen Instrumentalisierung des Körpers*. Er steht im Schnittpunkt funktionsspezifischer Erwartungen, unter denen er relevant

werden darf. Von einer Autonomie des Körpers, die jenseits von Gesellschaft entdeckt werden könnte, kann keine Rede sein“ (Bette, 1987, 621).

Betrachtet man die Werbung vor diesem Hintergrund als kulturelles Forum, dann zeigt sich, daß ihre Inszenierungen die differenzierte Positionierung, Semantisierung und Instrumentalisierung des Körpers in der (modernen) Gesellschaft in gewisser Weise als *Thema* bearbeiten.

4.1 Berufs- und Freizeitkörper

Überdeutlich wird in der Werbung die Vorstellung konturiert, daß das Dasein der Individuen in ein Berufsleben und ein Freizeitleben zerfällt. Dementsprechend sind die Ausdrucks- und Betätigungsspielräume des Körpers spezifiziert.

Zum einen modelliert die Werbung den im Berufsleben äußerlich wie innerlich angepaßten und anzupassenden Funktionskörper. Dessen Werbungsimage knüpft sich vor allem an die Vorstellung reibungsfrei ablaufender und möglichst effektiver Arbeitsprozesse. An ihnen ist der Körper nach Darstellung und Vorstellung der Werbung in allen seinen Dimensionen wesentlich beteiligt. Der hier gemeinte Typus von Körperdarstellung tritt z. B. in der Reklame für Medikamente und leistungssteigernde Präparate in Erscheinung. Zu den strategischen Zielen dieser Reklame gehört es, Abweichungen von Funktionskörpernormen als störend und tunlichst zu vermeidend zu dramatisieren, um dann die beworbenen Produkte mit entsprechendem Nachdruck als Problemlösungen zu empfehlen. Ein sachlicher Fokus dieser Strategie sind Kopfschmerzen, die als besonders fatale Fehlfunktion der organisierenden „Steuerungszentrale“ vorgeführt werden.

Zum anderen konstruiert die Werbung den Freizeitkörper. „Endlich Ich“ heißt es in einer Bierreklame, die einen jungen Herrn im Anzug (Typ „Manager“) barfuß und mit gelockerter Krawatte an einem Bachufer zeigt. Nach getaner Arbeit und entsprechendem „Selbstzwang“ findet er endlich sich selbst: Hier ist er Mensch, hier darf er's sein. Diese „Selbstfindung“ wird in der Regel als Moment des Feierabends, des Wochenendes und des Urlaubs zelebriert. Aber auch das Frühstücksritual der Werbung, das vorwiegend für die Produkte Kaffee, Margarine, „Cerealien“ und Marmelade in Szene gesetzt wird, spielt in diesem Zusammenhang eine Rolle. Der Körper erscheint beim Frühstück als *Noch*-Freizeitkörper, jedoch bereits in guter Form und sozusagen auf dem Sprung, sich den kommenden Leistungsanforderungen zu stellen.

Freizeit- und beruflicher Funktionskörper bilden in der Werbung eine dialektische Einheit, deren „Pole“ sich (als zwei Seiten einer Unterscheidung) wechselseitig stabilisieren. Dies wird z. B. deutlich, wenn der Freizeitkörper nicht

nur als Subjekt und Objekt des Vergnügens oder der Erholung, sondern auch als gewinnbringende Ressource für das Arbeitsleben stilisiert wird. Es geht dann vielfach um eine Art Professionalisierung des Freizeitverhaltens, teilweise in Form einer regelrechten Skalierung der erbrachten Leistungen und Ergebnisse. Vor allem Sportarten werden als steigerungsdienliche und steigerungsfähige Aktivitäten inszeniert. Im Kontext der Werbung für Produkte wie Fahrräder, Sportkleidung oder Getränke besteht ein Muster darin, maximale (körperliche) Fitness als Wert zu postulieren und auf die Leistungsfähigkeit im Berufsleben zu projizieren: „Fit for success“ ist ein Motto (*Scholz & Friends, 1996*). Derartige (Wert-)Orientierungen sind oft mit auffordernden Darstellungen systematischen Trainings verbunden (*Gilette, 1996; Jacobs Krönung Light, 1996*).¹⁸

4.2 *Der Körper als Identitätskern*

Auch das in der heutigen Werbung – wie in anderen medialen Diskursen und Bildwelten – dramatisierte Verständnis des Körpers als Identitätskern kann vor dem Hintergrund soziokultureller Strukturtatsachen und Entwicklungstendenzen verstanden werden. Wenn mit dynamisch fortschreitenden Differenzierungsprozessen und Wandlungen die Schwierigkeit wächst, das Selbst als stabile und einheitliche Ganzheit zu denken, dann liegt es nahe, den Körper als (Selbst-)Identifizierungsmöglichkeit aufzuwerten und entsprechend zu inszenieren. Denn der „Körper signalisiert Unmittelbarkeit, permanentes Vorhandensein, Gegenwärtigkeit. An ihm können Wirkungen bewirkt und konkrete, selbstinitiierte Kausalketten zumindest in einem mittleren Bereich erfahren werden“ (Bette, 1987, 607). So mag sich generell die Tendenz verstärken, auf den Körper zu setzen, sich auf den Körper zu verlassen und in ihm den Inbegriff eigener und fremder Identität zu sehen.¹⁹

In der Werbung jedenfalls taucht der Körper immer häufiger als Substanz des Selbst und seiner Individualität auf. In diesem Sinne wird er z. B. in der Form von Enthüllungen präsentiert, die das Pathos des Existentiellen und Eigentlichen beschwören. Die abgebildeten Personen werden dabei mit ästhetischen Mitteln auf den Kern einer individuellen Identität reduziert, die in emp-

18 Die Werbung stellt hier wie in anderen Bereichen eine technische Steigerungsmentalität zur Schau. Bette hält diese ähnlich wie Gehlen (1957) für ein Charakteristikum der Moderne: „Das Mögliche wird zu einem Bezugspunkt, an dem das Wirkliche gemessen wird – und nur als Defizit erscheinen kann“ (Bette, 1987, 605). Und dies gilt eben nicht nur für die „Seele“, sondern auch und gerade für den Körper „im technischen Zeitalter“ (Gehlen, 1957).

19 Für diese Vermutung spricht auch die Entwicklung einer Therapiekultur, in der direkt körperbezogene Techniken und Verfahren eine immer größere Rolle spielen.

findsamer, unvollkommener und verletzlicher Körperlichkeit verkörpert ist. Geradezu programmatisch entfalten verschiedene Parfumreklamen diesen Körperpurismus. In den Kampagnen von Calvin Klein z. B. repräsentieren die Models nicht gerade die typischen Schönheitsvorstellungen (auch der Werbung). Vielmehr werden individuelle Individuen mit entsprechend „abweichenden“ Körpermerkmalen gezeigt, die die jeweiligen Akteure charakterisieren sollen. Der Bildaufbau und die Nüchternheit der Lichtführung kommen dabei oft der schlichten Ästhetik des Paßbildes nahe und sollen genau in diesem Sinne den Körper als Ausweis der Person präsentieren. Selbstberührungen oder auch die vor der Brust verschränkten Arme signalisieren dann nicht wie im Rahmen der Geschlechterinszenierung die Wertschätzung des eigenen (typischerweise weiblichen) Körpers (vgl. Goffman, 1981), sondern vermitteln den Eindruck eines beziehungs- und schutzlosen In-die-Welt-geworfen-Seins. Der Betrachter einer solchen Reklame kann und soll nichts als das Wesen in der menschlichen Gestalt und im menschlichen Antlitz erblicken – wobei im Falle von Calvin Klein der Produktnname als unterstützende Verstehensanleitung fungiert: „Be“. Das inszenierte Sein schrumpft hier auf die Tatsache zusammen, mit dem Körper in der Welt verortet zu sein; er erscheint als das „Letztelement“, dem Vertrauen gebührt und Glauben geschenkt werden kann. In ähnlicher Weise lassen Produktnamen wie „Eternity“, „Nightflight“ oder „Sun Moon and Stars“ die Beschränktheit und Vergänglichkeit des Körpers und die Flüchtigkeit von (Körper-)Düften vergessen und stellen gerade umgekehrt den Körper als das geeignete Medium dar, um dem Augenblick Inhalt und Dauer zu verleihen. Der Körper kommt dann als Fixpunkt und wichtige Basis des Rückzugs („Escape“) zur Geltung.

4.3 *Der Körper als Erlebnismedium und Ressource der Selbstdarstellung*

Daß die Werbung auf sozio-kulturelle Tatsachen bzw. Trends referiert und reagiert, zeigt auch ihre aktuelle Indienstnahme von *Events*, in denen der Körper als „Spaßmedium“ bzw. Selbstdarstellungsinstrument eine zentrale Rolle spielt.

Mit der Strategie des Event-Marketings überschreitet die Werbung die Ebene der Medien²⁰ und zieht das umworbene Publikum auf der Basis diverser Unterhaltungsangebote in Aktions- und Interaktionsspektakel hinein. Inszeniert werden „Ereignisse in Form erlebnisorientierter firmen- oder produktbezogener Veranstaltungen (...), die dem potentiellen Kunden emotionale und physische

20 Die Medien bleiben allerdings auch beim Event-Marketing im Spiel, und zwar wesentlich. Aus ihnen stammt der inhaltliche Rahmen der Events (z. B. deren Leitideen und Mythen), die schließlich auch wieder in den Medien, insbesondere Werbespots, landen.

Reize darbieten, die zu einem starken Aktivierungsprozeß führen“ sollen (Zanger/Sistenich, 1996, 234).

(Marketing-)Events zeichnen sich dadurch aus und sind von anderen sozialen Ereignisklassen mit gratifizierenden Erlebnis- und Emotionswerten dadurch zu unterscheiden, daß ihre Motivbasis ausschließlich in den Spaß-Erlebnissen *als solchen* besteht. Wie die soziale Organisation der Events ist die psychische Organisation ihrer Teilnehmer ganz auf die Herstellung von Spaß-Erlebnissen abgestellt. Diese sind in verschiedenen Formen, an die das Event-Marketing anschließt, körperlicher Natur oder körperlich fundiert. Drei Formen seien kurz angesprochen:

- a) Die Abenteuer-Variante, für die z. B. das „Marlboro-Abenteuer-Team“ steht, lebt vom Reiz des – allerdings kontrollierten – Körper-Risikos. Die Bandbreite reicht vom „Bungee-Jumping“ bis zur „Caving Tour“ durch dunkle Tropfstein-Höhlen. Den sich offenbar sozial verallgemeinernden Reiz derartiger Veranstaltungen hat die Werbung ebenso wie die anderen Erlebnisreize, mit denen sie operiert, nicht erfunden, sondern vielmehr vorgefunden und aufgegriffen.
- b) Ein zweiter Reiztyp, dessen sich das Event-Marketing bedient, besteht – mit eigentümlichen Knappheitsimplikationen – in der „sachlichen“ Erfahrungsbesonderheit als solcher. Auch in diesem Zusammenhang spielt der Körper eine zentrale Rolle. (Marketing-)Events wie das Wildwasser-Rafting oder Kosmonauten-Trainings verschaffen ihren Teilnehmern (auch) jenseits des Risiko-Kitzels körpervermittelte Besonderheits- und Ausnahmeverahrungen. Dabei verschmilzt die Lust am distinkten Erlebnis mit der Lust am Erlebnis der Distinktion.
- c) Eine dritte Klasse von Reizen, die sich das Event-Marketing zu Nutze macht, sind Chancen zur Selbstinszenierung vor dem moralischen „Spiegel“ der Gemeinschaft. Auch in diesem Kontext spielt der Körper eine – je nach „Szene“ – spezifische und mehr oder weniger wichtige Rolle. Im Rahmen eines Techno-Events z. B. bietet sich dem Individuum eine Bühne für die Selbstinszenierung seiner „ästhetischen“ Korporalität und Originalität. Bei anderen Events werden andere Qualitäten des Körpers, z. B. Kraft oder Geschicklichkeit, zum Thema der Selbstinszenierung und der Anerkennung durch die Event-Gemeinschaft.

Jede der erwähnten Reizformen bedeutet eine außer- und gegenalltägliche Möglichkeit der (Selbst-)Erfahrung und (Selbst-)Bestätigung. Jenseits individueller und individualisierter Bedürfnisse geht es dabei auch darum, kollektive Modernitäts- und Zivilisationsleiden zu bekämpfen: Entfremdung, Langeweile, Entzinnlichung u.s.w. Das in die „Lebenswelt“ eindringende Event-Marke-

ting bildet mit seinen Erlebnisangeboten insofern eine Art Überbau. Er wird ebenso wie der medieninszenatorische „Überbau“, den die Werbung darstellt, von Spezialisten erzeugt, die ihre relevanten kulturellen Umwelten zunächst gleichsam diagnostizieren, bevor sie sich daran machen, sie zu benutzen und zu modulieren.

Schlußbemerkung

Die Überlegungen dieses Aufsatzes führen zu dem Schluß, daß es sich bei der Werbung um ein ambivalentes kulturelles Forum handelt. Einerseits spiegelt es gleichsam Elemente der Struktur und Kultur der gegenwärtigen Gesellschaft. Andererseits hinken seine Inszenierungen sozio-kulturellen Wandlungen deutlich hinterher.

Im Falle des sozialen Geschlechts tendiert die Werbung in gewisser Weise zum „Traditionalismus“. Sie entspricht damit vermutlich einem tief sitzenden kosmologischen Habitus, der gegen die strukturellen Wandlungen des Geschlechterverhältnisses hochgradig immun ist. Die historische Grundtendenz zur Egalisierung der Macht- und Positionsverhältnisse zwischen den Geschlechtern findet in der medialen Werbungskultur jedenfalls bis heute keinen substantiellen Niederschlag. Der Wandel der Geschlechterdarstellung ist in dieser Hinsicht eher oberflächlich und peripher. Es bleibt insbesondere bei den „traditionalen“ Relationen von „oben“ und „unten“.²¹

Im Kontext der im dritten Punkt dieses Aufsatzes beschriebenen Inszenierungsmuster läßt sich eine Semantisierung des Körpers beobachten, die in gewissem Sinne symptomatisch für die moderne bzw. heutige Gesellschaft ist:

21 Eine eigentümliche Zwiespältigkeit zeigt sich auf der Ebene der Zivilisiertheit. Hier differenziert die Werbung die Geschlechter auf der einen Seite nach der Logik des „Eltern/Kind-Komplexes“. Die Männer erscheinen der Tendenz nach als die beherrschteren, emotional gedämpfteren und rationaleren. Die Frauen der Werbung sind dagegen eher wie die Kinder: spontan, affektiv, unentschlossen und im Handeln wenig „zielführend“. Nur „in puncto puncti“ – dem Bereich der Sexualität – treten die Frauen mit einem Zivilisierungsvorteil in Erscheinung. In dieser Hinsicht sind die Männer triebhafter und ungezwungener. Ihr sexuelles Begehr ist wach und stark. Es richtet sich auf Frauen, die zwar nicht immer als asexuelle Wesen vorgeführt werden, die aber – jedenfalls in ihrer breiten Mehrheit – immer noch nicht selbst begehren, sondern nur begehr werden wollen; (Aus diesem Grunde investieren sie in ihre erotische Zeichenhaftigkeit weit mehr als die Männer und stellen eine entsprechend hohe Disziplin unter Beweis). Mit dieser dramaturgischen Asymmetrisierung entspricht die Werbungswelt jener faktischen Zivilisierungsdifferenz zwischen den Geschlechtern, die Norbert Elias festgestellt hat. Im „Prozeß der Zivilisation“ heißt es: „Die Zwänge, die auf dem Triebleben der Frau lasten, sind von jeher in der abendländischen Geschichte und dann, abgesehen von den großen, absolutistischen Höfen, so ziemlich durch die ganze abendländische Geschichte hin, erheblich größer, als die des ebenbürtigen Mannes“ (Elias, 1980, Bd. 2, 110 f.). In diesem Punkt mag die Werbung also „realistisch“ sein und auch jenseits ritueller Codierungen einer immer noch bestehenden Habitusdifferenz zwischen den Geschlechtern Rechnung tragen.

Während einerseits Kommunikationscodes (z. B. Geld), formale Organisationsformen und sozialsystemische Differenzierungsprozesse Selbstdarstellung und Interaktion – und damit Korporalität – in hohem Maße erübrigen, verunmöglichen oder auf einen funktional angepaßten Typus reduzieren, kommt es vor dem Hintergrund derselben Strukturen zu einer gesteigerten und differenzierten Bedeutung des Körpers.

LITERATURVERZEICHNIS

- Berger, John u. a. (1998), *Sehen. Das Bild der Welt in der Bilderwelt*, Reinbek.
- Bergler, Reinholt (1989), „Werbung im Spiegel der Gesellschaft“, in: Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft (ZAW) (Hrsg.), *Kulturfaktor Werbung. Werbung im Spiegel der Gesellschaft*, Bonn, 17–52.
- Bergler, Reinholt; B. Pörzgen und K. Harich (1992), *Frau und Werbung. Vorurteile und Forschungsergebnisse*, Frankfurt am Main.
- Bette, Karl-Heinrich (1987), „Wo ist der Körper?“, in: Dirk Baecker (Hrsg.), *Theorie als Passion. Niklas Luhmann zum 60. Geburtstag*, Frankfurt am Main, 600–629.
- Bourdieu, Pierre (1976), *Entwurf einer Theorie der Praxis auf der ethnologischen Grundlage der kabylischen Gesellschaft*, Frankfurt am Main.
- Bourdieu, Pierre (1980), „La domination masculine“, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 84, 1–25.
- Brosius, Hans-Bernd und Joachim Friedrich Staab (1991), „Emanzipation in der Werbung? Die Darstellung von Frauen und Männern in der Anzeigenwerbung des Stern von 1969 bis 1988“, *Publizistik*, 35, 292–303.
- Deutsche Forschungsgemeinschaft (1995), *Schwerpunktprogramm zum Thema „Theatralität – Theater als kulturelles Modell in den Kulturwissenschaften“*, vervielfältigtes Manuskript, Bonn.
- Douglas, Mary (1988), *Reinheit und Gefährdung. Eine Studie zu Vorstellungen von Verunreinigung und Tabu*, Frankfurt am Main.
- Elias, Norbert (1969), *Über den Prozeß der Zivilisation. Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen*, 2. Aufl., Bern.
- Esser, Wilhelm und Andreas Hesse (1996), *Inszenierungen und Erzeugungen geschlechtsspezifischer Verhaltensstile in Werbung und Gesellschaft*, unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Trier.
- Gehlen, Arnold (1957), *Die Seele im technischen Zeitalter. Sozialpsychologische Probleme in der industriellen Gesellschaft*, Hamburg.
- Gerhards, Jürgen (1988), *Soziologie der Emotionen. Fragestellungen, Systematik und Perspektiven*, Weinheim/München.
- Goffman, Erving (1967), *Stigma. Über Techniken zur Bewältigung beschädigter Identität*, Frankfurt am Main.
- Goffman, Erving (1969), *Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag*, München.
- Goffman, Erving (1971), *Verhalten in sozialen Situationen. Strukturen und Regeln der Interaktion im öffentlichen Raum*, Gütersloh.
- Goffman, Erving (1974), *Das Individuum im öffentlichen Austausch. Mikrostudien zur öffentlichen Ordnung*, Frankfurt am Main.

- Goffman, Erving (1977), *Rahmen-Analyse. Ein Versuch über die Organisation von Alltagserfahrungen*, Frankfurt am Main.
- Goffman, Erving (1981), *Geschlecht und Werbung*, Frankfurt am Main.
- Goffman, Erving (1981a), *Strategische Interaktion*, München/Wien.
- Goffman, Erving (1994), „Die Interaktionsordnung“, in: Hubert Knoblauch (Hrsg.), *Interaktion und Geschlecht*, Frankfurt am Main, 50–104.
- Gumbrecht, Hans-Ulrich Pfeiffer, Karl Ludwig (Hrsg.) (1988), *Materialität der Kommunikation*, Frankfurt am Main.
- Hahn, Alois (1984), „Theorien zur Entstehung der europäischen Moderne“, *Philosophische Rundschau*, 34, 178–202.
- Hahn, Alois (1990), „Religiöse Dimensionen der Leiblichkeit“, in: Volker Kapp (Hrsg.): *Die Sprache der Bilder und Zeichen. Rhetorik und nonverbale Kommunikation in der frühen Neuzeit*, Marburg, 130–141.
- Hahn, Alois, Rüdiger Jacob (1994), „Der Körper als soziales Bedeutungssystem“, in: Peter Fuchs und Andreas Göbel (Hrsg.), *Der Mensch das Medium der Gesellschaft?* Frankfurt am Main, 146 – 188.
- Hettlage, Robert (1991), „Rahmenanalyse – oder die innere Organisation unseres Wissens um die Ordnung der Wirklichkeit“, in: Robert Hettlage und Karl Lenz (Hrsg.), *Erving Goffman – ein soziologischer Klassiker der zweiten Generation*, Bern/Stuttgart, 95–156.
- Kintzelé, Jeff (1998), „Das Theater der Begegnung: Zur Soziologie der Anmache“, in: Herbert Willems und Martin Jurga (Hrsg.), *Inszenierungsgesellschaft. Ein einführendes Handbuch*, Opladen, 125–133.
- Klassen, Michael; Lythia Jasper und Anne M. Schwartz (1993), „Men and Women: Images of their relationship in magazine advertisements“, *Journal of Advertising Research*, 33, Heft 2, 30–38.
- Link, Jürgen (1997), *Versuch über den Normalismus. Wie Normalität produziert wird*, Opladen.
- Luhmann, Niklas (1984), *Soziale Systeme*, Frankfurt am Main.
- Luhmann, Niklas (1995), *Gesellschaftsstruktur und Semantik*, Band 4, Frankfurt am Main.
- Luhmann, Niklas (1996), *Die Realität der Massenmedien*, 2. Aufl., Opladen.
- Meuser, Michael (1997), *Die leibliche Dimension sozialen Handelns. Zu einer Soziologie des Körpers, unveröffentlichter Habilitationsvortrag*, Bremen.
- Newcomb, Horace M. und Paul Hirsch (1986), „Fernsehen als kulturelles Forum. Neue Perspektiven für die Medienforschung“, *Rundfunk und Fernsehen*, 34, 177–190.
- Reichertz, Jo (1994), „Selbstgefälliges zum Anziehen“, in: Norbert Schröer (Hrsg.): *Interpretative Sozialforschung*, Opladen, 253–280.
- Schierl, Thomas (1998), „Über kommunikative Welt- und Geschlechterbilder der Werbung. Vorschläge für eine differenziertere Sichtweise werblicher Kommunikation“, in: Udo Göttlich; Jörg-Uwe Nieland und Heribert Schatz (Hrsg.), *Zur Theatralität der Medien*, Köln, 192–208.
- Schmerl, Christiane (Hrsg.) (1992), *Frauenzoo der Werbung*, München.
- Schmidt, Siegfried J. (1995), „Werbung zwischen Wirtschaft und Kunst“, in: Siegfried J. Schmidt und Brigitte Spieß (Hrsg.), *Werbung, Medien und Kultur*, Opladen, 26–40.
- Schmidt, Siegfried J. und Brigitte Spieß (1996), *Die Kommerzialisierung der Kommunikation. Fernsehwerbung und sozialer Wandel 1956–1989*, Frankfurt am Main.
- Soeffner, Hans-Georg (1989), *Auslegung des Alltags – Der Alltag der Auslegung*, Frankfurt am Main.

- Soeffner, Hans-Georg (1995), *Die Ordnung der Rituale. Die Auslegung des Alltags 2*, Frankfurt am Main.
- Soltau, Heide (1987), „Erotische Irritationen und heimliche Spiele mit der Lust“, *Jahrbuch der Werbung*, 42–50.
- Spieß, Brigitte (1994), „Weiblichkeitst Klischees in der Fernsehwerbung“, in: Klaus Merten; Siegfried J. Schmidt und Siegfried Weischenberg (Hrsg.), *Die Wirklichkeit der Medien. Eine Einführung in die Kommunikationswissenschaft*, Opladen, 408–426.
- Thimm, Caja (1998), „Sprachliche Symbolisierungen des Alters in der Werbung“, in: Michael Jäckel (Hrsg.), *Die umworbbene Gesellschaft*, Opladen, 113–141.
- Willems, Herbert (1997), *Rahmen und Habitus. Zum theoretischen und methodischen Ansatz Erving Goffmans*, Frankfurt am Main.
- Willems, Herbert (1999), „Glaubwürdigkeit und Überzeugung als dramaturgische Probleme und Aufgaben der Werbung“, in: Erika Fischer-Lichte (Hrsg.), *Inszenierung von Authentizität. Erstes Jahrestreffen des DFG-Schwerpunktprogrammes „Theatralität“*, Berlin, 189–212.
- Zanger, Cornelia und Frank Sistenich (1996), „Eventmarketing. Bestandsaufnahme, Standortbestimmung und ausgewählte theoretische Ansätze zur Erklärung eines innovativen Kommunikationsinstruments“, *Marketing* 4, 233–242.

Anschrift der Autoren:

Herbert Willems und York Kautt
Justus-Liebig-Universität Gießen
Institut für Soziologie
Karl-Glöcknerstr. 21
D-35394 Gießen

**BEFÄHIGUNG ZU SOZIALKAPITALBILDUNG UND
WIRTSCHAFTLICHER ERFOLG IM ENTWICKELTEN
KAPITALISMUS –
NEUE EVIDENZEN AUS LÄNDERVERGLEICHEN 1980–1997**

Volker Bornschier
in Zusammenarbeit mit Michael Leicht¹
Soziologisches Institut, Universität Zürich

1 Die Fragestellung in der soziologischen und ökonomischen Tradition

Ist Sozialkapital ein soziologisch sinnvolles Konzept, oder verbirgt sich hinter dem sozialwissenschaftlichen Modetrend „Sozialkapital“ nicht eher ein Hegemonieanspruch unserer Nachbardisziplin, der Wirtschaftswissenschaft? Intuitiv hat „Sozialkapital“ positive Konnotationen und erscheint verwandt mit „guter sozialer Ordnung“. Dies liefert den Einstieg, um die mit Sozialkapital verbundene Fragestellung in der Soziologie und Ökonomie einzurunden.

Wirkungsvolle soziale Ordnung als Quelle von Erfolg im kompetitiven Weltmilieu ist eine zentrale These für die evolutive Erklärung der westlichen Gesellschaft (Bornschier, 1988), die an historischem Material evaluiert, aber auch im Ländervergleich für ein Sample von 18 Zentrumsgesellschaften über den Zeitraum von 1948 bis 1985 mit Verfahren der schliessenden Statistik rigoros getestet wurde (Bornschier, 1989, 1996, Kap. 13). Was ist eine wirkungsvolle soziale Ordnung? Wenn die Gesellschaftsmitglieder einer sozialen Ordnung Legitimität zubilligen, dann wird diese wirkungsvoll. Zugegebenermassen ist der Begriff der Legitimität ähnlich diffus wie das Konzept des Sozialkapitals, das mit den Arbeiten von James Coleman (1990) und Robert Putnam (1993) als nicht klassische Quelle von wirtschaftlichem Wachstum in

¹ Dankbar sind wir dem Schweizerischen Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung, der das von Volker Bornschier geleitete Projekt „Sozialkapital als kompetitiver Vorteil“ finanziell förderte (Gesuchnummern 12-53569.98/12-56805.99). Die Daten für den vorliegenden Artikel wurden von Michael Leicht im Rahmen dieses Projektes erhoben. Die neue Indikatorbildung für Sozialkapital und erste, explorative Modellschätzungen wurden von beiden gemeinsam durchgeführt. Für das Testmodell, die theoretische Einbettung und die vorliegenden Ergebnisse sowie ihre Interpretation zeichnet allein der Autor verantwortlich. Den drei anonymen Begutachtern dankt der Autor für ihre kritischen Nachfragen, die zu Klärungen und weiteren Absicherungen der Ergebnisse führten. Dank gebührt auch Mark Herkenrath für seine Kommentare und Marianne Schindler für ihre Hilfe bei der Beseitigung von Fehlern in den verschiedenen Manuskriptversionen.

die Diskussion gebracht wurde und eine lebhafte Diskussion unter Ökonomen auslöste (zu einem Überblick vgl. Woolcock, 1998; Portes, 1998; Leicht, 1999). Mit dem Verhältnis von wirkungsvoller sozialer Ordnung und Sozialkapital werden wir uns zunächst beschäftigen.

In der soziologischen Tradition wird im Rahmen der Frage nach gesellschaftlicher Ordnung zuvorderst der negative Ast eines Kontinuums von sozialer Ordnung thematisiert. Soziale Desorientierung und Desorganisation – zwei Facetten des Verständnisses von Anomie in der soziologischen Tradition von Emile Durkheim einerseits und Robert Merton andererseits – beschreiben die variable Abwesenheit von wirkungsvoller sozialer Ordnung. Diese Skala ist zu ergänzen durch einen positiven Ast: variable Grade an qualitativ guter sozialer Ordnung.

Dies liefert dann den Anschluss an das Anliegen einer wachsenden Zahl von Ökonomen, die auch ausserökonomische Faktoren für wirtschaftlichen Erfolg zu berücksichtigen trachten. Weil sie gemäss dem zentralen Thema der Ökonomie die Quellen der wirtschaftlichen Effizienz eines Wirtschaftssystems ergründen wollen, nennen sie diese Grösse korrekterweise Sozialkapital. Damit wird die Kapitaldefinition erweitert. Eine Umschreibung bei Simon Kuznets drückt aus, was gemeint ist:

Arbeit in der allerabstraktesten Bedeutung – an die die marxistische Diskussion wohl am ehesten herankam –, d. h. die ursprünglich sozial nützliche Arbeitszeit, völlig von Übung und Bildung entkleidet, ist der erste produktive Faktor. Alles Übrige, ob es nun Investition in Bildung und Ausbildung von Produktionsteilnehmern ist oder Investition in den materiellen Bestand oder ein Element der Unternehmung, ist Kapital in dem Sinne, als es die Bedingung für die Erhöhung des Produktes pro menschliche Arbeitsstunde liefert.

Kuznets, 1952, 5 (Übersetzung V.B.)

Die Bedeutung der weiteren Kapitaldefinition wird durch einen Kontrast mit der engeren Definition von Kapital – als Realkapital – deutlich: „Realkapital sind alle dauerhaften Einrichtungen, die der Produktion, dem Wohnen und der Verwaltung dienen, sowie die Vorratslager.“ (Kleinewefers und Pfister, 1982, 301). In der weiteren Definition wird Kapital hingegen zu einer auf vielfältige Weise sozial gestalteten Kombination (vgl. Bornschier, 1988, 55). Im Rahmen einer weiteren Kapitaldefinition können wir folgende Unterscheidungen treffen:

Übersicht 1
Kapitalarten und ihre Produzenten

Kapitalarten	Wer produziert sie
Realkapital	Kapitalgüterindustrie und Bauindustrie
Bildungskapital	Staat, Schule, Berufsverbände, Firmen am Arbeitsplatz
Technologiekapital	Verfahrenswissen technisch: Wissenschaft, Forschung & Entwicklung in Firmen
Sozialkapital als Organisationsmuster in Firmen und in der Wirtschaft	Verfahrenswissen organisatorisch: Unternehmer & Manager
Sozialkapital als Befähigung, relevant für wirtschaftliche Handlungen	Staat, Zivilgesellschaft, Interessengruppen und Familie

Faktoren wie Realkapital und Arbeitseinsatz können – so behaupten wir im Einklang mit einer wachsenden Forschergemeinde – nur einen Teil des wirtschaftlichen Erfolgs erklären, daneben sind für den Wohlstand und die Wettbewerbskraft eines Landes das Bildungskapital, das Technologiekapital und das Sozialkapital ebenfalls wichtig. Francis Fukuyamas Buch von 1995 – *Trust – The Social Virtues and the Creation of Prosperity* – trug sicherlich dazu bei, dass diese Vorstellung mit Blick auf das Sozialkapital breite Beachtung gefunden hat.

Wenn wir die These beurteilen wollen, dass wirkungsvolle soziale Ordnung, die auf Legitimität gründet, auch wirtschaftlich ein Vorteil ist, dann wird Legitimität mit Blick auf die behaupteten Effekte eben zur Befähigung, *Sozialkapital* zu bilden. Mithin besteht, wenn es um die Frage nach den Quellen wirtschaftlicher Effizienz geht, kein Unterschied. Allerdings ist die Vorstellung von wirkungsvoller sozialer Ordnung viel breiter als die von Sozialkapital. Wirkungsvolle soziale Ordnung kann ein Ziel und Wert an sich sein, und sie kann auch relevant sein ausserhalb der Sphäre des Wirtschaftens, in allen übrigen Bereichen der Gesellschaft. Soweit eine Klärung der partiellen Identität von zwei theoretischen Konzepten, die zunächst weit auseinander zu liegen scheinen.

Damit kommen wir zu einer ersten Umschreibung von effektiver sozialer Ordnung, und zwar in ihrer Bedeutung als Sozialkapital, die später noch kritisch beleuchtet wird:

Spezifische Formen von Sozialkapital können leichter gebildet werden, wenn die Mitglieder der Gesellschaft den sozialen Arrangements Legitimität zuschreiben (Bornschier, 1988). Diese erleichternden Faktoren entfalten ihre wirtschaftlich höchst relevante Produktivität dadurch, dass der latent immer vorhandene Konflikt moderiert wurde und Vertrauen, Toleranz, Zuversicht und damit Kooperationsbereitschaft an Stelle von Misstrauen und Konfrontation treten konnten. Durch diese Befähigung zu gesellschaftlicher Kooperation werden bestehende Handlungszusammenhänge in der Wirtschaft produktiver und neue leichter möglich.

Um der Frage nachzugehen, wie Sozialkapital wirtschaftliche Effizienz beeinflusst, müssen wir zunächst ein Modell der wirtschaftlichen Leistung im Aggregat und für das Wachstum entwerfen. Das geschieht in Abschnitt 2, in dem wir zudem Ausführungen zu den für die wirtschaftliche Effizienz relevanten Kontextfaktoren machen und dabei den Nachzüglereffekt und das Sozialkapital in den Vordergrund der Betrachtung rücken. Abschnitt 3 berichtet über die bisherigen empirischen Arbeiten, die Indikatoren für Sozialkapital verwenden: Bornschier, 1989, 1996; Knack und Keefer, 1997; Leicht, 1999. In Abschnitt 4 schliesslich berichten wir über unsere neuen Ergebnisse.

2 Die Schätzgleichung für das Wirtschaftswachstum im Ländervergleich

2.1 Das Wachstumsmodell

Um die Beeinflussung des wirtschaftlichen Ergebnisses im Aggregat (Y) jenseits der unbestrittenen klassischen Produktionsfaktoren Kapital (K) und Arbeit (L) zu modellieren, führen wir zusätzlich ein Bündel von Variablen ein, welche Merkmale des sozialen Kontextes und der sozial geschaffenen Ressourcen (C) repräsentieren sollen:

$$\text{Wachstum von } Y = f(\text{Wachstum von } K, \text{Wachstum von } L, C)$$

C hat die Bedeutung einer Beeinflussung der wirtschaftlichen Gesamtleistung (Y), die nicht mit den veränderten Mengeneinsätzen von Kapital (K) und Arbeit (L) zu erklären ist. Die sozial geschaffenen Ressourcen wie beispielsweise die Ausbildung der Beschäftigten und Unternehmer (ein Element von C) oder der sozial geschaffene Kontext durch Firmenorganisation oder durch Institutionen der Streitschlichtung oder durch Werthaltungen und Motivation der ökonomisch Aktiven (Elemente von C) hat einen potentiellen Einfluss auf das wirtschaftliche Wachstum.

Wir sind an Merkmalen der sozialen Organisation (C) interessiert, die für das Wirtschaftswachstum von Bedeutung sein könnten. Deshalb unternehmen wir einen Gesellschaftsvergleich, bei dem die Elemente von C variieren, um so testen zu können, ob das wirtschaftliche Wachstum tatsächlich durch Elemente des Variablenbündels C mitbestimmt wird. Wir gehen davon aus, dass sich die hier berücksichtigten Elemente von C in den einzelnen Gesellschaften nur vergleichsweise träge verändern, so dass ihre Werte für $t+1$ weitgehend mit denjenigen für t übereinstimmen.

Aus dem Bündel an sozialen Kontextfaktoren (C) betrachten wir hier nur drei, deren Beitrag zum Wirtschaftswachstum einmal plausibel ist und in der Literatur auch bereits diskutiert wird:

$$C = f(B, Y, S)$$

B repräsentiert einen Index für das im Aggregat der ökonomisch Aktiven durchschnittlich vorhandene Bildungskapital (Menge und Qualität). Ein Index für das im Aggregat der Gesellschaft durchschnittlich vorhandene Technologiekapital wäre zudem beizuziehen. Wegen der Datenlücken wird darauf in diesem Artikel verzichtet.

Y umfasst die im Aggregat einer Gesellschaft durchschnittlich vorhandenen Kräfte, die auf einen Wohlstandsausgleich zwischen Gesellschaften hinwirken. Wir nennen das den Nachzüglereffekt, den es noch näher zu begründen gilt und den wir mit dem Durchschnittseinkommen empirisch repräsentieren.

S indiziert einen Index für das im Aggregat der ökonomisch Aktiven vorhandene Sozialkapital, wofür in der Literatur verschiedene Dimensionalisierungen und Operationalisierungen vorgeschlagen werden, auf die wir noch eingehen wollen.

Die Schätzgleichung, die Tabelle 3 zu Grunde liegt, können wir schreiben als:²

$$d \log Y_t = b_0 + b_1 d \log K_t + b_2 d \log L_t + b_3 \log B + b_4 \log Y + b_5 \log S + e,$$

hierbei ist e , das Residuum der Regression, außerdem ist d der Vorwärts-Differenzen Operator (dX gleich $X_{t+1} - X_t$). Die übrigen Größen wurden weiter oben bereits definiert.

Die Wachstumsraten werden bei dieser Schätzgleichung aus den ersten Differenzen der Logarithmen berechnet (zeitstetige Wachstumsraten) und die Elemente von C sind logarithmiert. Diese Gleichung kann nun mit dem linea-

² Hinweise für eine bessere Darstellung der Schätzgleichung und die konsistenter Verknüpfung mit der erweiterten Cobb-Douglas-Funktion verdanke ich einem anonymen Begutachter.

ren Verfahren der kleinsten Abweichungsquadrate geschätzt werden, und sie liegt den späteren Untersuchungen zugrunde.³

Die erweiterte Cobb-Douglas-Funktion, aus der sich die Schätzgleichung ableiten lässt, würde lauten:

$$Y_t = K_t^{b_1} L_t^{b_2} B^{b_3 t} \Psi^{b_4 t} S^{b_5 t} \exp(b_0 t + v_t) \quad \text{mit } e_t \text{ gleich } dv_t$$

Die Argumente für eine Wachstumsbeeinflussung durch das Bildungskapital B sind in der Literatur wenig kontrovers, deshalb widmen wir uns im Folgenden nur einer näheren Betrachtung der übrigen Kontextfaktoren, dem Nachzüglereffekt Ψ und der Befähigung zu Sozialkapitalbildung S .

2.2 Der Nachzüglereffekt

Der Nachzüglereffekt behauptet, dass die Wirtschaft in Gesellschaften mit geringem Wohlstand oder geringer Kapitalausstattung schneller wächst und dadurch mit der Zeit aufschliesst. Dies gilt allerdings nicht unbedingt, was einsichtig wird, wenn wir eine Unterscheidung treffen zwischen einem traditionalen und einem modernen Sektor in der Gesellschaft. Der Nachzüglereffekt kommt so lange nicht (oder nicht voll) zum Tragen, wie die Modernisierung einer Gesellschaft nicht genügend vorangeschritten ist.

Folgende Einzelargumente können für den *negativen* Zusammenhang zwischen Entwicklungsstand und Wachstumspotential einer Wirtschaft vorgebracht werden:

1) Neoklassische Wachstumstheorie mit der Betonung auf Realkapital. Wachstum ist – alle anderen, das Wachstum beeinflussende Faktoren konstant gesetzt – umgekehrt proportional zum wirtschaftlichen Entwicklungsstand (gemessen am BIP pro Kopf), und zwar weil ein abnehmender Grenzertrag des Kapitals zu erwarten ist (Barro und Sala-i-Martin, 1995). Von zwei Ländern mit strukturell vergleichbaren Merkmalen wird das in bezug auf die Kapitalentfaltung ärmeres Land schneller wachsen. Oder umgekehrt ausgedrückt: Hochentwickelte Wirtschaften wachsen langsamer als weniger entwickelte.

2a) Potentielles Lernen von Vorbildern. Rückständigkeit bedeutet nicht unbedingt einen Nachteil (Gerschenkron, 1962), denn Nachzügler können vom akkumulierten Wissen der bereits fortgeschrittenen Gesellschaften, etwa durch Imitation, profitieren, weshalb sie in die Lage kommen können, schneller

³ Ein anonymer Kommentator schlug vor, dass an Stelle eines Eingleichungs-Regressionsmodells auch ein strukturelles Gleichungsmodell mit unbeobachtbaren Variablen entworfen und geschätzt werden könnte. In Ansätzen ist das bereits in diesem Artikel enthalten, soll aber bei der Weiterarbeit expliziter gemacht werden.

aufzuschliessen. Sie brauchen also für nachholende Entwicklung weniger lange als die ehemaligen Pioniere. Diese Vorteile der Rückständigkeit haben einen sogenannten Nachzügler- oder Aufholeffekt zur Folge. Obwohl die Voraussage sehr ähnlich zu (1) ist, wird sie in 2a anders begründet.

- 2b) Referenzgruppenverhalten (Beantwortung der Frage: Woher kommt eigentlich der Antrieb, von Vorbildern zu lernen?). Für rangtiefen Gesellschaften im internationalen Schichtungssystem liefert die Rangdifferenz zu den am höchsten entwickelten einen Antrieb, die Rangunterschiede zur Referenzgruppe durch nachholende Entwicklung zu nivellieren (Heintz, 1972). Je grösser die Rangdifferenz zur Referenzgruppe, umso stärker ist dieser Antrieb. Dieser Antrieb war z. B. bei Japans nachholender Industrialisierung sehr ausgeprägt.
- 3) Sättigungsthese (betont abnehmende Motivation der Gesellschaftsmitglieder). Die Menschen in reichen Gesellschaften sind infolge des erreichten allgemeinen Wohlstandes weniger motiviert, zusätzlichen Wohlstand zu erstreben, der für viele Menschen in den reichen Ländern einen abnehmenden Grenznutzen hat. Diese Vorstellung ist in der Postmaterialismustheorie von Inglehart (1977; 1997) und in der Entwicklungstheorie von Heintz (1973) zu finden.

Variablen, welche den Nachzüglereffekt in seiner Wirkung einschränken:

- 4) Die Modernisierungstheorie in ihrer ökonomischen Variante (Fähigkeit zu sparen). In armen Gesellschaften wird der allergrösste Teil des erwirtschafteten Produktes für die Subsistenz verwendet. Weil der Überschuss gering ist, kann also kaum nennenswert gespart werden. Erst mit zunehmendem Wohlstand kann die Sparrate zunehmen (Rostow, 1960). Die Wachstumschancen sind also vom Entwicklungsstand abhängig, genauer von der Sparrate, die ihrerseits vom Entwicklungsstand abhängig ist.
- 5) Die Modernisierungstheorie in ihrer soziologischen Variante (Diffusion von institutioneller und individueller Modernität). Individuelle und institutionelle Modernität erfassen die rückständigen Gesellschaften erst allmählich (Kerr et al., 1960). Mit der Ausbreitung der Modernität werden die traditionalen Hindernisse für Entwicklung beseitigt, wodurch die nachholende Entwicklung rascher ablaufen kann. Auch hier gilt die Vorhersage, dass die wirtschaftliche Wachstumsrate positiv mit dem Entwicklungsstand korreliert.

Nehmen wir alle fünf Argumente zum Zusammenhang zwischen dem Entwicklungsstand und der Geschwindigkeit wirtschaftlicher Entwicklung ernst, so muss das Wachstumspotential kurvilinear vom Entwicklungsstand abhängig sein, was empirisch auch verschiedentlich nachgewiesen wurde (z. B. Bornschier, 1980, 176; Weltbank, 1998, 198). Es nimmt zunächst im niedrigen Bereich des Entwicklungstandes zu, um dann bei höherem Entwicklungsstand

wieder abzunehmen. Wollen wir den Nachzüglereffekt *linear* spezifizieren, so müssen wir uns im Gesellschaftsvergleich auf jene Länder mit bereits genügend verbreiteter Modernität der Institutionen und Individuen beschränken (vgl. die Umsetzung dessen weiter hinten).

2.3 Wie sollte Sozialkapital konzeptualisiert werden?

Aus dem Konzept des Sozialkapitals sollten ideologische Elemente ausgeschlossen werden. Sozialkapital muss nicht *per se* etwas „Gutes“ sein. Denn das Sozialkapital hat – genauso wie das Realkapital – verschiedene, zeit- und gesellschaftsgebundene Erscheinungsformen, die sich zudem noch in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen unterschiedlich gestalten: z. B. spezifische Arbeitsplatzstrukturen in einem technologischen Stil oder Verknüpfungen und Kooperationen unter Firmen. Es gibt also nicht *das* ideale Sozialkapital. Im Aggregat einer Gesellschaft ist es zudem ebenso abstrakt und deshalb undifferenziert wie der gesamte Bestand an Realkapital. Sozialkapital ist im Gesamt einer Gesellschaft zudem wohl noch schwieriger zu beziffern als das Realkapital, bei dem wir uns wenigstens auf die in Geld ausgedrückten kumulierten Einkleidungsformen – bereinigt um den Kapitalverzehr, die Abschreibungen – abstützen können.

Verschiedene Elemente von Sozialkapital (also: spezifische Einkleidungsformen, wie etwa: typische organisatorische Muster in einem technologischen Stil, Verfahren der industriellen Streitschlichtung) sind, selbst wenn sie als soziale Praktiken unmodifiziert weiterbestehen, nicht *eo ipso* produktiv, auch wenn sie es zu einer früheren Zeit einmal waren. Dies ist theoretisch ebenso evident wie im Falle von spezifischen, historischen Einkleidungsformen des Realkapitals, die heute nicht unbedingt mehr produktiv sind, weil sie durch modifizierte Formen ersetzt oder vom Wettbewerb gleichsam aussortiert wurden.

Die Formel von Coleman (1990, 302) ist der Ausgangspunkt: „social capital = the *ability to socialize easily*“, wir rücken aber von dieser Gleichsetzung ab. Viel plausibler nehmen wir folgendes an: „the ability to socialize easily“ ist die *Voraussetzung*, um konkrete, aber historisch wandelbare Formen von Sozialkapital leichter zu schaffen.

Wir suchen also mithin nach Variablen, die die Befähigung „to socialize easily“ ausdrücken können. Welche Befähigungen sind nun aber für das moderne, auch stark wissens- und innovationsbasierte Wirtschaftswachstum besonders wichtig? Hierfür ist es hilfreich, auf die Unterscheidung zwischen „strong ties“ und „weak ties“ bei Granovetter (1973) und Fecker (1999, Kap. 10) zurückzugreifen (vgl. auch Bornschier, 1996, 76). „Strong ties“ schaffen

einen grossen Informationsfluss innerhalb von sozialen Netzen, und dies fördert die Stabilität. Dagegen stehen die Nachteile, z. B. Lernhemmnisse, da die Gefahr besteht, dass alle konform denken. Es kommt noch eine weitere Überlegung hinzu: Weil das Mass an Soziabilität für Individuen beschränkt ist, müssen Netzwerke sozialer Beziehungen mit starken Bindungen notgedrungen abgeschotteter gegenüber aussen, also exklusiver sein als solche mit schwächeren Bindungen. „Weak ties“ haben dagegen den Vorteil der grösseren Inklusivität mit Blick auf verschiedene Netzwerke, sie erleichtern deshalb das grenzüberschreitende Lernen. Sicherlich kann eingewendet werden, dass schwache Netzwerke eher zu Instabilität neigen. Diese Gefahr kann aber aufgefangen werden durch die Institutionalisierung von Beziehungsnetzen, wie das im Rahmen von Firmen ja üblich ist.

Wovon hängt nun die Befähigung zur Bildung von Sozialkapital in einer Gesellschaft ab, eben gerade diejenige, welche auf nicht-exklusiven Netzwerken gründet? Die Legitimität gesellschaftlicher Arrangements gemäss den Zentralwerten der Moderne: Autonomie/Freiheit, wirtschaftliche Effizienz, Gleichheit und Sicherheit (Bornschier, 1988), ist sicherlich ein erheblich fördernder Faktor. Ebenfalls sehr wichtig – und nach unserer Vermutung abhängig von der Legitimität – ist das generalisierte Vertrauen in einer Bevölkerung (Knack und Keefer, 1997). Sodann ist die Toleranz als Befähigung zur leichteren Sozialkapitalbildung des nicht-exklusiven Typs zu nennen, die erstmals Leicht (1999) bei seiner Konzeptualisierung von Sozialkapital mitberücksichtigte.

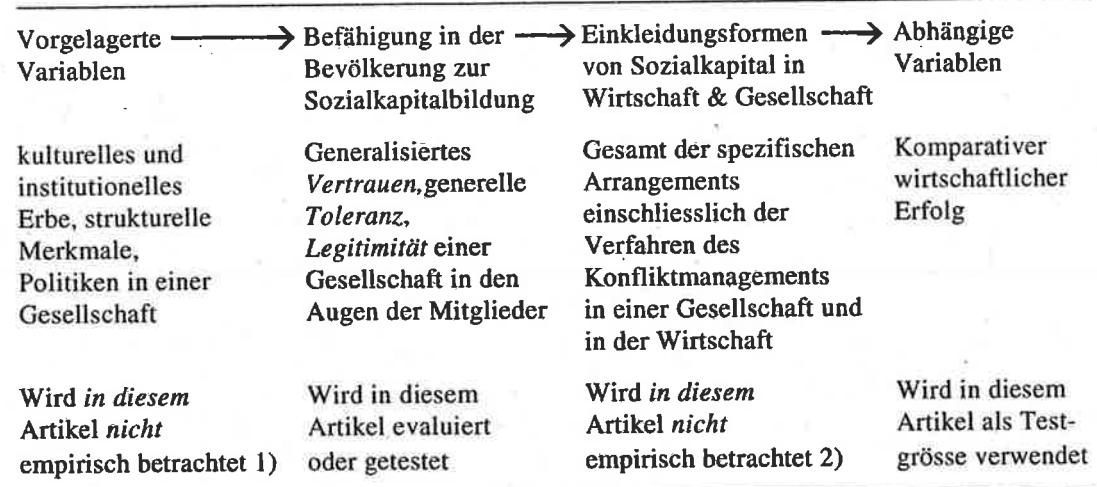
Weil einzelne Komponenten der Befähigung zur leichteren Sozialkapitalbildung im Aggregat einer Gesellschaft eher zu messen sind als das aggregierte Sozialkapital selbst und weil die Grössen, die die Befähigung erhöhen, in der bisherigen Forschung auch mehr Aufmerksamkeit gefunden haben, wollen wir uns im Analyseschritt, über den dieser Artikel berichtet, darauf beschränken.

Wenn wir also im weiteren Verlauf dieses Artikels salopp vom „Sozialkapitalindikator“ sprechen werden, so ist das eigentlich nicht ganz präzis, denn wir haben dabei Indikatoren im Auge, die den konkreten Einkleidungsformen von Sozialkapital vorgelagert sind und welche die Befähigung zu Sozialkapitalbildung im Aggregat einer Gesellschaft messen.

2.4 Wie sollten Determinanten und Vermittlungswege spezifiziert werden?

Um sichtbar zu machen, in welcher Vermittlungskette das Sozialkapital gesehen wird, ziehen wir die Abbildung 1 heran. Diese Abbildung führt zudem genau auf, worauf wir uns im empirischen Teil dieser Arbeit beschränken werden. Ergebnisse zur Erforschung der vorgelagerten Variablen und zu spezifischen Einkleidungsformen von Sozialkapital werden in zukünftigen Publikationen folgen.

Abbildung 1
Die Vermittlungsketten von Sozialkapital



1) In weiteren Studien weist Bornschier (noch unveröffentlicht) nach, dass die Befähigung zu Sozialkapitalbildung im Ländervergleich deutlich abhängig ist von kulturellen, institutionellen, strukturellen Merkmalen einer Gesellschaft sowie von den politischen Grundorientierungen.

2) Die Befähigung zu Sozialkapitalbildung ist nicht nur für das Wirtschaftswachstum bedeutsam, sondern auch eine wertvolle Ressource für einen raschen Übergang in den neuen technologischen Stil der Telematik-Ära und Netzwerkgesellschaft, was Bornschier (noch unveröffentlicht) empirisch in einem Ländervergleich nachweisen kann.

3 Frühere Studien, die den Einfluss von Sozialkapital einbeziehen

3.1 Ländervergleichende, quantitative Studien zur Rolle der Legitimität für den wirtschaftlichen Erfolg

Es liegen bereits ländervergleichende Studien vor, welche die von uns hervorgehobenen Befähigungen einer Gesellschaft, Sozialkapital zu bilden, mit dem Wirtschaftswachstum in Beziehung setzen. Bornschier (1989, 1996, 328 ff.) testete die Befähigung, Sozialkapital zu bilden, wie folgt: Effektive soziale Ordnung auf Legitimität gründend wurde über die Häufigkeit von politischem Massenprotest 1948–1977, also mittels einer Stellvertretervariable gemessen. Um die Validität der Abwesenheit von Massenprotest als Indikator für Legitimität zu gewährleisten, beschränkte er seinen Gesellschaftsvergleich auf stabile Demokratien mit Verfassungstaat, in denen die Artikulation von Dissens wenig unterdrückt wird, weil die bürgerlichen Rechte dieses Verhalten schützen. In seinem Modell der Vorhersage des komparativen wirtschaftlichen Erfolges von 1955 bis 1980 wird diese Operationalisierung von Legitimität – nämlich die Fähigkeit der institutionellen Praktiken, den politischen Konflikt zu moderieren – zu einem indirekten Nachweis der möglichen Bedeutung von Sozialkapital. Er fand für 18 Länder einen positiven Zusammenhang des komparativen wirtschaftlichen Erfolges mit dem Nachzüglereffekt. Daneben hatte Legitimität (Abwesenheit von politischem Massenprotest) ebenfalls einen substantiellen Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Erfolg, der – obwohl nach statistischer Aussagekraft sehr erheblich – kleiner als der Nachzüglereffekt war. Die weiteren Kontrollvariablen hatten keinen oder einen geringen Einfluss.

Die Ergebnisse in der Studie von Weede (1996) – als kritische Reanalyse von Bornschiers Forschungsergebnis konzipiert – wiesen auf gewisse Instabilitäten hin, wenn weitere Variablen eingeführt wurden (Alter der Demokratie als Mass für institutionelle Sklerosen), sie konnten aber den früheren Befund einer positiven Beeinflussung des wirtschaftlichen Erfolges durch ein gelungenes gesellschaftliches Konfliktmanagement nicht erschüttern. Eine strenge Replikation der Studie von Bornschier gelang Weede allerdings nicht, weil er es versäumte, die abhängige Variable, ausgedrückt als Veränderungsrate, ebenfalls zu logarithmieren. Bornschiers Studie verwendete hingegen konsequent ein multiplikatives theoretisches Modell, das erst nach der logarithmischen Umformung mit linearen Verfahren geschätzt werden kann.

3.2 Arbeiten, die Vertrauen und Toleranz als Prädiktoren des Wirtschaftswachstum verwenden

Unsere vorliegende Arbeit baut auf früheren Forschungen von Knack und Keefer (1997) sowie Leicht (1999) auf. Vertrauen ist in beiden ländervergleichenden Studien die Testgröße, Toleranz wird nur in der Studie von Leicht eingeschlossen. Knack und Keefer weisen nach, dass *allgemeines* Vertrauen für die Erklärung des Wirtschaftswachstums 1980–1992 von Bedeutung ist. Leicht (1999) findet für den Zeitraum 1990–1998, dass Vertrauen in *spezifische* Institutionen (wie z. B. Sozialversicherungen, das Parlament etc.) ein statistisch gesicherter Prädiktor für das Wirtschaftswachstum ist (unter Kontrolle des Entwicklungsstandes und der Bildung), während der von Knack und Keefer verwendete Indikator für allgemeines Vertrauen in Leichts Analyse der 1990er Jahre zwar einen positiven Effekt zeigt, nicht aber die statistische Signifikanzschwelle erreicht. Da wir *allgemeines* Vertrauen für die Befähigung zu moderner Sozialkapitalbildung als besonders wichtig erachten, wollen wir die Beziehung zwischen Vertrauen und Wirtschaftswachstum noch einmal über den gesamten Zeitraum von 1980 bis 1997 untersuchen. Zusätzlich wird noch einmal die Bedeutung von Toleranz untersucht, die bisher nur von Leicht verwendet wurde und sich als ein statistisch gesicherter Prädiktor des Wirtschaftswachstums erwies. Dies geschieht hier nach dem Argument, dass die Befähigung zur *modernen* Sozialkapitalbildung nicht nur von allgemeinem Vertrauen, sondern *gleichzeitig* auch von der Verbreitung der Toleranz in der Bevölkerung abhängig ist. Wir bilden mithin einen aus beiden Elementen zusammengesetzten Index für die Befähigung zu Sozialkapitalbildung.

Die Datenquelle für Vertrauen im Ländervergleich ist, wie bei den bisherigen Untersuchungen, der World Values Survey (World Values Study Group unter der Leitung von Ronald Inglehart). Die Toleranzvariable im Ländervergleich basiert auf verschiedenen Angaben im World Competitiveness Report (vom IMD/Lausanne und World Economic Forum/Genf). Die Operationalisierungen und die Datenquellen unserer neuen Untersuchungen werden zu Beginn des nächsten Abschnitts noch einmal tabellarisch zusammengestellt. Die Benutzung dieser beiden Datenquellen beschränkt das prinzipiell mögliche Testsample (vgl. den nächsten Abschnitt).

Aus zwei Gründen können wir den vorher erwähnten Indikator für Legitimität in unserer neuen Studie nicht aufnehmen. Die ihm zugrundeliegenden Konflikt Ereignisse liegen nur für die Zeitperiode 1948 bis 1982 vor. Wir sind aber hier speziell am Wirtschaftswachstum der 1980er und 1990er Jahre interessiert; einmal, weil jemand argumentieren könnte, dass Sozialkapital zwar im vorangegangenen Gesellschaftsmodell wichtig gewesen sein mag, nicht aber (oder nicht im gleichen Ausmass) im neuen Gesellschaftsmodell der erweiterten

Marktsphäre in der Telematik-Ära. Dann wollen wir die Befunde mit unserer neuen Schätzgleichung mit den Ergebnissen von Knack und Keefer (1997) und Leicht (1999) vergleichen.

4 Unsere neuen empirischen Ergebnisse

4.1 Auswahlverfahren und Operationalisierung der Variablen

Die Quellen für unsere Testvariablen (World Values Surveys, World Competitiveness Reports) erlauben kein Weltsample. Unser Testsample umfasst deshalb nur die Länder der OECD-Welt, einige Schwellenländer, die Transformationsländer und grosse Entwicklungsländer (China, Indien, Indonesien und Nigeria). Die Transformationsländer müssen aus dem Sample ausgeschlossen werden, weil die revolutionären Ereignisse – die Abkehr von der Planwirtschaft – eine vergleichende Untersuchung des Wachstums zwischen 1980 und 1997 verunmöglichen.

Zudem nehmen wir eine rigorose Einschränkung des Samples nach Entwicklungsstand vor. Diese restriktive Auswahl von Gesellschaften ist durch unser theoretisches Argument bestimmt. Wir wollen jene Gesellschaften betrachten, in denen der Nachzüglereffekt (vgl. weiter vorne) voll zum Tragen kommen kann. Diese Gesellschaften sind insofern homogen, als die Modernisierung genügend weit vorangeschritten ist, so dass es Sinn macht, die durchschnittlichen Verhältnisse nicht nur in einem statistischen Durchschnitt, sondern auch in einem inhaltlichen Sinne auf die *Gesamtgesellschaft* bzw. -wirtschaft zu beziehen.

Die kurvilineare (faktisch zumeist quadratische) Spezifikation des Entwicklungsstandes bei der Vorhersage des Wirtschaftswachstums in Weltsamples liefert uns die Grundlage, um die Fälle um und unterhalb des Wendepunktes der Beziehung zwischen dem Entwicklungsstand und dem Wirtschaftswachstum auszuschliessen. Die hier für die Analyse vorgenommene rigorose Einschränkung des Entwicklungsspektrums führt zu einem Sample von 24 Fällen. Das Auswahlverfahren wird in einer technischen Anmerkung beschrieben.⁴

4 Technische Anmerkung zur Einschränkung des Entwicklungsspektrums, die zu einem Sample von 24 Fällen für die Analysen in diesem Artikel führte: Im Weltentwicklungsbericht 1998/1999 der Weltbank (S. 198) wird für 74 Länder eines Weltsamples die Abhängigkeit des Wirtschaftswachstums in drei Zehnjahresintervallen im Zeitraum 1965-1995 ($N=197$ im Rahmen eines Paneldesigns) von verschiedenen Prädiktoren untersucht, unter anderem auch vom Durchschnittseinkommen und dem Quadrat davon (kurvilineare Spezifikation mit einem Polynom 2. Grades). Aufgrund dieser Ergebnisse können wir den Wendepunkt bestimmen. Die Fälle vor und um den Wendepunkt werden ausgeschlossen. Die rigorose Einschränkung des Entwicklungsspektrums hat zur Folge, dass folgende Schwellenländer aus den Analysen ausgeschlossen werden, weil sie unser rigoroses Kriterium nicht erreichten: Argentinien, Brasilien, Chile, Malaysia, Mexiko, Südafrika, Südkorea, Thailand, Taiwan, Türkei. In einem

Abbildung 2
Liste der verwendeten Variablen

Wirtschaftswachstum	$d \log Y = \log Y 1997 - \log Y 1980$ Quelle: World Development Indicators, Weltbank, 1999, auf CD-ROM
Kapitalstockwachstum	$d \log K = \log K 1993 - \log K 1985$ Quelle: Mark Herkenrath 1999, nach dem Verfahren in Bornschier und Heintz (1979) unter Berücksichtigung von Abschreibungen. Die Daten vor 1985 und ab 1994 liegen noch nicht vor. Länderunterschiede z. B. bei den Abschreibungspraktiken verursachen keine Verzerrungen, so lange solche Unterschiede über die Zeit fortbestehen, da wir hier die Veränderungsraten berücksichtigen.
Arbeitskräftewachstum	$d \log L = \log L 1997 - \log L 1980$ Quelle: World Development Indicators, Weltbank, 1999, auf CD-ROM. L symbolisiert die ökonomisch Aktiven nach der Definition der Internationalen Arbeitsorganisation. Bemerkung: Ein Problem dieses Indikators ist, dass der variable Arbeitseinsatz nicht berücksichtigt ist (Arbeitslänge und Teilzeitarbeit). Wieder gilt aber: Da wir Wachstumsraten berücksichtigen, sind Länderunterschiede bei den Grunddaten nicht von Belang, solange sie über die Zeit fortbestehen.
Durchschnittswohlstand/Entwicklungsstand	$\log BIP \text{ pro Kopf } 1990$ = reale, nach Kaufkraftparitäten korrigierte gesamte Wirtschaftsleistung pro Kopf, zu internationalen Preisen von 1985 nach Summers und Heston (The Penn World Table Mark 5.5).
Bildungskapital (Umfang und Qualität)	$\log \text{Bildungskapital } 1992$ Bildungskapital ist ein subjektiver Indikator, faktorenanalytisch ermittelt aus: Beurteilung des Umfangs und der Qualität der Grundschulen, der „economic literacy“ und der „computer literacy“. Die zugrundeliegenden Items stammen aus dem World Competitiveness Report, der diese spezifischen Items erstmals 1992 erhob.
Sozialkapitalindex	$\log \text{Sozialkapitalindex} = (\log \text{Vertrauen} + \log \text{Toleranz})/2 \text{ um } 1990$ Vertrauen: „Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people?“ Quelle: World Values Surveys. Prozentzahl der Antworten: „Can be trusted“ (ohne Berücksichtigung der „don't know“). Hier übernommen von Knack und Keefer 1997, welche die Angaben von 1981 und/oder 1991 verwenden. Toleranz: Faktorscores des Hauptfaktors einer Faktorenanalyse von verschiedenen Testfragen. Quelle der Grunddaten: World Competitiveness Reports. Die Faktorenanalyse basiert auf den Durchschnitten der Items für die Jahre 1989, 1990, 1991.

Bemerkung: Im Annex 1 findet sich die Interkorrelationsmatrix dieser sechs Variablen. Weiter sind in Annex 3 die Variablenwerte für die berücksichtigten Länder zu finden.

ersten Schritt ist es sicherlich ratsam, ein restriktives Kriterium zu verwenden, weswegen unser Testsample vorläufig nur 24 Fälle umfasst. Überlegungen zur Stabilität der gefundenen Beziehungen ausserhalb der Welt des entwickelten Kapitalismus finden sich am Schluss der Analysen. Unsere Befunde gelten danach auch bei Einschluss dieser Schwellenländer.

Um ein Sample von 24 Fällen mit kompletten Informationen zu erzielen, mussten die in der benutzten Quelle fehlenden Angaben für die abhängige Variable geschätzt werden, und zwar für: Griechenland, Island und die BR-Deutschland. In diesen Fällen werden die fehlenden Angaben in der Quelle durch ein Verfahren geschätzt, das von der durchschnittlichen Wachstumsrate ausgeht (Quelle ebenfalls Weltbank bzw. Fischer Weltalmanach). Dadurch können wir mit einem Algorithmus den Quotienten Y1997/Y1980 und davon den Logarithmus ermitteln.

4.2 *Warum werden alle Variablen in ihrer logarithmischen Form statistisch verarbeitet?*

Alle Variablen wurden in ihrer logarithmierten Form oder bei Wachstumsraten als erste Differenz von logarithmierten Größen verarbeitet (vgl. auch die Liste der eingeschlossenen Variablen), weil das multiplikative Produktionsmodell nur nach dieser logarithmischen Umformung mit linearen Schätzverfahren (OLS) getestet werden kann. Ein Begutachter verwies darauf, dass die Logarithmierung aller Variablen in multiplen Regressionen der Soziologie und Ökonometrie unüblich sei (vgl. allerdings Bornschier, 1989, 1996, 328–338). Um die Frage zu klären, ob die Effekte, die wir später interpretieren, den Verzicht auf Logarithmierung „überleben“, haben wir alle Variablen auch noch einmal in nicht logarithmierter Form getestet. Diese Ergebnisse, die unsere Schlussfolgerungen in keiner Weise verändern, finden sich zusammen mit den Daten im Annex.⁵

4.3 *Zu den Ergebnissen in Tabelle 1: Die klassischen Produktionsfaktoren und der Konvergenzeffekt*

Die beiden Prädiktoren des Wirtschaftswachstums, nämlich Wachstum des Kapitalstocks und der Arbeitskräfte korrelieren mit $r = 0,539$ (vgl. Tabelle A1 im Annex). Es liegt also keine Multikollinearität vor. Was bedeuten die Befunde in Tabelle 1? Ein Wachstum des Realkapitaleinsatzes ist ein signifikanter Prädiktor des Wirtschaftswachstums. Das Arbeitskräftewachstum – residualisiert nach dem Wachstum des Kapitalstocks – wirkt nicht mehr signifikant positiv auf das Wirtschaftswachstum. Der Konvergenzeffekt – gemessen mit dem Durch-

5 Die Beziehung zwischen logarithmierten und nicht logarithmierten Variablenwerten ist – hier am Beispiel der Wachstumsraten – folgende:

$Y_{t+1}/Y_t = 1 + r$; (wobei: r = die Wachstumsrate zwischen t und $t+1$). Durch Logarithmierung erhalten wir: $\log Y_{t+1} - \log Y_t = \log(1+r)$. Dann kann r als antilog minus 1 ermittelt werden und repräsentiert – mit 100 multipliziert – die prozentuale Wachstumsrate.

schnittswohlstand – ist deutlich ausgeprägt und signifikant. Ein Vergleich mit den gleichen Analysen im maximalen Sample von 38 Fällen (nicht aufgeführt), also einschliesslich 14 Entwicklungsländer, zeigt folgendes: Im Sample mit etlichen Entwicklungsländern ist der Konvergenzeffekt deutlich schwächer ($\beta = -0,29$ gegenüber $-0,40$ in der hier verwendeten eingeschränkten Länderauswahl von 24 Fällen). Dies bedeutet, dass wir uns mit unserem Testsample ziemlich sicher im Bereich des uneingeschränkten Konvergenzeffektes bewegen.

Tabelle 1

Wirtschaftswachstum in Abhängigkeit vom Wachstum der
klassischen Produktionsfaktoren und bei Kontrolle des Kontextfaktors:
Nachzüglereffekt. Multiple Regressionsschätzungen nach dem OLS-Verfahren.
Festgelegte Signifikanz: 5% im zweiseitigen Test. Abhängige Variable:
Wirtschaftswachstum zwischen 1980 und Ende 1997

Prädiktoren	Ohne Durchschnittswohlstand Gleichung 2, N = 24				Mit Durchschnittswohlstand Gleichung 1, N = 24			
	b	β	t	p	b	β	t	p
Wachstum des Kapitalstocks	1.02	0.59	3.38	0.00	1.13	0.66	4.48	0.00
Wachstum der Arbeitskräfte	0.54	0.22	1.28	0.22	0.54	0.22	1.52	0.14
Durchschnittswohlstand „Nachzüglereffekt“					-0.37	-0.40	-3.25	0.00
Konstante	0.08				1.60			
R^2 , korrigiert nach Freiheitsgraden	0.50				0.66			
Signifikanz der Gesamtgleichung	F = 12.50				0.00	F = 15.63		0.00

4.4 Zum Sozialkapitalindex

Im nächsten Schritt wollen wir nun die weitere Testvariable „Sozialkapital“ als zusätzliche Kontextvariable einführen, wobei wir das Bildungskapital ebenfalls als Schätzgröße in der Regression berücksichtigen. Im Falle der Testvariable „Sozialkapitalindex“ mussten einige Schätzungen vorgenommen werden. Das Verfahren, um ein gültiges Sample von 24 Fällen zu erhalten, soll detaillierter dargelegt werden: Die Komponenten unseres Sozialkapitalindexes sind Vertrauen und Toleranz:⁶ Sozialkapitalindex = $(\log \text{Vertrauen} + \log \text{Toleranz}) / 2$

Um die Komponenten addieren zu können, wurden sie in logarithmischer Form z-standardisiert.⁷

Wir verwenden das folgende Schätzverfahren, um für den Sozialkapitalindex keine Fälle zu verlieren, denn für die Komponente „Vertrauen“ haben wir nur für 19 der 24 Fälle Informationen, für „Toleranz“ nur für 23 Fälle. Generell gilt, dass es nur Sinn macht, beide Komponenten von Sozialkapital heranzuziehen, wenn sie auch unabhängige Informationen beinhalten – im statistischen Sinne also nicht zu stark kollinear sind. Das ist der Fall, denn die Korrelation zwischen „Vertrauen“ und „Toleranz“ ist mit $r = 0,58$ ($r = 0,73$ in nicht logarithmierter Form) positiv, aber bei weitem nicht perfekt. Gleichzeitig liefert die deutlich positive Korrelation zwischen Vertrauen und Toleranz im Ländervergleich eine gute Möglichkeit, die fehlenden Werte exakter als mit dem Verfahren der Mittelwertsubstitution zu schätzen. Mit anderen Worten verwenden wir, um Datenlücken zu schliessen, den Wert für Vertrauen zur Schätzung eines fehlenden Wertes für Toleranz und andersherum (gerechtfertigt auf Grund der Regression von Vertrauen auf Toleranz bzw. andersherum). Dadurch erhalten wir ein Sample mit 24 vollständigen Beobachtungen für unseren Sozialkapitalindex.

4.5 Zur Kontrolle der Bildung

Sicherlich können wir wohl begründet vermuten, dass Toleranz und Vertrauen im Ländervergleich auch abhängig sind von der Bildung der Bevölkerungen. Vgl. Tabelle A1 im Annex für eine tatsächlich vorhandene, aber moderate Korrelation im Ländervergleich. Auch in den World Values Surveys korrelierten in den einzelnen Ländern die Angaben zum Vertrauen mit dem Bildungsniveau

6 Die nicht logarithmierte Fassung (siehe Daten im Annex) lautet: Sozialkapitalindex = $(\text{Vertrauen} + \text{Toleranz})/2$. Die Messwerte für Toleranz sind Faktorscores, die negative und positive Werte annehmen können. Um nur positive Werte zu erhalten, wurde die Konstante 3 hinzugezählt.

7 Eine Alternative zur arithmetischen Mittelung der logarithmierten Indizes von Vertrauen und Toleranz wäre ein simultanes strukturelles Gleichungssystem. Diese Anregung eines Begutachters soll im Rahmen der Weiterarbeit geprüft werden.

der einzelnen Befragten. Deshalb müssen wir die Unterschiede im Bildungskapital für den Ländervergleich kontrollieren, um eine mögliche Scheinbeziehung aufzudecken zu können. Diese Kontrolle geschieht mithin nicht nur, um eine vollkommenere Spezifikation des Wachstumsmodells zu erhalten, sondern auch, um nicht fälschlicherweise dem Sozialkapital einen Wachstumseffekt zuzuordnen, der eigentlich vom Bildungskapital herrührt. Um wiederum ein gültiges Sample von 24 Fällen zu erhalten, müssen zwei fehlende Werte für Bildungskapital geschätzt werden.⁸

Mit Tabelle 2 kommen wir zum Ergebnis für den Haupttest in diesem Artikel. Zunächst führen wir alle besprochenen Variablen für die Schätzung des Wirtschaftswachstums ein (Gleichung 1). Schrittweise eliminieren wir jene Variablen, die statistisch keinen signifikanten Beitrag zur Voraussage des Wirtschaftswachstums leisten. In der Schlussgleichung 3 verbleiben drei signifikante Prädiktoren – in der Reihenfolge ihrer Bedeutung: Wachstum des Kapitalstocks, Nachzüglereffekt, Sozialkapitalindex.

Viele Länderstudien stehen vor dem Problem, dass die Prädiktoren zu wenig unabhängig voneinander sind. Das erwünschte Ziel einer multiplen Regression ist aber, untereinander unabhängige Prädiktoren heranzuziehen. Wie sieht dies nun in Gleichung 3 von Tabelle 2 aus? Zwischen den unabhängigen Variablen ergeben sich folgende Korrelationen ($N = 24$):

Durchschnittswohlstand/Sozialkapitalindex	$r = 0,36$
nicht signifikant (im zweiseitigen Test)	
Durchschnittswohlstand/Wachstum Kapitalstock	$r = 0,16$
nicht signifikant und nicht substantiell	
Sozialkapitalindex/Wachstum Kapitalstock	$r = 0,13$
nicht signifikant und nicht substantiell	

⁸ Wie bei der Toleranz sind die Daten für den Umfang und die Qualität der Bildung Factorscores mit positiven und negativen Werten. Es wurde auch hier die Konstante 3 hinzugezählt. Die fehlenden Werte für Kanada und für Island wurden von uns geschätzt. Island erhielt den Durchschnittswert der skandinavischen Länder und Kanada den entsprechenden für Australien und Neuseeland. Bei der Interpretation der Ergebnisse für die Effekte der Bildung ist das zu berücksichtigen.

Tabelle 2
Ausgehend von Gleichung 2 in Tabelle 1 werden zusätzliche Kontextfaktoren eingeführt. Diese sind der Sozialkapitalindex – gebildet aus Vertrauen und Toleranz (vgl. Liste der Variablen) – und ein Index für die subjektive Einschätzung des Umfanges und der Qualität des Bildungskapitals. Festgelegte Signifikanz: 5% im zweiseitigen Test.
Abhängige Variable: Wirtschaftswachstum zwischen 1980 und Ende 1997

Prädiktoren	Verfahren schrittweiser Ausschluss von nicht signifikanten Prädiktoren											
	Gleichung 1, N = 24				Gleichung 2, N = 24				Schlussergebnis Gleichung 3, N = 24			
	b	β	t	p	b	β	t	p	b	β	t	p
Wachstum des Kapitalstocks	1.17	0.68	5.82	0.00	1.21	0.70	7.24	0.00	1.28	0.74	7.63	0.00
Wachstum der Arbeitskräfte	0.10	0.04	0.34	0.74								
Durchschnittswohlstand	-0.56	-0.61	-5.47	0.00	-0.56	-0.61	-5.71	0.00	-0.50	-0.55	-5.30	0.00
Bildungskapital subj. Einschätzung	0.16	0.18	1.58	0.13	0.16	0.18	1.61	0.12				
Vertrauen&Toleranz =Sozialkapitalindex	0.04	0.36	3.10	0.00	0.04	0.38	3.65	0.00	0.05	0.42	4.10	0.00
Konstante	2.32				2.34				2.18			
R ² , korrigiert	0.79				0.80				0.79			
Gesamt signifikanz	F = 18.83				0.00	F = 24.66			0.00	F = 29.65		

Mit anderen Worten: Die drei potenteren Prädiktoren des Wirtschaftswachstums (Tabelle 2, Gleichung 3) in entwickelten Ländern zwischen 1980 und 1997 sind nahezu unabhängig voneinander. Dort, wo überhaupt von einer mässigen Korrelation gesprochen werden kann, ist die Tendenz inhaltlich sinnvoll zu interpretieren: Mit dem Entwicklungsstand nehmen Vertrauen und Toleranz eher leicht zu, jene Größen, die wir als Elemente unseres Sozialkapitalindexes verwenden (vgl. Abbildung 2). Generalisiertes Vertrauen und Toleranz sind also nicht nur gute Voraussetzungen für das Wirtschaftswachstum, sie nehmen auch tendenziell mit dem Entwicklungsstand zu. Aber der Entwicklungsstand ist wegen der schwachen Korrelation bei weitem kein ausreichender Prädiktor dafür, warum diese Befähigungen zu Sozialkapitalbildung beim modernen Wirtschaftswachstum im einen Fall üppig, im anderen Fall hingegen wenig vorhanden sind (vgl. noch einmal Abbildung 2).

4.6 Weitere Abklärungen

Bevor wir zu den Schlussfolgerungen gelangen, wollen wir noch Vergleiche und Tests durchführen, um die Verlässlichkeit der Ergebnisse mit unserem Sozialkapitalindex zu prüfen. Es stellt sich einmal folgende Frage: Hat nur der zusammengesetzte Index eine hohe Voraussagekraft, oder gilt das ebenfalls für die Einzelkomponenten? Die hier nicht ausführlich dokumentierten Ergebnisse sagen folgendes aus: Auch die Einzelkomponenten unseres Sozialkapitalindexes – Vertrauen und Toleranz – zeigen, einzeln in die Regression eingeführt, dass sie brauchbare Prädiktoren für das Wirtschaftswachstum sind (im Falle von Vertrauen signifikant für 19 Fälle, Toleranz signifikant bei 23 Fällen). Die Einzelkomponenten unseres Sozialkapitalindexes haben also ebenfalls signifikante Effekte auf das Wirtschaftswachstum.

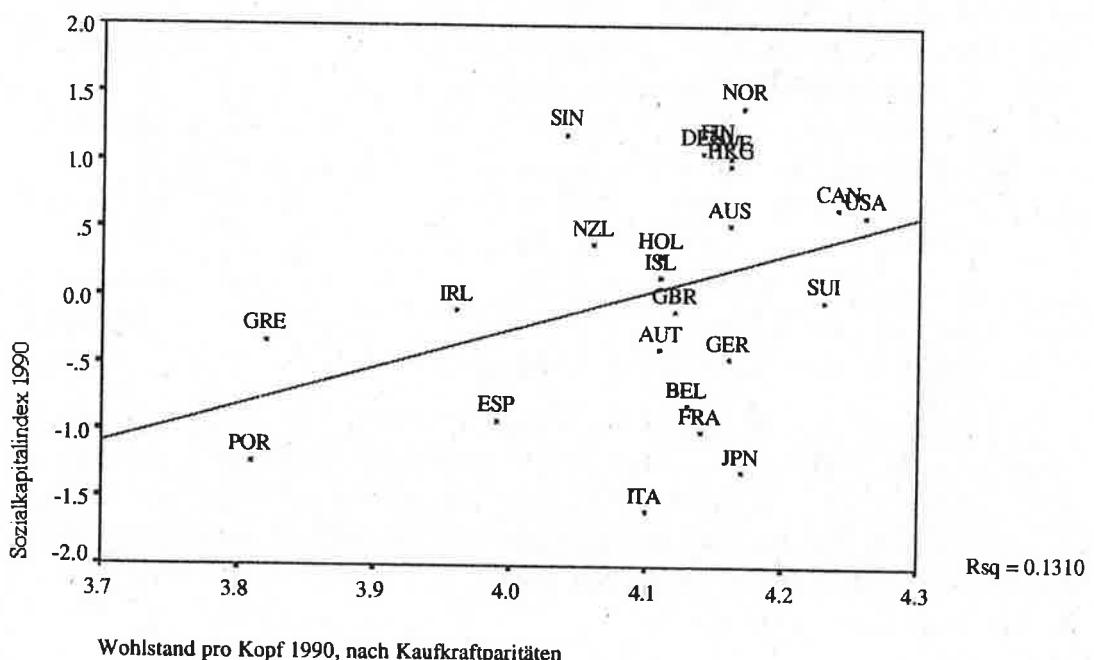
Gelten die gefundenen Beziehungen für den Sozialkapitalindex ausschliesslich für Länder des hochentwickelten Kapitalismus? Die hier nicht ausführlich dokumentierten Ergebnisse aus einer anderen, noch unveröffentlichten Untersuchung zeigen folgendes. Wenn wir unser hier benutztes Testsample von 24 Ländern durch Einschluss von neun Entwicklungsländern auf ein Sample von 33 Fällen erhöhen, so ergibt sich ebenfalls ein deutlich positiver Effekt unseres Sozialkapitalindexes auf das Wirtschaftswachstum. Der unstandardisierte Regressionskoeffizient bleibt nahezu identisch, der signifikante beta-Wert beträgt 0,39. Dieses Ergebnis gilt zudem bei Einschluss von zwei weiteren Kontrollvariablen, Technologiekapital und Länge der Mitgliedschaft in supranationalen Integrationsprojekten. Der Einfluss der Befähigung zu Sozialkapitalbildung auf das Wirtschaftswachstum bleibt mithin auch im grösseren

Sample (N = 33), das zusätzlich 9 Schwellenländer umfasst, in nahezu gleicher Höhe erhalten.

Dann haben wir das Problem wechselseitiger Beeinflussung reflektiert, das etwa Mankiw (1995), aber auch ein Kommentator, mit Blick auf die Korrelation zwischen Investitionen und Wachstum zu Recht erneut aufwirft. Wir beschränken uns hier auf die mögliche Wechselwirkung zwischen Sozialkapital und Wirtschaftswachstum. Mit Hilfe von Instrumentvariablen haben wir in einem Strukturgleichungsmodell den Effekt von Sozialkapital auf Wachstum bestätigen können, aber keinen umgekehrten Effekt gefunden.

Schliesslich haben wir mit zusätzlichen Untersuchungen zeigen können, dass der Effekt von Sozialkapital auf das Wirtschaftswachstum auch bei Verzicht auf Logarithmierung Bestand hat. Wie die Ergebnisse im Annex belegen, sind die standardisierten Effekte weitgehend identisch. Aus den vorher erwähnten prinzipiellen Gründen halten wir aber die logarithmische Form, das theoretische Modell zu testen, für angemessener.

Abbildung 2
Durchschnittswohlstand und Sozialkapital



Mit unserem neuen Sozialkapitalindex haben wir mithin einen robusten Prädiktor für das Wirtschaftswachstum gefunden. Die früheren Befunde von Knack und Keefer (1997) zur Bedeutung des generalisierten Vertrauens werden über den Zeitraum 1980–1997 bestätigt. Der Befund von Leicht (1999) wird ebenfalls im neuen Testdesign bestätigt: Toleranz ist eine wichtige Komponente der Befähigung zu moderner Sozialkapitalbildung. Die Abbildung 3 liefert noch einmal eine anschauliche Darstellung der empirischen Bedeutung dieses Indikators. In dieser Abbildung wird jener Teil beim Wirtschaftswachstum 1980–1997, der nicht mit Kapitalwachstum, Durchschnittswohlstand und Bildungsqualität erklärt werden kann (z -standardisierte Residuen) gegen die residualisierten Werte für unseren Sozialkapitalindex 1990 (netto Kovarianz mit Kapitalwachstum, Durchschnittswohlstand und Bildungsqualität) aufgetragen.

6 Schlussfolgerungen und Ausblick

Wir sind auf drei starke und robuste Prädiktoren des Wirtschaftswachstums zwischen 1980 und 1997 für zwei Dutzend Länder im entwickelten Kapitalismus gestossen:

(1) Der wachsende Kapitalstock ist der wichtigste Prädiktor des Wirtschaftswachstums. Obwohl die Bedeutung dessen schon lange theoretisch postuliert wurde, ermittelten und verglichen bislang nur wenige soziologische Studien im grossen Ländervergleich den Kapitalstock und sein Wachstum.⁹ Stattdessen wurde in der Regel mit der Investitionsquote als Ersatzmass gearbeitet. Die Investitionen stellen aber im Gegensatz zum Kapitalstock eine Flussgrösse dar, die ein ungenaues und deshalb unbefriedigendes Ersatzmass für das Wachstum des Kapitalstocks darstellen. Wenn es in weiteren Bemühungen gelingt, die Schätzungen für den Kapitalstock im grossen Ländervergleich zu verbessern, so liefert das eine Präzisierung. Unsere Studie geht einen Schritt in diese Richtung.

(2) Der zweitwichtigste Prädiktor des Wirtschaftswachstums ist der Nachzüglereffekt, den wir weiter vorne ausführlich besprochen haben. Hier liegen bereits frühere Befunde zur grossen Rolle dieses Konvergenzeffektes bei entwickelteren Ländern vor – um nur die soziologischen Beiträge zu nennen: Bornschier 1989, Weede 1996. Diese Befunde werden abermals bestätigt und können deshalb als sehr konsolidiert gelten.

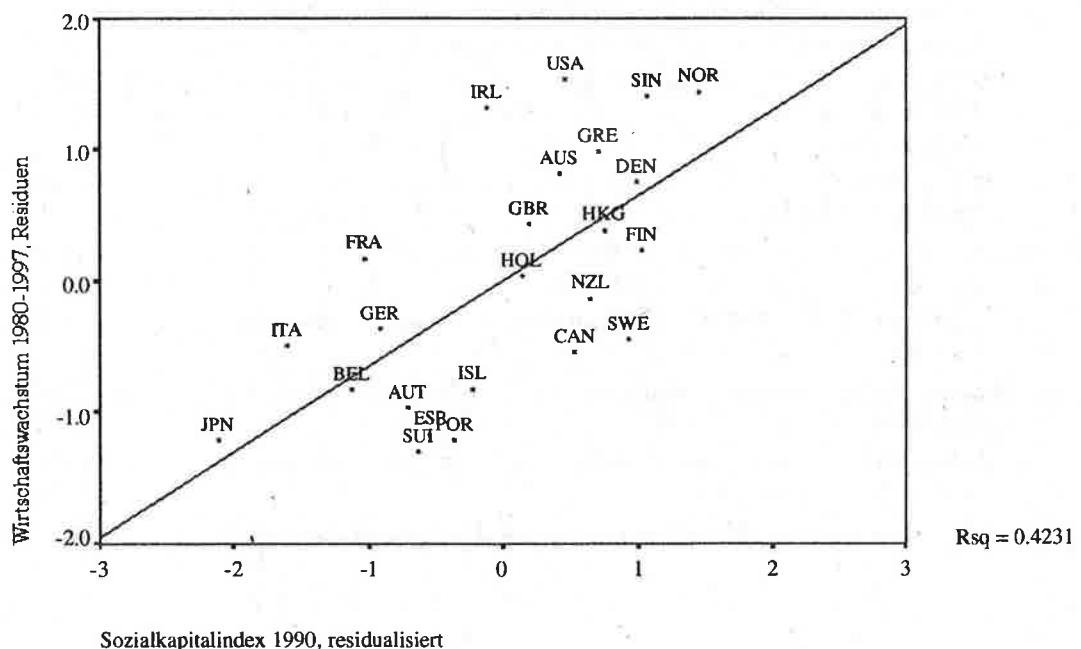
⁹ Ausnahmen unter den soziologischen Studien sind: Bornschier und Heintz 1979, Bornschier 1980 (sowie darauf aufbauende Folgestudien), Firebaugh, 1992; Dixon und Boswell, 1996; Herkenrath, 1999; Graff, 1999.

(3) Sozialkapital steht an dritter Stelle der Bedeutung als Prädiktor des Wirtschaftswachstums, und der beta-Koeffizient von 0,42 (in Tabelle 2, Schlussgleichung) besagt, dass dieser Beitrag keineswegs zu vernachlässigen ist. Zudem ist dieser Effekt im statistischen Sinne sehr aussagekräftig.

Der Teil beim Wachstum, der nicht durch Kapitalwachstum, Nachzüglereffekt und Bildung erklärt werden kann, ist zwar nicht mehr überaus hoch, aber dieser Restteil korreliert eindrücklich mit dem residualisierten Sozialkapitalindex (Abbildung 3). Das Ergebnis für unseren Sozialkapitalindex ist insofern allerdings nicht vollständig neu, als bereits Knack und Keefer (1997) auf die empirische Relevanz von allgemeinem Vertrauen für das Wirtschaftswachstum der 1980er Jahre hingewiesen hatten, und Leicht (1999) zeigte bereits für die 1990er Jahre, dass Toleranz als bislang vernachlässigte Komponente bei der Operationalisierung von Sozialkapital empirisch ebenfalls für das Wirtschaftswachstum bedeutsam ist. Unsere neuen Ergebnisse können Knack und Keefers Befunde zur wirtschaftlichen Bedeutung von allgemeinem Vertrauen und Leichts Ergebnisse zu Toleranz für den gesamten Zeitraum 1980–1997 bestätigen und damit konsolidieren. Darüber hinaus haben wir in diesem Artikel unser Argument empirisch stützen können, dass Vertrauen gepaart mit Toleranz zu jenen Faktoren gehören, die gute Voraussetzungen für die Sozialkapitalbildung im Rahmen des modernen Wirtschaftswachstums schaffen.

Abbildung 3

Wirtschaftswachstum residualisiert
gegenüber Sozialkapitalindex residualisiert



Vor Jahren griff der Altmeister neoklassischer Wachstumstheorie, Robert Solow, in die Debatte um die Rolle des Sozialkapitals ein und verlangte: „... but verify“ (Solow, 1995, 38). Fussend auf den gewürdigten Vorarbeiten haben wir dazu einen Beitrag geliefert. Damit werden nun die in den Anmerkungen zu Abbildung 1 bereits kurz erwähnten Fragen relevant: Was sind die Quellen der erheblichen Länderunterschiede bei der Befähigung zu Sozialkapitalbildung? Und erleichtert diese Befähigung auch den schnelleren Übergang in die Netzwerkgesellschaft der Telematik-Ära? Unsere ersten Ergebnisse hierzu noch einzuflechten, würde allerdings den Rahmen eines Artikels sprengen.

LITERATURVERZEICHNIS

- Barro, Robert J. und Xavier Sala-i-Martin (1995), *Economic Growth*, New York: McGraw-Hill.
- Bornschier, Volker (1980), *Multinationale Konzerne, Wirtschaftspolitik und nationale Entwicklung im Weltsystem*, Frankfurt Main und New York: Campus.
- Bornschier, Volker (1988), *Westliche Gesellschaft im Wandel*, Frankfurt Main und New York Campus.
- Bornschier, Volker (1989), „Legitimacy and Comparative Economic Success at the Core of the World System“, *European Sociological Review*, 5(3), 215–230.
- Bornschier, Volker (1996), *Western Society in Transition*, New Brunswick und London: Transaction Publishers. Deutsche und chinesische Übersetzungen nach dieser amerikanischen Neuausgabe, beide 1998
- Bornschier, Volker und Peter Heintz (1979), *Compendium of Data for World System Analysis*, Zürich: Soziologisches Institut der Universität Zürich, Sondernummer des Bulletins.
- Coleman, James S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- de Soysa, Indra und John R. Oneal (1999), „Boon or Bane. Reassessing the Productivity of Foreign Direct Investment“, *American Sociological Review*, 64, 766–782.
- Dixon, William J. und Terry Boswell (1996), „Dependency, Disarticulation, and Denominator Effects: Another Look at Foreign Capital Penetration“, *American Journal of Sociology*, 102 (2), 543–62.
- Fecker, Lukas (1999), *The Innovative Firm – A Cybernetic Approach*, Dissertation an der Philosophischen Fakultät der Universität Zürich, Oktober.
- Firebaugh, Glenn (1992), „Growth Effects of Foreign and Domestic Investment“, *American Journal of Sociology*, 98 (1), 105–130.
- Fukuyama, Francis (1995), *Trust – The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free Press.
- Gerschenkron, Alexander (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Harvard University.
- Graff, Michael (1999), *Finanzielle Entwicklung und reales Wirtschaftswachstum*. Habilitationsschrift an der TU Dresden.
- Granovetter, Mark (1973), „The Strength of Weak Ties“, *American Journal of Sociology*, 78, 1'360–1'380.

- Heintz, Peter (1972), „A Formalized Theory of Social Systems“ S. 13–38, in Peter Heintz (Hg.), *A Macrosociological Theory of Societal Systems. With Special Reference to the International System*, Bern: Huber.
- Heintz, Peter (1972) with the collaboration of Suzanne Heintz (1973), *The Future of Development*, Bern: Huber.
- Herkenrath, Mark (1999), *Transnationale Konzerne und nachholende Entwicklung. Ein empirisch-quantitativer Ländervergleich*, Lizentiatsarbeit an der Philosophischen Fakultät der Universität Zürich.
- Inglehart, Ronald (1977), *The Silent Revolution. Changing Values and Political Styles among Western Publics*, Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald (1997), *Modernization and Postmodernization*, Princeton: Princeton University Press.
- Kerr, Clark und Mitautoren (1960), *Industrialism and Industrial Man*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Kleinewefers, Henner und Regula Pfister (1982), *Die schweizerische Volkswirtschaft*, Frauenfeld und Stuttgart: Huber. 3, vollständig neu bearbeitete Auflage.
- Knack, Stephen und Philip Keefer (1997), „Does Social Capital Have an Economic Payoff? – A Cross-Country Investigation“, *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1'251–1'288.
- Kuznets, Simon (1952), „Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations“, *Economic Development and Cultural Change*, 8 (3, II) April, 1–100.
- Leicht, Michael (1999), *A Reformed European Model – Social Capital as Competitive Advantage*, Dissertation an der Philosophischen Fakultät der Universität Zürich.
- Mankiw, N. Gregory (1995), „The Growth of Nations“, *Brooking Papers on Economic Activity*, Nr. 1, 1995, 275–310.
- Portes, Alejandro (1998), „Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology“, *Annual Review of Sociology*, 24, 1–24.
- Putnam, Robert D. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Rostow, Walt Whitman. ([1960] 1990), *Stages of Economic Growth – A Non-Communist Manifesto*, Cambridge: Cambridge University Press, 3. Auflage.
- Solow, Robert M. (1995), „But Verify.“ *The New Republic*, September 11, 36–38.
- Weede, Erich. (1996), „Legitimacy, Democracy and Comparative Economic Growth Reconsidered“, *European Sociological Review*, 12 (3), 217–225.
- Woolcock, Michael (1998), „Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework“, *Theory and Society*, 27, 151–208.
- World Bank (1998), *Weltentwicklungsbericht 1998/1999*, Washington, D.C.
- World Bank (1999), *World Development Indicators CD-ROM*, Washington, D.C.
- World Competitiveness Report*. Herausgegeben vom IMD (Lausanne) und World Economic Forum (Genf), verschiedene Jahrgänge.
- World Values Survey*, 1981–1984 und 1990–1993. World Values Study Group. Inter-university Consortium for Political and Social Research, Ann Arbor (USA).

Anschrift des Autors:

Volker Bornschier
 Soziologisches Institut
 Universität Zürich
 Rämistrasse 69
 8001 Zürich

ANNEX

Tabelle A1
 Die Interkorrelationsmatrix für das Testsample,
 N=24, Produkt-Moment-Korrelationen

	1	2	3	4	5	6
1 Wirtschafts- Wachstum	1 [.989]					
2 Wachstum des Kapitalstocks	.713 (.764)	1 [.997]				
3 Wachstum der Arbeitskräfte	.543 (.556)	.539 (.540)	1 [.999]			
4 Durchschnitts- wohlstand	-.281 (-.259)	.157 (.130)	.080 (.065)	1 [.986]		
5 Bildungskapital subjektive Einschätzung	.260 (.353)	.313 (.346)	.240 (.237)	.470 (.344)	1 [.992]	
6 Sozialkapitalindex Vertrauen und Toleranz	.323 (.370)	.137 (.221)	.410 (.388)	.363 (.361)	.399 (.367)	1 [.989]

Die sehr hohe Übereinstimmung der Korrelationen zwischen den Variablen in logarithmierter und nicht-logarithmierter Form deutet bereits an, dass ein Verzicht auf Logarithmierung die Ergebnisse nicht erheblich verändern kann. Dies war dann auch das Ergebnis der multiplen Regressionen (vgl. Annex 2).

In Klammern sind die Korrelationen der nicht-logarithmierten Variablen aufgeführt, in eckigen Klammern die Korrelationen der logarithmierten Variablen mit denen der nicht-logarithmierten Werte

Annex 2

Die Ergebnisse mit unlogarithmierten Daten, zu vergleichen mit Tabelle 2
 Gleichung 3 (im Text). Abhängige Variable: Prozentuales
 Wirtschaftswachstum zwischen 1980 und Ende 1997

Prädiktoren	Schlussergebnis Gleichung 3, N = 24			
	b	β	t	p
Wachstum des Kapitalstocks	1.99	0.74	8.06	0.00
Wachstum der Arbeitskräfte	positiver, aber nicht signifikanter Effekt, deshalb ausgeschlossen			
Durchschnittswohlstand	-0.0085	-0.49	-5.13	0.00
Bildungskapital subj. Einschätzung	positiver, aber nicht signifikanter Effekt, deshalb ausgeschlossen			
Vertrauen&Toleranz = Sozialkapitalindex	21.01	0.38	3.92	0.00
Konstante	136.00			
R ² , korrigiert	0.81			
Gesamtsignifikanz	F = 34.62			0.00

Verfahren: schrittweiser Ausschluss von nicht signifikanten Prädiktoren

Annex: Liste der verwendeten Daten

Land	dlogy	wry	dlogk	wrk	dlogl	wrl	logbippc	bippc	loghumca	humancap	logsocap	socap	vertrau	toleranz
Australien	.2200	65.96	.0600	14.82	.1500	41.25	4.16	14311	.52	.53	.46	47.80	3.58	
Belgien/Lu	.1254	33.48	.0566	13.92	.0256	6.07	4.13	13588	.53	3.42	-.80	-.89	30.20	
Dänemark	.1596	44.42	.0034	.78	.0374	8.99	4.14	13802	.58	3.78	1.07	1.19	56.00	
Deutschl.	.1400	38.04	.0457	11.11	.0381	9.18	4.16	14487	.60	3.94	-.45	-.55	29.80	
Finnland	.1618	45.15	.0376	9.04	.0401	9.68	4.15	14216	.56	3.66	1.11	1.24	57.20	
Frankreich	.1414	38.48	.0547	13.41	.0463	11.25	4.14	13931	.38	2.38	-.99	-1.01	24.80	
Griechenl.	.2600	81.97	.0084	1.95	.0803	20.31	3.82	6678	.28	1.91	-.33	-.50	2.72	
Grossbrit.	.1659	46.51	.0608	15.02	.0379	9.12	4.12	13066	.33	2.12	-.10	-.24	44.40	
Hong Kong	.4318	170.27	.2504	77.98	.1365	36.93	4.16	14412	.57	3.68	.97	1.08	4.24	
Ireland R.	.3556	126.76	.0564	13.88	.0766	19.28	3.96	9067	.63	4.26	-.10	-.26	40.20	
Island	.1800	51.36	.0714	17.88	.1163	30.71	4.11	12960	.54	3.50	.15	.01	41.60	
Italien	.1294	34.72	.0621	15.36	.0497	12.12	4.10	12555	.36	2.31	-1.60	-1.47	26.30	
Japan	.2217	66.61	.1432	39.06	.0755	18.99	4.17	14827	.66	4.62	-1.29	-1.06	40.80	
Kanada	.1805	51.54	.1457	39.85	.1157	30.54	4.24	17419	.49	3.10	.66	.63	49.60	
Neuseel.	.1627	45.45	.0436	10.55	.1578	43.83	4.06	11534	.44	2.77	.39	.28	3.48	
Niederl.	.1674	47.03	.0320	7.64	.1126	29.60	4.11	12858	.58	3.79	.31	.19	46.20	
Norwegen	.2193	65.71	.0454	11.03	.0668	16.62	4.17	14909	.50	3.19	1.40	1.71	61.20	
Oesterreich	.1655	46.38	.0765	19.26	.0478	11.62	4.11	12849	.59	3.87	-.39	-.51	31.80	
Portugal	.2038	59.90	.0633	15.68	.0348	8.33	3.81	6520	.28	1.91	-1.23	-1.15	21.40	
Schweden	.1072	28.01	.0300	7.16	.0521	12.76	4.16	14490	.56	3.60	1.03	1.13	57.10	
Schweiz	.0941	24.18	.0741	18.62	.1010	26.19	4.23	17007	.62	4.21	-.02	-.17	43.20	
Singapur	.5451	250.87	.2293	69.53	.1697	47.83	4.04	10956	.67	4.69	1.20	1.44	4.59	
Spanien	.1790	51.00	.0930	23.88	.0872	22.24	3.99	96662	.35	2.25	-.92	-.97	34.50	
USA	.2008	58.76	.0741	18.60	.0974	25.15	4.26	18399	.43	2.69	.61	.57	45.40	

DER INSTRUMENTELLE GEBRAUCH DER THEORIE DER NACHHALTIGEN ENTWICKLUNG IN LATEINAMERIKA¹

H. C. F. Mansilla
La Paz / Bolivien / Südamerika

1. Einleitung

Im Mittelpunkt von Darstellung und Analyse steht der *instrumentelle Gebrauch*, den zur Zeit in Lateinamerika die Staats- und Wirtschaftseliten mit der Theorie der nachhaltigen Entwicklung höchstwahrscheinlich betreiben, und nicht der innere Wert dieser Theorie, die noch über ein beträchtliches Entwicklungspotential verfügt. In den hochindustrialisierten Ländern hat diese Theorie einen unverzichtbaren Beitrag zur Klärung einer stets komplexer werdenden Umweltsituation, zur Entfaltung eines als zunehmend dringlicher empfundenen internationalen Umweltrechts und zur Gestaltung einer mannigfaltigen Praxis im lokalen Bereich geleistet. Durchaus positive Orientierungsleitwerte, wie z. B. Umweltentlastung durch industriellen Strukturwandel, Ökoeffizienz, nachhaltiges Wirtschaften sowie Erhöhung und Sicherung der Lebensqualität sind mit ihr eng verbunden.

In der Dritten Welt ist diese Theorie durch kritisch-wissenschaftliche Originalleistungen nicht modifiziert worden. Breite Gesellschaftssektoren haben sie beinahe widerstandslos akzeptiert, weil ihre praktisch-instrumentellen Aspekte sofort sichtbar wurden. In Lateinamerika erfreut sich die Theorie der nachhaltigen Entwicklung einer nicht zufälligen Beliebtheit bei den verschiedensten sozialen Akteuren, politischen Parteien und ideologischen Richtungen. Es gilt nunmehr, die Gründe für diese Popularität zu erhellen und der Frage nachzugehen, ob diese Theorie eventuell zu einer verzerrten Wahrnehmung von Umweltsituationen beiträgt – unabhängig vom ursprünglichen Willen ihrer Urheber. Dies hat höchstwahrscheinlich damit zu tun, dass diese Theorie die Möglichkeit von unbegrenztem Wirtschaftswachstum bei gleichzeitiger Schonung der Naturkreisläufe postuliert. Diese Vorstellung entspricht tiefen Sehnsüchten und Bedürfnissen der kollektiven Mentalität Lateinamerikas. Man muss deshalb erkunden, welche Prioritäten die Regierungen und Eliten der Region in Bezug auf das Verhältnis von Entwicklungszielen und Umweltsituationen

¹ Diese Arbeit wurde durch eine grosszügige Forschungsbeihilfe der Stiftung Weltgesellschaft (Zürich) gefördert.

wirklich gesetzt haben, Prioritäten, die hinter der üblichen und heute politisch notwendigen Rhetorik des Umweltschutzes stehen und von denen letztlich die Praxisgestaltung abhängig ist. Aus diesem Grund muss man die Frage untersuchen, ob und inwieweit die Theorie der nachhaltigen Entwicklung als eine Rechtfertigungs- und Entlastungsideologie zu bezeichnen ist und welche materiellen Interessen gegebenenfalls hinter der begeisterten Rezeption dieser Theorie stecken könnten. Diese Thematik erfordert eine Erhellung des soziokulturellen Bezugsrahmens, der jene breite Aufnahme und Popularität der Theorie der nachhaltigen Entwicklung ermöglicht hat. Soziokulturelle, historische und mentalitätsmässige Aspekte müssen, wenn auch kurSORisch, herangezogen werden, um eine adäquate Erklärung zu leisten, warum in Lateinamerika eine von aussen kommende Lehre so kritiklos und von so verschiedenenartigen Gruppierungen akzeptiert worden ist. Vorwegnehmend kann man anmerken, dass sich die Theorie der nachhaltigen Entwicklung höchstwahrscheinlich in die Reihe konventioneller Doktrinen bruchlos eingliedert, die einer beschleunigten Modernisierung das Wort reden. Oder anders formuliert: Die Theorie der nachhaltigen Entwicklung bildet möglicherweise die modisch angepasste Fortsetzung konventioneller Lehren zur beschleunigten Modernisierung.

Wie zahlreiche Regionen der Erde leidet der lateinamerikanische Subkontinent unter verschiedenartigen Formen ökologischer Beeinträchtigung. Das Ausmass und die Intensität dieser Phänomene, die mehrheitlich anthropogen sind, haben in den letzten Jahrzehnten gewaltig zugenommen. Als besonders gravierend hat sich die Vernichtung des natürlichen Vegetationsmantels erwiesen, die in einer früher kaum vorstellbaren Reichweite und Schnelligkeit grenzenlose Bodendegradierung und Desertifikation mit sich gebracht hat. Zugleich sind sie aufs engste mit Problemen weltweiter Bedeutung verbunden. Das betrifft vor allem die Veränderung des globalen Klimas (Treibhauseffekt), die Verringerung der Biodiversität und die Minderung des Energiepotentials des ganzen Planeten.

2. Kulturell-ideologische Faktoren, die in Lateinamerika das Verständnis ökologischer Fragestellungen erschweren

Der Zusammenbruch des real existierenden Sozialismus (1989/1991), das weltweite Phänomen der Globalisierung und die Einführung neoliberaler Wirtschaftsmodelle in fast allen lateinamerikanischen Staaten haben eine eindeutige Schwächung nationalistischer und sozialistischer Paradigmata mit sich gebracht. Die Industrialisierung um jeden Preis, die Errichtung eines starken, auch auf wirt-

schaftlichem Gebiet aktiven Staates und die Förderung einer autochthonen, meist anti-imperialistisch gefärbten Kultur bilden nicht mehr die normativen und allgemein akzeptierten Zielsetzungen gesellschaftlicher Evolution, die dem Desiderat einer weitgehend, obwohl nie klar definierten nationalen Ideologie verpflichtet war. Heutzutage ist die Nachahmung der metropolitanischen Zivilisation in ihrer nordamerikanischen Ausprägung an der Tagesordnung.

Auch wenn der Aufbau einer Schwerindustrie nach klassischem Muster nicht mehr im Vordergrund steht, behält das Postulat einer raschen und ausführlichen Modernisierung seine *entscheidende identitätsstiftende Funktion* in allen lateinamerikanischen Gesellschaften. Diese durch nichts relativierte positive Auffassung von materiellem Fortschritt und stetem ökonomischem Wachstum prägt nicht nur die Orientierungswerte von Bürokratie und Eliten, sondern auch die von linken Parteien, Gewerkschaften und Intellektuellen. Die Ursachen für das weitgehende kollektive Unverständnis ökologischer Begrenzungen sind deshalb in diesem weitverbreiteten Mangel an Problembewusstsein zu erblicken: man stellt selten gerade das in Frage, was identitätsbildend erscheint.

Zu der noch vorherrschenden Mentalität Lateinamerikas gehören weit verbreitete Illusionen über eine glänzende Ausstattung mit natürlichen Ressourcen, unerschlossene Räume riesiger Ausmasses und über eine sehr niedrige Bevölkerungsdichte. Diese Illusionen verhindern eine realistische Wahrnehmung der tatsächlichen Umweltbedingungen und -probleme des Subkontinents. Zentrale Züge dieser Mentalität tradieren ältere Mythen (wie die Legende des *El Dorado*), die in den letzten Jahrzehnten eine durch wissenschaftliche Verbrämung sehr erfolgreiche Wiederbelebung erfahren haben, wie beispielsweise in allen Versionen der lateinamerikanischen *Dependenztheorie*. Im akademischen Bereich verlor inzwischen diese Theorie jegliche Bedeutsamkeit, hat aber dafür die Gunst der Massen erzielen können.

Diese Mythen üben eine anscheinend unerlässliche soziale Funktion aus: indem sie das kollektive Bewusstsein stärken und ausländischen Akteuren die Hauptverantwortung für alle Unter- und Fehlentwicklung zuschreiben, wirken sie in hohem Grade kohäsions- und identitätsstiftend. Eine gesellschaftlich relevante Aufklärung stösst hier schnell an enge Grenzen, weil die Wahrnehmung natürlicher Ressourcen und ökologischer Phänomene mit dem Filter der Bedürfnisse nach nationaler Identität geschieht. Eine oft lädierte Nationalidentität bedarf einer *kompensatorischen* Ideologie, welcher die Aufgabe zufällt, den relativen Rückschritt Lateinamerikas auf ungerechte, asymmetrische Beziehungen zwischen dem Subkontinent und den reichen Nationen des Nor-

dens zurückzuführen und somit befriedigend zu „erklären“² (Rangel, 1977, 26 ff.; 146 ff.). Die Zeugnisse dieser Ideologie tragen die Züge einer sich selbst entlastenden Rechtfertigungslehre, die alle sozialen und historischen Erscheinungen negativer Prägung ursächlich mit einer Intervention des imperialistischen Auslandes verknüpft, so dass die Evolution der lateinamerikanischen Länder fast immer als das passive Ergebnis fremder Verfügungen und Machenschaften erscheinen kann. Diese Ideologie schliesst in der Regel eine Missbilligung der machtpolitisch überlegenen metropolitanischen Zivilisation des Nordens ein, eine historisch-kulturelle Missbilligung nämlich, die paradoxerweise die Imitation technisch-ökonomischer Standards enthält.

In Mexiko hat diese Problematik mit einer bestimmten kulturellen Überlieferung und einer tradierten Mentalität zu tun, die sich gegenüber technisch-ökonomischen Umwandlungen als ziemlich resistent erwiesen hat. Eine auf empirischen Daten (u. a. Umfragen) basierende anthropologische Arbeit (Gates, 1998, 156; 168 f.) kommt zu dem Schluss, dass (a) die meisten Mexikaner glauben, in Harmonie mit einer weitgehend unberührten Natur zu leben, (b) Wälder und Bäume Hemmnisse für die rasche erwünschte Modernisierung darstellen und dass (c) der Zentralstaat für die Lösung aller Probleme – *wenn es solche in ökologischer Hinsicht geben sollte* – zuständig ist³. Dies hat gewiss mit der heute noch wirksamen traditionellen politischen Kultur zu tun, die klar paternalistisch und zugleich streng zentralistisch ausgerichtet ist.

3. Umwelt als ein Thema, das von aussen kam

Das ökologische Bewusstsein Lateinamerikas⁴ hat mehrere Phasen durchlaufen. Diese Entwicklung lässt sich am zweckmässigsten an den drei Hauptetappen des brasilianischen Falles darstellen, dessen Bedeutsamkeit auf folgenden Gründen beruht.

2 Vgl. das bahnbrechende Werk des Venezolaners Carlos Rangel, *Del buen salvaje al buen revolucionario*, Caracas: Monte Avila, 1977, S. 26 ff.; 146 ff.

3 Marilyn Gates, *Eco-Imperialism? Environmental Policy versus Everyday Practice in Mexico*, in: Lynne Phillips (Hrsg.), *The Third Wave of Modernization in Latin America. Cultural Perspectives on Neoliberalism*, Wilmington: Scholarly Resources, 1998, 156; 168 f.

4 Über die Vorgeschiede, die heutige Komplexität und die unvermeidliche Widersprüchlichkeit der ökologiefreundlichen Bewegungen Lateinamerikas vgl. die informativen Aufsätze des bekannten uruguayischen Sozialökologen Eduardo Gudynas, *Los múltiples verdes del ambientalismo latinoamericano*, in: NUEVA SOCIEDAD (Caracas), Nr. 122, November/Dezember 1992, S. 104–115; Gudynas, *Una extraña pareja: los ambientalistas y el Estado en América Latina*, in: ECOLOGIA POLITICA (Barcelona), Nr. 3, Jg. 1992, S. 51–64.

- (A) Die Grösse der dortigen Umweltprobleme weist eine über die Landesgrenzen hinausragende Relevanz auf;
- (B) die brasilianische Gesetzgebung in Sachen Umweltschutz gilt als die ausführlichste und fortschrittlichste in ganz Lateinamerika und wird oft in anderen Staaten nachgeahmt;
- (C) die Vernichtung wichtigster Ökosysteme geht trotz aller ökologisch-konservierenden und gesetzlichen Anstrengungen rapide weiter; und
- (D) die modernen Funktionseliten (samt dem Gros der Bevölkerung) hegen eine weitgehende Gleichgültigkeit gegenüber ökologischen Problemen, die sich im Laufe der Jahrzehnte wenig geändert hat.

(1) Man kann ohne weiteres behaupten, dass in Brasilien – und eigentlich in ganz Lateinamerika – bis rund 1972 (Stockholmer Konferenz der Vereinten Nationen über Umwelt und Entwicklung und Veröffentlichung des folgenreichen Werkes von Dennis L. Meadows et al.: *The Limits to Growth*)⁵ kein sozial relevantes Bewusstsein über Umweltprobleme existierte. Fortschritt, Entwicklung und Wachstum waren die nie in Frage gestellten Leitwerte, die von allen gesellschaftlichen Schichten und allen politisch-ideologischen Richtungen gleichermaßen geteilt wurden. Die Thematik und die lauen Anregungen der Stockholmer Konferenz wurden in Brasilien als imperialistische Kniffe oder zumindest als imperialismusfreundliche Theorien aufgefasst, die eine akzelerierte Entwicklung des Landes zur Schwerindustrie und zur Vollmodernisierung erschweren sollten. Die von den Vertretern der metropolitanischen Länder geforderten oder auch nur empfohlenen Umweltschutzauflagen wurden durchweg als politische – und deshalb als unerträgliche – Einmischungen in den nationalen Entwicklungsplan angesehen. Die ehrgeizigen Entwicklungsziele des damaligen rechtsgerichteten Militärregimes (1964–1985), das in bester lateinamerikanischer Überlieferung Privateigentum an den Produktionsmitteln mit staatlicher Wirtschaftsregulierung und populistischer Kultur verband, umfassten Grossprojekte (Schwerindustrie, Petrochemie, Erschliessung neuer Agrarflächen, Eisenerzförderung und Bau von Staudämmen), die sich als besonders ökologiefeindlich erwiesen. Wegen der Dringlichkeit, die alle Bevölkerungssektoren diesen Grossprojekten zuschrieben, konnten in diesem Zusammenhang Umweltauflagen nur als perverse und von aussen kommende („imperialistische“) Beeinträchtigungen einer allgemein gutgeheissenen Entwick-

5 Vgl. eine repräsentative Kritik aus der späteren Perspektive: Juan M. Madrigal / Elena Alvarez-Urgena, *A 26 años de la publicación de los „Límites del crecimiento“: más allá de los límites*, in: *PERFILES LIBERALES* (Bogotá), vol. 10, Nr. 49, September/Oktober 1996, S. 52–54.

lungsstrategie wahrgenommen werden⁶. Die brasilianische Position beinhaltete einige Grundprinzipien, denen nicht nur rechtsgerichtete Regierungen bis heute huldigen: Ökonomisches Wachstum habe Vorrang vor Naturerhaltung; Nationalsoveränität erlaube keine Einmischung von aussen, auch nicht unter dem Vorwand ökologischer Sorge; das angebliche „Interesse der Menschheit“ an der Erhaltung des tropischen Regenwaldes sei eine neue Form wirtschaftlicher Ausbeutung und politischer Bevormundung; und die eigentlichen Faktoren der Umweltzerstörung auf Weltebene seien die grossen Industrienationen des Westens, die deshalb für alle Kosten des Umweltschutzes aufzukommen hätten⁷. Es war jene „glückliche“ Zeit, in der optimistische Werthaltungen zur künftigen Gesellschaftsevolution stark verbreitet waren und oft einen *quasi-obligatorischen* Charakter hatten. Heutzutage hat Lateinamerika mehrere ökologische Katastrophen und einige andere Nachteile des ungestümen Bevölkerungswachstums erfahren, aber die Faszination dieser Entwicklungsziele ist immer noch lebendig. Trotz aller weltweiten Fortschritte des kritischen Bewusstseins im allgemeinen und des ökologiefreundlichen Denkens im besonderen sind bis heute diese Grundsätze in Lateinamerika ziemlich beliebt, obwohl sie im akademischen Bereich auf wachsenden Widerstand stossen.

(2) Trotz dieser anhaltenden Ablehnung ökologisch-konservierender Prinzipien beginnt sich ab 1972 in Brasilien (und später in anderen lateinamerikanischen Ländern) ein Bewusstsein für Umweltfragen zu entwickeln, zunächst nur auf das intellektuelle und universitäre Milieu beschränkt. 1973 wurde beim brasilianischen Innenministerium ein kleines Staatssekretariat für Umweltfragen eingerichtet. 1975 begann eine Kampagne gegen den Bau von Atomkraftwerken, die zwar bis heute sehr bescheidene praktische Ergebnisse erzielen konnte, aber zweifellos zur Bildung eines breiter verankerten Umweltbewusstseins beitrug. Das Gleiche kann man von der Bewegung gegen die Rodung des tropischen Regenwaldes behaupten, die um 1978 ihren Anfang nahm. Ab 1980 sind unzählige Nichtregierungs-Organisationen (NGOs) gegründet worden, die, meist mit ausländischer Finanzierung versehen, die Analyse der schlimmsten Umweltschäden in Angriff nahmen und mehrere Kampagnen zur Aufklärung der Bevölkerung über ökologische Fragen initiierten.

6 Vgl. Eduardo Viola / Héctor Leis, *A evolução das políticas ambientais no Brasil 1971–1991*, in: Daniel Hogan / Paulo Vieira (Hrsg.), *Dilemas sócioambientais e desenvolvimento sustentável*, Campinas: Edit. Univ. 1992, passim.

7 Vgl. zwei gleichlautende brasilianische Zeugnisse aus entgegengesetzten Positionen des politisch-ideologischen Spektrums: Miguel A. Ozorio de Almeida, *El mito del equilibrio ecológico*, und: Josué de Castro, *El subdesarrollo, primera causa de la contaminación*, beide in: *EL CORREO DE LA UNESCO*, vol. XXVI, Januar 1973, S. 22–28. – Zur Darstellung und Kritik dieser frühen brasilianischen Position (und der ökologisch-demographischen Diskussion in der Dritten Welt 1950–1973) vgl. Yves Laulan, *Le Tiers Monde et la crise de l'environnement*, Paris: P.U.F. 1974, passim.

(3) Das von den Vereinten Nationen veranstaltete *Earth Summit* in Rio de Janeiro 1992 gab diesen Institutionen und Bestrebungen einen gewissen Antrieb, vor allem in den Monaten dieser Veranstaltung⁸. Mit dem Ende der Konferenz ging bei den Massenmedien die Beschäftigung mit ökologischen Problemen stark zurück; damit verringerte sich auch die Möglichkeit, breitere soziale Gruppen in Brasilien für diese Thematik dauerhaft zu gewinnen. Seit dem Rio-Gipfel lässt sich bei Berufsverbänden, Kulturvereinen, politischen Parteien und Gewerkschaften sowie bei der hohen Staatsbürokratie ein abnehmendes Interesse an ökologischen Fragestellungen konstatieren. Die Regierung von Staatspräsident Fernando Henrique Cardoso (seit 1994 im Amt, wiedergewählt im Oktober 1998) fehlt zur Zeit der politische Wille, den Umweltschutz ernst zu nehmen; sie vermeidet zum Beispiel systematisch jegliche Entscheidung, die einen effektiven Schutz der tropischen Regenwälder bewirken würde. Sie weicht vor jeder Massnahme zurück, die kurzfristig als unpopulär gelten könnte, unter anderem, weil sie ein ehrgeiziges Reformprogramm auf ökonomischem Gebiet verfolgt: Privatisierung der Staatsbetriebe, Eindämmung der chronisch hohen Inflationsrate, Einführung einer liberalen Gesamtkonzeption in verwaltungsrechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht, ein Programm, das nicht durch „nebensächliche“ Probleme wie eben Umweltfragen belastet bzw. beeinträchtigt werden soll. Deshalb hat die Regierung die Tätigkeit des 1992 ins Leben gerufenen „Interministeriellen Ausschusses für nachhaltige Entwicklung“ (*Comissão Interministerial para o desenvolvimento sustentável = CIDES*)⁹ weitgehend eingefroren, vermutlich deshalb, weil das in Frage stehende Amazonas-Becken gleichzeitig den Bereich des künftigen grossen Geschäfts in Sachen Bergbau, Erdöl, Viehzucht und Papierherstellung darstellen soll, also schnell erschlossen werden sollte.

Im Grunde verfolgt die brasilianische Regierung ein zwiespältiges, aber in ganz Lateinamerika verbreitetes Verhalten: einerseits leistet sie ein stetes und bisweilen lautes Bekenntnis zum Umweltschutz, andererseits unternimmt sie *in praxi* nichts Entscheidendes gegen die wichtigsten Akteure der ökologischen Zerstörung, wie z. B. gegen die grossen Unternehmer von Viehzucht, Erzförderung und Holzindustrie und die gewaltigen Massen landloser Bauern. Demgemäß drücken die zuständigen Behörden beide Augen zu, wenn Industriebetriebe die bestehenden Normen überschreiten und Ökosysteme beschädigen oder wenn die strikte Einhaltung der vorhandenen Gesetze die Aus-

8 Cf. den ausführlichen und kenntnisreichen Aufsatz über diese Thematik: Eduardo Viola, *El proceso de globalización de actores en la política ambiental brasileña*, in: NUEVA SOCIEDAD, Nr. 153, Januar/Februar 1998, S. 24–32.

9 Vgl. Jean-Pierre Leroy / Katia Dager Maia / Roberto P. Guimarães, *Brasil século XXI: os caminhos para a sustentabilidade cinco anos depois da Rio '92*, Rio de Janeiro: Fórum Brasileiro de ONGs / FASE 1997.

dehnung der Agrargrenze und die ökonomische Verwertbarkeit natürlicher Ressourcen einschränken könnte. Der Staat finanziert zwar – recht grosszügig – zahlreiche private und halböffentliche Institutionen, die sich mit ökologischen Problemen beschäftigen, hält aber zugleich diese Organisationen für naiv in Bezug auf das komplexe Verhältnis von Industrie und Umwelt und kümmert sich nicht um ihre Expertisen und Empfehlungen.

4. Neoliberale Programmatik und Privatisierung der Natur

Obwohl die ersten Zeugnisse der Theorie von der nachhaltigen Entwicklung – weltweit und in Lateinamerika – auf sozialdemokratische Ansätze (*Brundtland-Bericht*) zurückgehen, wurde diese Theorie rasch und ohne bedeutende Vorbehalte von liberalen Strömungen und den Interessenvertretungen der Privatwirtschaft übernommen. Denn diese Theorie ist (a) *prima facie* nicht ideologisch, (b) ziemlich technokratisch, und (c) an den Zielsetzungen privater Wirtschaftsakteure orientiert. Konservative und liberale Geister machten sich gern die Ansicht zu eigen, dass unbegrenztes ökonomisches Wachstum und schonende Behandlung der Ökosysteme durchaus miteinander vereinbare Phänomene darstellen, zumal diese Vorstellung den neuen modischen Grundannahmen der meisten politischen Parteien entsprach. Die Liberalen fokussierten die Notwendigkeit des freien Marktes und die Einschränkung der wirtschaftlichen Rolle des Staates sowie das Postulat der Privatisierung der Natur, Orientierungswerte, die sowieso die Sozialdemokratie längst akzeptiert hatte. Dies kann, zumindest partiell, die erstaunliche Popularität dieser Werthaltung in der Gegenwart erklären.

Die Verbreitung der Theorie der nachhaltigen Entwicklung geht mit dem Aufkommen neoliberaler Regierungsprogramme und der Privatisierung staatlichen Eigentums einher. In ganz Lateinamerika vertreten die Interessenverbände der Privatwirtschaft und bekannte neoliberale Publizisten seit circa 1990 energisch die Vorstellung, dass nur das Privateigentum an den wichtigsten Ökosystemen – an Land, Wiesen und Wäldern – die längerfristige Erhaltung dieser Naturräume gewährleisten könne. Sie erblicken im Staatsapparat, in der staatlichen Planung und der „übertriebenen“ gesetzlichen Regulierung von Umweltaspekten den grössten und gefährlichsten Faktor für die Erzeugung neuer, nicht reversibler Umweltschäden. Die diesbezügliche Argumentation verfährt *ex negativo*: weil unter sozialistischen und etatistischen Regimes die schlimmsten Beeinträchtigungen der Ökosysteme zu verzeichnen waren, nimmt diese Theorie es als erwiesen an, dass die kapitalistische Marktwirtschaft und das Privateigentum die besten Garanten einer langfristigen umweltfreundli-

chen Politik sind. Das freie Spiel der Marktkräfte und die restlose Privatisierung aller natürlichen Ressourcen, insbesondere der Wälder, seien die beste Voraussetzung für diesen Zweck; der durch keine Einschränkungen optimal operierende Markt werde in allen Fällen die adäquate Lösung für Umweltprobleme hervorbringen, da der Markt die knapp gewordenen Güter wie saubere Luft, reines Wasser und intakte Landschaft am rationalsten zu bewerten wisse¹⁰. Einige neoliberale Publizisten lehnen in Lateinamerika jegliche Besteuerung für die Benutzung natürlicher Ressourcen bzw. für die Beeinträchtigung geschützter Ökosysteme ab, weil solche Massnahme nicht marktkonform sei und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit des betroffenen Landes Abbruch tue¹¹. Die Anhänger dieser Argumentationsrichtung halten die Sorgen um den anthropogenen Treibhauseffekt im Rahmen einer Veränderung des globalen Klimas für gegenstandslos; aber auch für den Fall, dass eine Erwärmung des Weltklimas festzustellen sei, müsse man jede Strategie zum Klimaschutz fallen lassen. Die Klimarahmenkonvention von 1992 und die Vereinbarungen der Dritten Vertragsstaatenkonferenz dieser Konvention (Kyoto 1997) seien strikt abzulehnen. Dieser Meinung gemäss erweise sich die Besorgnis um die Zerbrechlichkeit tropischer Ökosysteme als übertrieben: die dortigen Schäden seien doch umkehrbar, die Regenwälder regenerationsfähig und die Böden reparierbar¹².

In diesem Zusammenhang muss man auf die Kritik aufmerksam machen, die der uruguayische Sozialökologe *Eduardo Gudynas* an einigen Aspekten der Theorie der Nachhaltigkeit geübt hat, wie sie von einer lateinamerikanischen Privatinitiative formuliert wurde: Der „Rat privater Unternehmer für die nachhaltige Entwicklung“ (*Consejo Empresarial para el Desarrollo Sustentable*), dem Unternehmerverbände aus allen Ländern des Subkontinents angehören, hat in einer Reihe von Zeitungsanzeigen, Vorträgen, Büchern und Broschüren¹³ die bekannte These verbreitet, dass das ungebundene Spiel wirtschaftli-

10 Vgl. ein besonders klares Beispiel eines neoliberalen Fundamentalismus in Bezug auf Umweltfragen: T. L. Anderson / D. R. Leal, *Free Market Environmentalism*, Boulder/London: Westview 1991; *Regulación, mercado y medio ambiente*, Santiago de Chile: Libertas 1990 und das Sonderheft der liberalen Zeitschrift *PERFILES LIBERALES* (Mexiko), Nr. 62, September 1998.

11 Adolfo Ortega, *Certificados por calidad ambiental: una mala idea*, in: *PERFILES LIBERALES*, Nr. 62, September 1998, S. 20–22.

12 Thomas Gale Moore, *No se deje asustar por el recalentamiento terrestre*, in: *PERFILES LIBERALES*, op. cit. (Anm. 11), S. 30 f.; Ariel E. Lugo / Sandra Brown, *Los trópicos pueden revivir*, in: ibid., S. 42 f.

13 Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible (Hrsg.), *Eco-eficiencia*, Santafé de Bogotá: Oveja Negra 1992; Consejo Superior Empresarial (Hrsg.), *Análisis y propuestas*, Montevideo: CSE 1994; Hernando de Soto / Stephan Schmidheiny, *Las nuevas reglas del juego. Hacia un desarrollo sostenible en América Latina*, Santafé de Bogotá: FUNDES / Oveja Negra 1992; L. Larraín et al., *Ecología de mercado*, Santiago de Chile: Instituto Libertad y Desarrollo

cher Kräfte auf dem freien Markt den besten Schutz für die Ökosysteme darstelle und dass herrenlose, d. h. kollektive oder staatliche Güter diejenigen seien, die von niemandem richtig und nachhaltig gepflegt würden. Die vollständige Privatisierung aller natürlichen Ressourcen sei der angemessene Mechanismus, um die Naturkreisläufe effektiv und langfristig zu schonen.

Gudynas gibt zunächst zu, dass in einigen spezifischen Fällen das Privateigentum an natürlichen Ressourcen deren vernünftige längerfristige Bewahrung und Pflege bedeutet hat¹⁴. In der Tat ist dies der Fall bei Agrarböden und Grasland in dichtbesiedelten Gebieten. Aber sofort taucht die Frage auf: Kann man allen natürlichen Ressourcen einen Preis zuschreiben? Hat etwa das Leben einen quantitativen Wert? Kann man für Naturgüter wie Landschaften, Naturparks und Urwälder sinnvolle Preise feststellen? Kann der Markt schon heute rationelle Kurzwerte für Naturgüter angeben, die erst in der Zukunft von Bedeutung sein werden? Können sehr komplexe Vorgänge, die erst viel später ihre Relevanz aufweisen – wie eben Umweltverschmutzung und Forstvernichtung –, bereits jetzt auf quantitative Größen reduziert werden? Die Marktmechanismen funktionieren recht gut bezüglich quantitativer Werte, versagen jedoch im Hinblick auf qualitative Phänomene. Und dazu gehören sehr bedeutsame Elemente des menschlichen Lebens, wie ethische und ästhetische Aspekte, die zukünftige Gestaltung der Gesellschaftsordnung und die Sorge für die kommenden Generationen¹⁵.

Diese Fragen können im Rahmen der neoliberalen Theorieansätze, die die lateinamerikanische Privatinitiative vorgelegt hat, nicht befriedigend beantwortet werden. Das Leben – als Maschine oder als zerlegbarer Mechanismus begriffen – wird nur als Summe fragmentierter und verkäufliche Einzelstücke wahrgenommen. Ohnehin geht die zugrundeliegende Gesamtkonzeption unkritisch von Prinzipien aus, die in der Sozialwissenschaft als überholt gelten: Der Fortschritt gestalte sich als linear, sicher und erfolgversprechend; die Natur sei nur da, um vom Menschen dominiert und ausgebeutet zu werden; die Zukunft stelle eigentlich nur eine Erweiterung der Gegenwart dar; kollektive

1995; Instituto de Estudos Empresariais do Brasil, *Economia e meio ambiente: a reconciliação*, Porto Alegre: Ortiz/IEE 1992.

14 Eduardo Gudynas, *Los límites del mercado en la gestión ambiental. Cuánto vale la naturaleza?*, in: FORMACION AMBIENTAL (Vereinte Nationen), vol. 7, Nr. 15, Januar/April 1996, S. 17; Gudynas, *Conservación, sustentabilidad ecológica y la articulación entre comercio y ambiente*, in: CIENCIAS AMBIENTALES (San José de Costa Rica), Nr. 14, Jg. 1998, S. 48–57.

15 Eduardo Gudynas, *Ecología, mercado y desarrollo. Políticas ambientales, libre mercado y alternativas*, Montevideo: Vintén 1996, S. 32 ff., 39 f., 49 f., 63 ff.; Gudynas, *Vendiendo la naturaleza. Impactos ambientales del comercio internacional en América Latina*, La Paz: CLAES/GTZ/Instituto de Ecología 1996, S. 171–189

Zielsetzungen, wie das Gemeinwohl, hätten keine empirisch feststellbare Objektivität, weil solche Wertsetzungen in das Reich subjektiver und notwendig subjektivistisch bleibender Willkür gehören.

5. Nachhaltigkeit als bevorzugtes Konzept der Institutionen

Das jüngere Interesse der Weltbank und der *Interamerikanischen Entwicklungsbank* für ökologische Begleitphänomene von Entwicklungsprojekten¹⁶, der Druck der internationalen Öffentlichkeit sowie der reichliche Fluss finanzieller Ressourcen zur Förderung umweltschützender Massnahmen und Institutionen haben in ganz Lateinamerika vor allem nach dem Rio-Gipfel von 1992 (A) eine wahre Flut von Publikationen über die *nachhaltige Entwicklung* und darüber hinaus (B) die Gründung zahlreicher staatlicher oder privater Agenturen zum Umweltschutz ausgelöst. Diese Agenturen (Ministerien, autonome Behörden, Forschungsinstitute, Stiftungen) bekennen sich nunmehr fast einstimmig zur Doktrin der *sustainable development* als der gegenwärtig allein gültigen Theorie zur Explikation des Verhältnisses von Entwicklung und Umweltschutz¹⁷.

Wie bereits angeführt bekennen sich diese Behörden und Organisationen zur Theorie der nachhaltigen Entwicklung mit einer Begeisterung, die seltsam anmutet bei Gruppen und Personen, die bis vor kurzem ökologische Fragestellungen bewusst vernachlässigten, eine forcierte Industrialisierung befürworteten und etatistische Positionen vertraten. Vertreter der bolivianischen Privatwirtschaft, die unter neoliberalen Regierungen hohe Posten bei der Staats-

16 The World Bank, *World Development Report. Development and Environment*, New York: Oxford U.P. 1992–1997; Banco Interamericano de Desarrollo, *Nuestra propia agenda*, Washington: BID 1991; Banco Interamericano de Desarrollo, *Progreso económico y social en América Latina*, Washington: BID 1996. – Vgl. auch eine neuere Publikation der Weltbank, die wahrscheinlich einen Rückzug von ökologischen Themen und eine stärkere Hinwendung zu sozialen Problemen signalisiert: Shahid Javed Burki / Guillermo E. Perry, *La larga marcha. Un programa de reforma para América Latina y el Caribe*, Washington: The World Bank 1997, passim.

17 Für eine gute Einführungsskizze in die Theorie des *sustainable development* aus lateinamerikanischer Sicht vgl. José Díaz Osorio / Daniel Solís Welzel, *La globalización y la sustentabilidad: nuevos paradigmas en el proceso de modernización económica*, in: UNIVERSUM. REVISTA DE LA UNIVERSIDAD DE TALCA (Talca/Chile), Nr. 12, Jg. 1997, S. 57–78. Vgl. ferner: Ernst R. Hajek (Hrsg.), *Pobreza y medio ambiente en América Latina*, Buenos Aires: CIEDLA 1995; Holger Bonus et al., *El medio ambiente en la economía social de mercado*, Buenos Aires: CIEDLA 1990; *La situación ambiental en América Latina*, Buenos Aires: CIEDLA 1991; die monographischen Hefte von PERFILES LIBERALES (Bogotá und Mexiko), Nr. 49, September 1996 und Nr. 62, September 1998 [Zeitschrift der Friedrich-Naumann-Stiftung]; und das monographische Heft von NUEVA SOCIEDAD, Nr. 122, November/Dezember 1992 [Zeitschrift der Friedrich-Ebert-Stiftung]

bürokratie bekleiden, haben unmissverständlich ausgesprochen, was unter nachhaltiger Entwicklung eigentlich zu verstehen ist. Zu viel Umweltschutz könne man unmöglich mit den Entwicklungsbedürfnissen Lateinamerikas vereinbaren; die Nationen des Südens müssten vor allem die volle Souveränität über ihre natürlichen Ressourcen behalten und ihre Entwicklungsziele selbstständig bestimmen; ökologische Rücksichten sollten sich jenen Bedürfnissen unterordnen¹⁸.

Dennoch haben die weltweit geführte Diskussion über Umweltschutz und die von aussen induzierte Berücksichtigung ökologisch flankierender Massnahmen (bei grösseren Entwicklungsprojekten) einen unzweifelhaften positiven Beitrag geleistet: sie haben nämlich die Staatsbürokratie und die Wirtschaftseliten zu einer ernsthafteren Auseinandersetzung mit ökologischen Problemen gezwungen. Der jetzt stattfindende finanzielle Ressourcenfluss von Nord nach Süd hat eine verständliche ökologiefreundliche Position hervorgerufen, welche freilich verschwommen und unverbindlich bleibt, wenn es darum geht, die langfristige Güte von Modernisierungsleistungen und grossangelegten Entwicklungsprojekten gegenüber effektiven Umweltschutzmassnahmen abzuwägen. Dafür ist die Diskussion über Nachhaltigkeit im Rahmen der MERCOSUR-Freihandelszone (*Mercado Común del Cono Sur*), der zur Zeit Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay angehören, ein beredtes Beispiel¹⁹. Die Debatte ging bloss um technische und juristische Aspekte der Theorie der nachhaltigen Entwicklung, deren Geltung als selbstverständlich vorausgesetzt wird. Die Umweltkonzeption des MERCOSUR ist als technokratisch und kritiklos zu bezeichnen; weil für die MERCOSUR-Führung das Bestreben, Handel und Entwicklung voranzutreiben, alle anderen Interessen entschieden zurückdrängt. Umweltschutzauflagen sind in diesem Zusammenhang nur von Bedeutung, wenn sie Zollsätze und Zollpräferenzen berühren²⁰.

-
- 18 Antonio Gómez Mallea, *Desarrollo sostenido es corazón y mercado*, in: LA RAZON (La Paz) vom 27. Oktober 1996 (Beilage VENTANA), S. 7; Pedro Mendoza / José Peñaranda, *Con un pie en el desarrollo y otro en la ecología*, in: PRESENCIA (La Paz) vom 23. April 1993 (Beilage REPORTAJES), S. 9.
 - 19 Cf. das vorzügliche Resumee von Eduardo Gudynas, *La amnesia ecológica del MERCOSUR*, in: TIERRA AMIGA, Nr. 11, Jg. 1993, S. 26–32. – Vgl. auch J. J. Novara, *Integración económica, comercio internacional y medio ambiente. Enseñanzas para el MERCOSUR*, Buenos Aires: IEERAL / Fundación Mediterránea / Fundación Konrad Adenauer 1994; F. Rodríguez, *Aspectos ambientales en el MERCOSUR y comparaciones con el NAFTA*, Montevideo: CLAES 1994.
 - 20 Vgl. Eldis Camargo Neves da Cunha, *O meio ambiente no Tratado*, in: Rosana Siqueira Bertucci et al., *MERCOSUR y medio ambiente*, Buenos Aires: Ciudad Argentina 1996, S. 35–44; Leila Devia, *La política ambiental en el marco del Tratado de Asunción*, in: ibid., S. 27–33; Silvia Coria / Leila Devia / Erica Gaudino, *Integración, desarrollo sustentable y medio ambiente*, Buenos Aires: Ciudad Argentina 1997.

Dabei muss man im Auge behalten, dass die Weltbank und andere internationale Geldgeber ein ambivalentes Verhältnis zu Umweltschutz haben. Einerseits befürworten sie eine mehr oder minder strenge Überprüfung der ökologischen Verträglichkeit von Entwicklungsprojekten; andererseits befürchten sie stets, dass die Wahrung der Umweltverträglichkeit zu Lasten des Wirtschaftswachstums ausfallen könnte. Auch kurzfristige, positive Wachstumsraten sind all diesen Organisationen erheblich wichtiger als eine langfristig konzipierte Umweltschutzpolitik, die selbstverständlich rigorose Einschränkungen vieler ökonomischer Aktivitäten mit sich bringen würde. Vermutlich findet die Berücksichtigung ökologisch-konservierender Gesichtspunkte durch die Weltbank (und andere Institutionen) hauptsächlich auf rhetorisch-theoretischem Gebiet statt; in der rauen Alltagswirklichkeit ist man grosszügiger mit der ökologischen Bewertung von Grossprojekten. Oder anders gesagt: diese Institutionen machen sich Sorgen um die Umweltverträglichkeit der von ihnen geförderten Vorhaben, begnügen sich aber in der Regel mit diesbezüglichen (manchmal sehr detailreichen) Expertisen, deren praktische Implementation ausserhalb ihrer Kompetenz und oft ausserhalb ihres Interesses liegt. Eine längerfristige ökologisch-konservierende Überprüfung der Auswirkungen früherer und schon laufender Grossprojekte wird selten durchgeführt – wenn überhaupt²¹. Diese Organisationen operieren insofern mit einem eingeschränkten Problembewusstsein, als für sie effektiver Umweltschutz und wirtschaftliches Wachstum niemals ein Widerspruch bilden können.

Der Verweis auf die Weltbank und andere internationale Geldgeber ist deshalb nicht fehl am Platze, weil die Anerkennung der Umweltprobleme seitens der Regierungen und Eliten und die anschliessende Errichtung entsprechender Organisationen innerhalb einer „Nachhaltigkeits-Konjunktur“ geschehen, die nach Werner G. Raza die „Aussicht auf grosszügige finanzielle Zuwendungen und politischen Prestigegegewinn“²² für die jeweiligen Staatsbürokratien und Machtgruppen eröffnet. Das gilt hauptsächlich für die kleinen Länder (wie Bolivien), die von ausländischen finanziellen Zuwendungen stark abhängig sind (auch für die Besoldung höherer Beamter); die Beschäftigung mit Ökologie verleiht jenen Regierungen für einige Jahre den Nimbus der Fortschrittlichkeit und sogar der Originalität.

-
- 21 Thomas Schuler, *Wie umweltbewusst ist die Weltbank wirklich?*, in: DER ÜBERBLICK, 34. Jg., Nr. 2, Juni 1998, S. 73; Eduardo Gudynas, *FMI y Banco Mundial en América Latina. Mercantilización del desarrollo*, in: TERCER MUNDO ECONOMICO (Montevideo), Nr. 101, Jg. 1997, S. 15–19.
- 22 Werner G. Raza, *Die Umsetzung eines Konzepts nachhaltiger Entwicklung in der neoliberalen Peripherie: das Beispiel Bolivien 1989–1995*, [Dissertation an der Wirtschaftsuniversität Wien], Wien 1998, S. 264.

In dieser Atmosphäre, in der heute bestimmte supranationale Themata – wie eben der Umweltschutz – annehmbar und sogar wichtig werden, und in der gleichzeitig das neoliberalen Modell vom steten Wirtschaftswachstum seinen weltweiten Sieg feiert, wurde der von den Vereinten Nationen veranstaltete Rio-Gipfel (*Earth Summit*) vom 3.–14. Juni 1992 abgehalten²³. Der unter grossem propagandistischem Aufwand inszenierte Rio-Gipfel erhob die Theorie der nachhaltigen Entwicklung faktisch zur amtlichen Lehre der internationalen Staatengemeinschaft, gerade deswegen, weil sie die Möglichkeit von unbegrenztem Wirtschaftswachstum bei gleichzeitiger Schonung der Naturkreisläufe postuliert. Der Brundtland-Bericht und die Vorarbeiten der *CEPAL* (*Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe* = UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika und Karibik) lieferten dafür die theoretischen Grundannahmen²⁴. Bekanntlich wurde der Inhalt der erreichten Abkommen durch die kurzfristigen Interessen der Vereinigten Staaten und anderer Mächte stark verwässert. Von den dort unterzeichneten Konventionen – zum Beispiel über Weltklima, Biodiversität und Wälder – ist entwicklungstheoretisch nur die sogenannte *Agenda 21* (40 Abschnitte, 115 Bereiche für das sofortige Handeln!) von Bedeutung. Ausser den üblichen Bekenntnissen zum schonenden Umgang mit der Natur enthält die Agenda 21 sehr klar die Einbettung eines möglichen und recht begrenzten Umweltschutzes in die Bedürfnisse der wirtschaftlichen Entwicklung und des sozioökonomischen Fortschritts; die anderen Grundsätze, unter denen sich der Umweltschutz unterzuordnen hat, sind das souveräne Verfügungsrecht eines jeden Staates über seine natürlichen Ressourcen, die zu konsolidierende Regierbarkeit und die zu verwirklichende soziale Gerechtigkeit²⁵. Die Agenda 21 und ihre unzähligen Interpretationen stellen eigentlich Varianten eines einzigen Themas dar: das notwendige Wirtschaftswachstum und der unerlässliche ökonomisch-technische Fortschritt sollen heute derart vorangetrieben werden, dass künftige Genera-

-
- 23 Zur Vorgeschichte der Konferenz vgl. Roberto P. Guimarães, *La ecopolítica del „desarrollo sustentable“: una visión latinoamericana de la Agenda Global sobre el medio ambiente*, in: Roberto Russell (Hrsg.), *El sistema internacional y América Latina: la agenda internacional en los años '90*, Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano 1990, S. 59–95.
- 24 Vgl. die für Lateinamerika massgeblichen Dokumente: World Commission on Environment and Development (Hrsg.), *Our Common Future* [= Brundtland-Bericht], Oxford/New York: Oxford U.P. 1987; Internaciona Socialista, *Nueva misión para el movimiento socialista. Seguridad para el medio ambiente; supervivencia a largo plazo* [= Anruf der Sozialistischen Internationale, die Umweltzerstörung zu stoppen], in: NUEVA SOCIEDAD, Nr. 104, November/Dezember 1989, S. 62–73 und Nr. 105, Januar/Februar 1990, S. 64–79; CEPAL, *Transformación productiva con equidad*, in: NUEVA SOCIEDAD, Nr. 108, Juli/August 1990, S. 38–45.
- 25 *Earth Summit. Agenda 21. The United Nations Programme of Action from Rio*, New York: UN Publications 1992. – Zum Verlauf der Konferenz vgl. den ausgezeichneten Aufsatz von Roberto P. Guimarães, *El discreto encanto de la Cumbre de la Tierra*, in: NUEVA SOCIEDAD, Nr. 122, November/Dezember 1992, S. 86–103.

tionen zu ihrer eigenen Entwicklung immer noch eine adäquate Ausstattung mit natürlichen Ressourcen vorfinden können. Diese Grundvorstellung ist selbstredend vernünftig; sie wird bedauerlicherweise durch kurzfristige, aktuelle Wirtschaftsimperative verwässert und eingeschränkt.

Der Anschluss-Gipfel, das Amerikanische Gipfeltreffen für nachhaltige Entwicklung (*Cumbre de las Américas sobre Desarrollo Sostenible oder Cumbre Hemisférica sobre Desarrollo Sostenible*), wurde in der bolivianischen Stadt Santa Cruz de la Sierra im Dezember 1996 veranstaltet; dort wurde die Theorie der nachhaltigen Entwicklung quasi-amtlich zur nunmehr einzigen und verbindlichen Leitlinie der ökonomischen und sozialen Entwicklung erhoben. Die kürzere *Erklärung von Santa Cruz de la Sierra* (Declaración de Santa Cruz de la Sierra) und der längere *Aktionsplan für die nachhaltige Entwicklung amerikanischer Staaten* (Plan de Acción para el Desarrollo Sostenible de las Américas)²⁶ beschäftigen sich relativ wenig mit dem eigentlichen Umweltschutz; ihr Hauptaugenmerk richtet sich vielmehr auf die bekannten Postulate des Wirtschaftswachstums, der sozialen Gerechtigkeit, der politischen Partizipation, des Technologietransfers, der politischen Regierbarkeit sowie der Besserung von Gesundheit, Erziehung und Wohnungsbau – Entwicklungsfaktoren, die nun selbstverständlich unter Schonung der Naturkreisläufe und im Rahmen einer „gesunden Umwelt“ entfaltet werden sollten. Weder die Debatte während des Gipfels noch die Schlussdokumente verloren allerdings ein einziges Wort darüber, wie alle diese Ziele gleichzeitig in der rauen Wirklichkeit zu erreichen wären.

Man kann zu dem Schluss kommen, dass in lateinamerikanischen Ländern Umweltschutzpolitik und amtliche Beschäftigung mit ökologischen Fragen nur dann willkommen sind, wenn das betreffende Land dadurch zusätzliche Finanzmittel aus dem Ausland erhalten und einen Prestigegegewinn erzielen kann. Wenn aber ein ernstgenommener Umweltschutz eine kostengünstige Ressourcenausbeutung zu gefährden scheint, kommt das diesbezügliche Interesse des Staates zu einem abrupten Ende. „Sobald allerdings ernste Konflikte zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und Ressourcennutzung bzw. Umweltschutz auftreten“, schrieb Werner G. Raza, „wurde dieser zulasten des letzteren gelöst“²⁷.

26 Beide Dokumente abgedruckt in: NUEVA SOCIEDAD, Nr. 147, Januar/Februar 1997, S. 168–178.

27 Werner G. Raza, *Die Umsetzung ... op. cit.* (Anm. 22), S. 307.

6. Zur Kritik der Theorie der nachhaltigen Entwicklung

Im lateinamerikanischen Raum gibt es beachtliche Fragmente einer sozialwissenschaftlichen Theorie, die das Verhältnis von Umwelt und Gesellschaft thematisiert. Aber nur wenige dieser Ansätze gehen auf die Rolle der Theorie der nachhaltigen Entwicklung als Entlastungsökologie der höheren Staatsbürokratie und der Wirtschaftseliten ein²⁸. Diese Publikationen können sich ausserdem mit der Auflagenhöhe und dem Verbreitungsgrad der apologetischen Texte der Theorie zur nachhaltigen Entwicklung keineswegs messen. Aber der Beginn einer ernstzunehmenden Kritik der Theorie nachhaltiger Entwicklung lässt sich jetzt im intellektuellen Milieu vernehmen. Vom 17. bis zum 21. August 1998 fand in Guatemala die Erste Regionale Tagung über Umwelt und nachhaltige Entwicklung (*Primer Congreso Regional de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible*) statt, an der über fünfhundert Akademiker teilnahmen. In den Schlussfolgerungen der Tagung befinden sich folgende Überlegungen:

- Die jetzige Theorie der nachhaltigen Entwicklung sei weder menschen- noch naturfreundlich, denn sie kümmere sich vorwiegend um die Erzeugung finanziell verwertbarer Ressourcen;
- diese Doktrin fördere indirekt die Unbeständigkeit natürlicher Kreisläufe, denn sie begünstige ihre schnelle Ausbeutung und somit die Zersetzung prekärer tropischer Ökosysteme; und
- diese Lehre könne als die Theorie der natürlichen Unhaltbarkeit und Labilität bezeichnet werden, denn nur die Nachhaltigkeit menschlicher Interessen bilde ihren Hauptantrieb²⁹.

Ein weiterer bedenklicher Punkt betrifft die demographische Dimension. Beim Entwurf staatlicher Umweltpolitiken hat man in der Regel die Eigendynamik des schnellen Bevölkerungswachstums in Verbindung mit bedeutenden Binnenwanderungen und änderungsresistenten Mustern von Lebensführung nicht genügend berücksichtigt; alle Umwelt-Gipfel seit 1992 haben diese Thematik sorgfältig ausgeklammert. Der Brundtland-Bericht ist auch ein symptomatischer Fall für die Ausblendung der demographischen Aspekte nachhaltiger Entwicklung. Man kann weitergehen und die Behauptung aufstellen, dass die

28 Einige Beispiele dafür: Eduardo Gudynas, *Ecología, mercado y desarrollo*, Montevideo: Vintén 1996; Nelson Vélez Alvarez, *Desarrollo sostenible, una ilusión?*, in: PERFILES LIBERALES, Jg. 10, Nr. 49, September/Oktober 1996, S. 29–32.

29 *El desarrollo sustentable*, in: LA JORNADA (México D.F.) vom 24. August 1998 (Leitartikel); *El congreso de medio ambiente y desarrollo sustentable en la mira de los críticos*, in: ibid. vom 23. August 1998. – Die Tagung wurde von der Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) veranstaltet.

Staatsbürokratien und die Wirtschaftseliten Lateinamerikas ohne Problematisierung von der Hypothese ausgehen, dass nachhaltige Entwicklung und Bevölkerungswachstum durchaus vereinbar seien.

Die Kritik der logischen und philosophischen Fundamente der Theorie der nachhaltigen Entwicklung würde den Rahmen dieses Aufsatzes bei weitem sprengen³⁰. Es genügt hier, einige grundlegende Schwächen dieser Theorie wieder in Erinnerung zu rufen. Der Brundtland-Bericht geht *explizit* davon aus, dass das Wirtschaftswachstum keine bestimmten und bestimmbaren Grenzen haben könne³¹, was in einer endlichen Welt ebenso unlogisch wie unmöglich ist. Andere Werke derselben Richtung setzen *implizit* das Gleiche voraus. Die ökonomische Entfaltung der hochindustrialisierten Länder soll demnach als Motor einer anhaltenden, weltweiten Wirtschaftsentwicklung fungieren, damit langfristig die Segnungen des materiellen Fortschritts alle Völker der Erde erreichen können. Dies stellt zwar ein wohlgemeintes Postulat dar, berücksichtigt aber nicht, dass diese Absicht eine im wörtlichen Sinne unerträgliche Belastung für alle Ökosysteme mit sich bringen würde. Diese Doktrin bekennt sich zu recht konkreten Vorstellungen hinsichtlich des ökonomischen Wachstums, zeichnet sich aber gleichzeitig durch sehr vage Strategien aus in Bezug auf die Alltagspraxis dessen, was tatsächlich erhalten werden soll. Entsprechend einer *anthropozentrischen* Weltanschauung sollen die endlichen, inelastischen und knappen Faktoren – wie die natürlichen Ressourcen und letztlich die Erde selbst – den elastischen, unendlich verlaufenden und im Hinblick auf Energie unersättlichen Prozessen (wie dem des Wirtschaftswachstums, der demographischen Entwicklung und der Erhöhung des Lebensstandards) unterworfen sein. Gemäß einem kritisch geleiteten *common sense* sollte die Sache umgekehrt sein. Aber diese Bemerkung ist insofern vergebens und verfehlt, als die Hauptannahme der Theorie der nachhaltigen Entwicklung – die gleichzeitige Möglichkeit von unbegrenztem Wachstum und schonender Behandlung der Natur und somit die Aussicht auf Nachhaltigkeit schlechthin bei menschlichem Tun – mit den tiefsten Sehnsüchten aller Völker der Welt übereinstimmt. Dieses Konzept scheint deshalb gegenüber Kritik immun zu sein. Die Theorie der nachhaltigen Entwicklung gehört zu den *syntropischen* Tendenzen menschlicher Tätigkeit, welche sich der Aufrechterhaltung bestehender Ordnungsmodelle oder dem Aufbau neuer Organisationsstrukturen wid-

30 Vgl. die frühen und richtunggebenden Studien von Hans-Jürgen Harborth, *Die Diskussion um dauerhafte Entwicklung (sustainable development): Basis für eine umweltorientierte Weltentwicklungs politik?*, in: Wolfgang Hein (Hrsg.), *Umweltorientierte Entwicklungspolitik*, Hamburg: Deutsches Übersee-Institut 1991, S. 39–51; Harborth, *Dauerhafte Entwicklung statt globaler Selbstzerstörung. Einführung in das Konzept des „Sustainable Development“*, Berlin: Sigma 1991.

31 *Nuestro futuro común*, Madrid: Alianza 1988, S. 69.

met. Daneben gibt es immer den Drang zur *Entropie*, d. h. zum Chaos und Verfall, der im sozialen Bereich zur Anomie und Desintegration führt. Wie *Manfred Wöhlcke* schrieb, sind hochkomplexe Gesellschaften – wie es inzwischen fast alle lateinamerikanischen Nationen geworden sind – entropiefällig, wozu Phänomene wie Umweltzerstörung und Überbevölkerung stark beitragen³². Die Praxis einer Doktrin, die das stete Wachstum und deshalb die Vernichtung zahlreicher Ökosysteme impliziert sowie das immerwährende Komplexerwerden der betreffenden Gesellschaften fördert, kann paradoxerweise den entropischen Zerfallstrend beschleunigen.

7. Schlussbetrachtung

Der aktuelle internationale Kontext setzt unkritisch die immerwährende Ausdehnung menschlicher Tätigkeit und somit ein stetes Wirtschaftswachstum und eine unablässige Entfaltung von Technologie voraus. Eine kontinuierliche Erhöhung des Lebensstandards und eine intensivere Nutzung natürlicher Ressourcen sowie vernehmbare Fortschritte im sozialen Bereich (Wohnungsbau, Erziehung und Gesundheitsfürsorge) sind normative Zielsetzungen, die heutzutage alle Gesellschaften des Planeten gleichermaßen anstreben. In fast allen Ländern Asiens, Afrikas und Lateinamerikas haben diese Leitwerte inzwischen eine unverzichtbare identitätsstiftende Funktion angenommen. Nullwachstum oder Einfrierung der ökonomischen Aktivitäten auf das heutige Niveau ist ein höchst unbeliebtes Postulat, nicht zuletzt wegen eines möglichen Beschäftigungsabbaus in kurz- und mittelfristiger Perspektive, ein Postulat, das nicht nur in der gesamten Dritten Welt strikt abgelehnt wird. Dementsprechend ist das intellektuelle Weltklima immer noch technologie- und fortschrittsgläubig; die allgemein skeptische Haltung gegenüber Wissenschaft und Technologie, die vor knapp einer Generation üblich war, ist erneut einer Götzenverehrung in Bezug auf Technik und Wirtschaft gewichen, wie sie im 19. Jahrhundert üblich war. Auch wenn nicht alle mit dem Ende der Geschichte unter liberalen Vorzeichen einverstanden sind, ist die Vorstellung von den „Grenzen des Wachstums“ recht unpopulär geworden.

Man muss nüchtern die Tatsache ins Auge fassen, dass in der gesamten Dritten Welt das Verhältnis von Umwelt und Gesellschaft bzw. von Ökologie und Politik von allen sozialpolitisch relevanten Strömungen stark vernachlässigt wird. Das heisst: ökologische Fragestellungen spielen eine untergeordnete Rolle und werden oft als ein Luxus angesehen, den sich Entwicklungsländer

32 Manfred Wöhlcke, *Soziale Entropie*, München: dtv 1996, S. 15, 222 ff.

angesichts „dringlicherer“ Bedürfnisse und Probleme eigentlich nicht leisten dürften. Die öffentliche Meinung, die politischen Parteien und die meisten Intellektuellen besitzen kein Problembeusstsein hinsichtlich der Verbindung von hoher demographischer Wachstumsrate, exponentiell zunehmender Verstädterung, Verringerung der verfügbaren Agrarfläche (aufgrund von Erodierungsprozessen grossen Ausmasses) und der Rodung des tropischen Regenwaldes. Im allgemeinen haben die neoliberalen Welle und der Zusammenbruch sozialistischer wie populistischer Tendenzen an einem grundsätzlich sorgenfreien Umgang mit den Ökosystemen und den natürlichen Ressourcen wenig ändern können. Neoliberalen Regime zeichnen sich bekanntlich durch die Bestrebungen aus, die jeweilige Nation gemäss metropolitanischen Normativen zu modernisieren, den durchschnittlichen Lebensstandard zu erhöhen, die Gesamtgesellschaft laut städtisch-industriellen Leitbildern zu vereinheitlichen und das Alltagsleben entsprechend nordamerikanischen Mustern umzugestalten – und das alles muss in einer ausgesprochen kurzen Zeitspanne, unter dem wachsenden Druck und den steigenden Erwartungen aller sozialen Gruppen verwirklicht werden. Für ökologische Sorgen bleibt da wenig Raum übrig.

Neoliberal orientierte Interessenverbände, sozialdemokratisch geprägte Parteien, populistisch inspirierte Tendenzen, nationalistisch beeinflusste Massenbewegungen und die konservative Staatsbürokratie gehen gleichermassen von der nie hinterfragten Modernisierung der Gesamtgesellschaft *qua* normativer Zielsetzung aus, die ihrerseits die Erschliessung aller tropischen Zonen gutheisst, die Ausdehnung der Agrargrenze erfordert, die Ausbeutung aller natürlichen und energetischen Ressourcen beansprucht und somit die Beeinträchtigung wichtiger Ökosysteme gern in Kauf nimmt, zumal all diese Gruppierungen eine reiche Ausstattung mit natürlichen Ressourcen und eine hohe Belastbarkeit der Ökosysteme naiv unsterstellen. Um der Nachahmung metropolitanischer Entwicklungsparadigmata willen sind alle diese Sektoren eigentlich bereit, die Rodung der tropischen Regenwälder, die Verschmutzung von Luft und Wasser, die Erschöpfung nicht-regenerierbarer Ressourcen und schliesslich die langfristige Verminderung der Lebensqualität in Kauf zu nehmen.

Als Beispiel für diese Situation lässt sich der Fall Brasilien kurz rekapitulieren. Der Ökonom *Roberto P. Guimarães* hat die These aufgestellt, dass die gemäss allen Indikatoren bemerkenswerte Wirtschaftsentfaltung seines Landes in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts auf der unerbittlichen und kurzfristig konzipierten Ausbeutung menschlicher *und* natürlicher Ressourcen basiere: (a) die Industrialisierung der südlichen Bundesstaaten habe eine nach internationalen Massstäben überdurchschnittliche Verschmutzung von Wasser und Luft mit sich gebracht; (b) die Erschliessung des Amazonasbeckens – mit Hilfe gewaltiger Steuererleichterungen und nicht rückzahlbarer staatlicher Zu-

schüsse – erfolge ohne jegliche Rücksicht der Regenerationsfähigkeit der Regenwälder; und (c) effektive Umweltschutzmassnahmen stellten eine von Aussen aufgezwungene Strategie dar, deren Legitimität in Brasilien selbst fraglich sei³³.

Die breite Rezeption der Theorie nachhaltiger Entwicklung bei den verschiedensten politischen Parteien und ideologischen Strömungen legt den Schluss nahe, dass sie die in Lateinamerika bloss modisch gebliebene Sorge um ökologische Probleme mit der alten und immer noch als äusserst begehrenswert zu bezeichnenden Bestrebung nach rascher Modernisierung glänzend verbindet³⁴. Diese Theorie ist somit eine heute international akzeptable Ideologie von Staatsbürokratie und Eliten geworden. Von Weizsäcker schrieb dazu: „Die Formel ‚erst Entwicklung, dann Umweltschutz‘ beherrscht weiterhin das Denken in den Hauptstädten der Dritten Welt. Die ‚dauerhafte‘ Entwicklung (*sustainable development*) des Brundtland-Berichts ist ein Formelkompromiss, der nach Auffassung der Entwicklungsländer keine nennenswerte Einschränkungswirkung bezüglich heutiger Entwicklungsprogramme hat. Und wir im Norden bestätigen diese Auffassung auch indirekt, indem wir behaupten, wir brauchten Wirtschaftswachstum, um uns den Umweltschutz (und zusätzliches Geld für eine ökologische Entwicklungshilfe) leisten zu können“³⁵.

Die Umweltschutzpolitik und die entsprechenden Zielsetzungen supranationaler Organisationen haben sicherlich in einigen Fällen zu der notwendigen Gesetzgebung und den praktisch adäquaten Massnahmen ihren Beitrag geleistet, aber leider nicht das Bewusstsein der Staatsbürokratie und der privatwirtschaftlichen Eliten für ein genuines Verständnis der komplexen Folgen ökonomischen Tuns geschärft. „Die führenden Eliten der Entwicklungsländer lassen sich daher“, schrieb Elmar Römpczyk schon 1983, „von der Devise des Internationalen Währungsfonds leiten, dass vor allen Dingen ihre aktuelle Ausenhandelsbilanz verbessert werden muss – auch wenn dies langfristig zu irreparablen ökologischen Schäden führt und damit langfristig die eigene Existenz-

33 Roberto P. Guimarães, *Brasil vuelve al banquillo: la ecopolítica de la destrucción en la Amazonia*, in: NUEVA SOCIEDAD, Nr. 109, September/Oktober 1990, S. 14–22. – In Bezug auf seine Gesamtfläche verfügt Brasilien über die flächenmäßig kleinsten Naturreservate der Welt (ibid., S. 18).

34 Vgl. den interessanten Aufsatz von Barbara Pusch, *Nachhaltige Entwicklung – ein Überblick über den türkischen Diskurs*, in: Werner G. Raza / Andreas Novy (Hrsg.), *Nachhaltig reich – nachhaltig arm?*, Brandes & Apsel 1997, S. 45-49.- Gemäß dieser Autorin spiegelt die türkische Übersetzung des Begriffs *nachhaltige Entwicklung* „den zentralen Wunsch fast aller gesellschaftlichen Gruppen wider, Industrialisierung und Modernisierung nach westlichem Vorbild zu forcieren“ (ibid., S. 45). „Das Konzept ‚nachhaltige Entwicklung‘ ist vielmehr ein neuer Begriff, mit dem alte Ideen zeitgemäß bezeichnet werden“ (ibid., S. 49).

35 Ernst-Ulrich Frhr. von Weizsäcker, *Erdpolitik. Ökologische Realpolitik an der Schwelle zum Jahrhundert der Umwelt*, Darmstadt 1992, S. 203.

basis nachhaltig schwächt. Die brasilianische Umwelt- und Entwicklungspolitik ist wahrscheinlich das eklatanteste Beispiel, das sich hier als Beleg anführen lässt“³⁶. Daran hat sich bis heute wenig geändert.

LITERATUR

- Anderson, T. L. und D. R. Leal (1991), *Free Market Environmentalism*, London/Boulder.
- Banco Interamericano de Desarrollo (1991), *Nuestra propia agenda*, Washington.
- Banco Interamericano de Desarrollo (1996), *Progreso económico y social en América Latina*, Washington.
- Bonus, Holger, et al. (1990), *El medio ambiente en la economía social de mercado*, Buenos Aires.
- Burki, Shahid Javed und Guillermo E. Perry (1997), *La larga marcha. Un programa de reforma para América Latina y el Caribe*, Washington.
- Castro, Josué de (1973), El subdesarrollo, primera causa de la contaminación, *El Correo de la UNESCO*, XXVI, 25–28.
- CEPAL (1990), Transformación productiva con equidad, *Nueva Sociedad*, 108, 38–45
- Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible (Hrsg.) (1992), *Eco-eficiencia*, Santafé de Bogotá.
- Consejo Superior Empresarial (Hrsg.) (1994), *Análisis y propuestas*, Montevideo.
- Coria, Silvia, et al. (1997), *Integración, desarrollo sustentable y medio ambiente*, Buenos Aires.
- El desarrollo sustentable, *LA JORNADA* (México D.F.) vom 24. August 1998, 3.
- Declaración de Santa Cruz de la Sierra / Plan de Acción para el Desarrollo Sostenible de las Américas (1997), *Nueva Sociedad*, 147, 168–178.
- Devia, Leila (1996), La política ambiental en el marco del Tratado de Asunción, in: Rosana Siqueira Bertucci et al., *MERCOSUR y medio ambiente*, Buenos Aires, 27–33.
- Díaz Osorio, José und Daniel Solís Welzel (1997), La globalización y la sustentabilidad: nuevos paradigmas en el proceso de modernización económica, *Universum. Revista de la Universidad de Talca*, 12, 57–78.
- Earth Summit (1992), *Agenda 21. The United Nations Programme of Action from Rio*, New York.
- Gates, Marilyn (1998), Eco-Imperialism? Environmental Policy versus Everyday Practice in Mexico, in: Lynne Phillips (Hrsg.), *The Third Wave of Modernization in Latin America. Cultural Perspectives on Neoliberalism*, Wilmington: Scholarly Resources, 155–174.
- Gómez Mallea, Antonio (1996), Desarrollo sostenido es corazón y mercado, *LA RAZÓN* (La Paz) vom 27. Oktober 1996 (Beilage VENTANA), 7.
- Gudynas, Eduardo (1992a), Una extraña pareja: los ambientalistas y el Estado en América Latina, *Ecología política*, 3, 51–64.
- Gudynas, Eduardo (1992b), Los múltiples verdes del ambientalismo latinoamericano, *Nueva Sociedad*, 122, 104–115.
- Gudynas, Eduardo (1993), La amnesia ecológica del MERCOSUR, *Tierra Amiga*, 11, 26–32.
- Gudynas, Eduardo (1996a), *Ecología, mercado y desarrollo*, Montevideo.

36 Elmar Römpczyk, *Internationale Umweltpolitik als Teil der Entwicklungspolitik*, in: ÖKO-MITTEILUNGEN (Institut für angewandte Ökologie, Freiburg/Br.), Nr. 5, Dezember 1983, S. 4.

- Gudynas, Eduardo (1996b), *Vendiendo la naturaleza. Impactos ambientales del comercio internacional en América Latina*, La Paz.
- Gudynas, Eduardo (1996c), Los límites del mercado en la gestión ambiental. Cuánto vale la naturaleza?, *Formación Ambiental*, 7, 15, 15–19.
- Gudynas, Eduardo (1997), FMI y Banco Mundial en América Latina. Mercantilización del desarrollo, *Tercer Mundo Económico*, 101, 15–19.
- Gudynas, Eduardo (1998), Conservación, sustentabilidad ecológica y la articulación entre comercio y ambiente, *Ciencias Ambientales* 14, 48–57.
- Guimaraes, Roberto P. (1990a), La ecopolítica del „desarrollo sustentable“: una visión latinoamericana de la Agenda Global sobre el medio ambiente, in: Roberto Russell (Hrsg.), *El sistema internacional y América Latina: la agenda internacional en los año '90*, Buenos Aires, 59–95.
- Guimaraes, Roberto P. (1990b), Brasil vuelve al banquillo: la ecopolítica de la destrucción en la Amazonia, *Nueva Sociedad*, 109, 14–22.
- Guimaraes, Roberto P. (1992), El discreto encanto de la Cumbre de la Tierra, *Nueva Sociedad*, 122, 86–103.
- Hajek, Ernst R. (Hrsg.) (1995), *Pobreza y medio ambiente en América Latina*, Buenos Aires.
- Harborth, Hans-Jürgen (1991a), *Dauerhafte Entwicklung statt globaler Selbstzerstörung. Einführung in das Konzept des „Sustainable Development“*, Berlin.
- Harborth, Hans-Jürgen (1991b), Die Diskussion um dauerhafte Entwicklung (sustainable development): Basis für eine umweltorientierte Weltentwicklungs politik?, in: Wolfgang Hein (Hrsg.), *Umweltorientierte Entwicklungspolitik*, Hamburg, 39–51.
- Instituto de Estudos Empresariais do Brasil (1992), *Economia e meio ambiente: a reconciliação*, Porto Alegre.
- Internacional Socialista (1989/1990), Nueva misión para el movimiento socialista. Seguridad para el medio ambiente; supervivencia a largo plazo, *Nueva Sociedad*, 104, 62–73 und 105, 64–79.
- La situación ambiental en América Latina (1991), Buenos Aires.
- Lugo, Ariel E. und Sandra Brown (1998), Los trópicos pueden revivir, *Perfiles Liberales*, 62, 42–45.
- Mendoza, Pedro und José Peñaranda (1993), Con un pie en el desarrollo y otro en la ecología, *PRESENCIA* (La Paz) vom 23. April 1993 (Beilage REPORTAJES), 9.
- Moore, Thomas Gale (1998), No se deje asustar por el recalentamiento terrestre, *Perfiles Liberales*, 62, 30–32.
- Neves da Cunha, Eldis Camargo (1996), O meio ambiente no Tratado, in: Rosana Siqueira Bertucci et al., *MERCOSUR y medio ambiente*, Buenos Aires, 35–44.
- Larraín, L., et al. (1995), *Ecología de mercado*, Santiago de Chile.
- Laulan, Yves (1974), *Le Tiers Monde et la crise de l'environnement*, Paris.
- Leroy, Jean-Pierre et al. (1997), *Brasil século XXI: os caminhos para a sustentabilidade cinco anos depois da Rio '92*, Rio de Janeiro.
- Madrigal, Juan M. und Elena Alvarez-Ugena (1996), A 26 años de la publicación de los „Límites del crecimiento“: más allá de los límites, *Perfiles Liberales*, 10, 49, 52–54.
- Novara, J.J. (1994), *Integración económica, comercio internacional y medio ambiente. Enseñanzas para el MERCOSUR*, Buenos Aires.
- Nuestro futuro común (1988), Madrid.
- Ortega, Adolfo (1998), Certificados por calidad ambiental: una mala idea, *Perfiles Liberales*, 62, 20–22.

- Ozorio de Almeida, Miguel A. (1973), El mito del equilibrio ecológico, *El Correo de la UNESCO*, XXVI, 22–25.
- Pusch, Barbara (1997), Nachhaltige Entwicklung - ein Überblick über den türkischen Diskurs, in: Werner G. Raza und Andreas Novy (Hrsg.), *Nachhaltig reich – nachhaltig arm?*, Frankfurt, 45–49.
- Rangel, Carlos (1977), *Del buen salvaje al buen revolucionario*, Caracas.
- Raza, Werner G. (1998), *Die Umsetzung eines Konzepts nachhaltiger Entwicklung in der neoliberalen Peripherie: das Beispiel Bolivien 1989–1995*, [Dissertation an der Wirtschaftsuniversität Wien], Wien.
- Regulación, mercado y medio ambiente (1990), Santiago de Chile.
- Rodríguez, F. (1994), *Aspectos ambientales en el MERCOSUR y comparaciones con el NAFTA*, Montevideo.
- Römpczyk, Elmar (1983), Internationale Umweltpolitik als Teil der Entwicklungspolitik, *Öko-Mitteilungen*, 5, 2–4.
- Schuler, Thomas (1998) Wie umweltbewußt ist die Weltbank wirklich?, *Der Überblick*, 34, 2, 72–73.
- Soto, Hernando de und Stephan Schmidheiny (Jahr?), *Las nuevas reglas del juego. Hacia un desarrollo sostenible en América Latina*, Santafé de Bogotá.
- Vélez Alvarez, Nelson (1996), Desarrollo sostenible, una ilusión?, *Perfiles Liberales*, 10, 49, 29–32.
- Viola, Eduardo (1998), El proceso de globalización de actores en la política ambiental brasileña, *Nueva Sociedad*, 153, 24–32.
- Eduardo Viola, Eduardo und Héctor Leis (1992), A evolução das políticas ambientais no Brasil 1971–1991, in: Daniel Hogan und Paulo Vieira (Hrsg.), *Dilemas sócioambientais e desenvolvimento sustentável*, Campinas.
- Weizsäcker, Ernst-Ulrich von (1992), *Erdfpolitik. Ökologische Realpolitik an der Schwelle zum Jahrhundert der Umwelt*, Darmstadt.
- Wöhlcke, Manfred (1996), *Soziale Entropie*, München.
- The World Bank (1992–1997), *World Development Report. Development and Environment*, New York.
- World Commission on Environment and Development (Hrsg.) (1987), *Our Common Future* [= Brundtland-Bericht], Oxford/New York.

Anschrift des Autors:

Prof. Dr. H. C. F. Mansilla
Casilla 2049
La Paz / Bolivien / Südamerika
E-Mail: hcf_mansilla@yahoo.com

BUCHBESPRECHUNGEN / RECENSIONS CRITIQUES BOOK REVIEWS

Die Auswahl der Bücher zur Rezension behalten sich die Redaktion und die beiden für diese Rubrik Verantwortlichen vor. Unverlangt eingesandte Buchbesprechungen werden nicht veröffentlicht.

Le choix des livres qui font l'objet d'une recension critique est effectué par la rédaction et par les deux responsables de cette rubrique. Les recensions non sollicitées ne sont pas publiées.

Books to be reviewed are selected by the Editor and the two Book Review Editors. Unsolicited reviews are not published.

Gregor Husi und /Marcel Meier Kressig, *Der Geist des Demokratismus. Modernisierung als Verwirklichung von Freiheit, Gleichheit und Sicherheit*, Westfälisches Dampfboot, Münster, 1998, 461 Seiten.

Der vorliegenden Publikation liegen zwei Berner Dissertationen zur Theorie der Moderne zugrunde. Es geht zum einen um die Arbeit von Gregor Husi „Freiheit und Gleichheit – Ein Beitrag zur Soziologie der Moderne“ und zum anderen um die von Marcel Meier Kressig verfasste Schrift „Sicherheit – Zur Entdeckung und Wiederentdeckung eines zentralen Wertes der Moderne“. Die Publikation ist somit zwar eine Synthese zweier Arbeiten; sie selbst ist jedoch mehr als die Summe der Teile. Der Leser hat nämlich keinen Eindruck, als ginge es dabei um Synopse zweier Studien zur Ideengeschichte. Dies ergibt sich aus einem gelungenen Bezug des analytischen und des synthetischen Teiles aufeinander.

Als Ausgangspunkt dient den Autoren das Unbehagen mit der inhaltlich-begrifflichen Deutungsvielfalt der Moderne. Sie selbst gehen vom Begriff einer multiplen Moderne aus, wobei ihr Augenmerk auf gesellschaftliche Sub-Systeme der Politik, der Wirtschaft und der Kommunität gelenkt wird.

Husi und Kressig konstatieren in den existierenden Theorien ein prozessuelles Verständnis der Moderne (im Sinne der

Modernisierung), das um Prozesse der Differenzierung, Individualisierung, Rationalisierung und Neuerung oszilliert. Diesem Verständnis stellen Husi und Kressig das Konzept der Moderne als Wertverwirklichung gegenüber. Als Grundlage dafür wird die Wissenschaftslehre und die Religionssoziologie Max Webers herangezogen. In Anlehnung an Weber vertreten die Autoren die Auffassung, dass die soziale Wirklichkeit von Menschen nach Wertideen geschaffen wird. Der Mensch sei somit ein Kulturmensch, der die soziale Wirklichkeit (das praktische Wollen und Handeln) nach deren Kulturbedeutung interpretiert. Die Wertverwirklichungslehre von Weber wird durch Hussi und Kressig systematisiert und in neue begrifflich-theoretische Bahnen gelenkt. Die Ausdifferenzierung des Weberschen Werkes wird in verschiedenen Schemata erklärt und resümiert. Die Autoren analysieren u. a. die Möglichkeit der Konflikte zwischen den Werten und Wertinterpretationen, die auf Spannungsverhältnisse innerhalb der Wertsysteme hindeuten können. Folglich wird die Bedeutung der Ideen und Interessen bei Weber in ihrem Verhältnis zu Werten ausgearbeitet. Dies erlaubt einen besseren Zugang zum Konzept der Wertverwirklichung. Anschliessend betrachten die Autoren das Konzept der Wertverwirklichung in bezug auf Kultur, Persönlichkeit und Gesellschaft.

Vor diesem Hintergrund gilt es die Verwirklichung von Freiheit, Gleichheit und Sicherheit als die politische Moderne

zu analysieren. Als die Initialzündung der politischen Moderne wird die demokratische Revolution der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts präsentiert, wobei als Voraussetzung dafür der Glaube an die Machbarkeit des Sozialen (mit dem Ziel der Daseinsverbesserung) unter Anleitung der Werte Freiheit, Gleichheit und Sicherheit (Geist des Demokratismus) gewürdigt wird. Zu diesem Zweck rekonstruieren die Autoren die Entwicklung der politischen Werte im 18. und 19. Jahrhundert. Dabei wird auch auf andere Werttriaden (z. B. Gleichheit, Freiheit, Gerechtigkeit) eingegangen. Das Hauptliegen bleibt jedoch die Erörterung der Demokratisierung des Sozialen. Diese findet den Autoren zufolge in drei Phasen statt: Erweiterung des Staatsbürgerstatus, Inklusion, Wertgeneralisierung und Politisierung. In der Publikation heisst es jedoch nicht, dass die Moderne ausschliesslich ein Projekt ist. Die Autoren sprechen dabei unmissverständlich von sozialen Prozessen der Modernisierung. Die Wertverwirklichung ist dabei die politische Komponente der Moderne, wobei auch partielle Wertverwirklichtheiten ausgelotet werden können. Der Demokratismus wird als ein Kulturspezifikum betrachtet, welches Ausbreitung u. a. durch historische Ereignisse und deren Interpretationen durch Intellektuelle fand.

Im zweiten, synthetischen Teil der Arbeit werden drei Studien zu Begriffs- und Ideengeschichte und Begriffs- und Ideeanalyse der Trias Freiheit, Gleichheit, Sicherheit durchgeführt. Die Autoren systematisieren eine Überkomplexität an Literatur, so dass die Publikation den Anspruch der bibliographischen Vollständigkeit erheben kann.

Husi und Kressig rezipieren und dekonstruieren sowohl die Schriften der Klassiker wie Hobbes, Kant, Rousseau, Durkheim und Marx als auch die Ideen der gegenwärtigen Theoretiker der Moderne wie Luhmann, Habermas, Lepsius, Bourdieu, Münch und Offe.

Die hermeneutische Vorgehensweise ergänzt dabei sinnvoll den zweiten Teil. Es werden z. B. Kommentare der Intellektuellen aus der Zeit der Französischen Revolution herangezogen. Auffällig ist jedoch, dass auch im ersten Teil die Hermeneutik die Analyse des Werkes Max Webers durchdringt. Es scheint etwas redundant zu sein, wenn die Autoren Max-Weber-Analytiker die Frage beantworten lassen, inwiefern der deutsche Soziologe ein Nietzscheaner oder ein Neokantianer war. Die vielfältigen Interpretationen Webers, sowohl durch seine Zeitgenossen als auch durch gegenwärtige Sozialwissenschaftler, zeigen nämlich keinen klaren Ausweg aus dem komplexen Dschungel von Deutungen der intellektuellen Wurzeln Webers.

Die These der Wertverwirklichung legt nahe, dass die politische Entwicklung in der Moderne grundsätzlich unter dem Einfluss wertbezogener Faktoren vonstatten ging. Die Gesellschaftsdynamik ergibt sich, so lassen es die Autoren verstehen, aus dem Einfluss der Ideen auf das Wertsystem und die Wertinterpretationen sozialer Akteure.

Interessant wäre eine Fortsetzung dieser These in bezug auf Theorien der Postmoderne. Wichtige Arbeiten hat dazu bereits Zygmunt Baumann geleistet (insbesondere mit seinen Büchern: „Unbehagen in der Postmoderne“, „Moderne und Ambivalenz“ sowie „Der Mensch im Globalisierungskäfig“). Auch Baumann geht davon aus, dass sich die Moderne durch eine Werttrias theoretisch bestimmen lässt (Freiheit, Sicherheit, Brüderlichkeit). Für die Postmoderne sind hingegen die Werte der Freiheit, der Vielfalt und der Toleranz ausschlaggebend.

Im Unterschied zu Husi und Kressig betont Baumann viel stärker das spannungsgeladene Verhältnis zwischen den Werten, da diese von menschlichen Bedürfnissen abgeleitet werden. Für die Autoren der vorliegenden Publikation werden Sozialwelten jedoch nach Werten gestaltet, die nicht weiter begründbar sind.

Somit spielt die Kultureigenartigkeit des Abendlandes für Baumann weniger eine Rolle. Für Husi und Kressig ist die politische Moderne unauflöslich mit dem Geist des Demokratismus verbunden. Eine natürliche Fortsetzung dieses Gedankenganges wäre die Frage nach dem Geist der Antimoderne (Faschismus, Kommunismus) als ein Gegenpart oder ein notwendiger Teil der Moderne sowie die Frage nach der heutigen „zweiten Moderne“, wie der Demokratismus jenseits des Nationalstaates bezeichnet wird.

Summa summarum bieten Husi und Kressig einen gelungenen Versuch der synthetischen Beschäftigung mit einem überkomplexen Thema. Angesichts des Reichtums an Ideen, Konzepten und Theorien lässt sich das Buch ebenfalls als Grundlage für entsprechende akademische Lehrveranstaltung anwenden.

Ireneusz Paweł Karolewski
Lehrstuhl für Politische Theorie
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät
Universität Potsdam

Patrick Ziltener. *Strukturwandel der europäischen Integration. Die Europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit*, Westfälisches Dampfboot Münster, 1999, 272 Seiten, SFR 44.50.

Seit der Wiederbelebung der europäischen Einigung in den 80er Jahren, hat auch die sozialwissenschaftliche Forschung dieses Integrationsprozesses zugenommen. Die neue Integrationsdynamik ist jedoch kaum mit den traditionellen Theorien der Internationalen Beziehungen erklärbar, noch entspricht die veränderte Europäische Union dem bisherigen Verständnis einer internationalen Organisation. Was hat sich seit den ersten Versuchen europäischer Einigung an den Rahmenbedingungen und

in der Integrationspolitik verändert? Diese Frage steht im Zentrum Patrick Zilteners Studie, die als Dissertation an der Universität Zürich 1997 angenommen wurde. Das ambitionierte Ziel des Autors ist es, den Strukturwandel des europäischen Integrationsprozesses als Teil einer umfassenden Veränderung von „Staatlichkeit“ zu erklären. Sein Ansatz geht über die gängigen politikwissenschaftlichen Integrationstheorien, die noch immer durch den Streit zwischen neo-funktionalistischer und intergouvernementalistischer Schule geprägt sind, hinaus und versucht eine interdisziplinäre Erweiterung zu einer „europäischen Staatstheorie“, die Ansätze aus der politischen Ökonomie und Makrosoziologie verbindet.

Den Gepflogenheiten von Dissertationen folgend, teilt sich auch diese Arbeit in einen theoretischen und einen empirischen Teil, wobei die Unterkapitel jeweils mit Schlussfolgerungen enden, was leider die notwendige gegenseitige Durchdringung von Theorie und Empirie erschwert. Im theoretischen Teil, den der Autor als „Prolegomena“ bezeichnet, werden die Schwierigkeiten gängiger Integrationstheorien skizziert. Sie vermögen kaum die Diskontinuitäten, Spannungen und historisch bedingten Veränderungen des europäischen Integrationsprozesses zu erklären. Um die exogenen und endogenen „Determinanten von Staatlichkeit“ zu erfassen, bedarf es nach Ziltener, und darin liegt des Autors originärer Beitrag, der Verbindung von Weltsystemtheorien, die die weltwirtschaftlichen Konstellationen berücksichtigen, und der Regulationstheorie, die den Wandel der kapitalistischen Produktionsregime aufzeichnen. Grob verkürzt: der Triadenwettbewerb (USA-Europa-Asien) und die postfordistische Wirtschaft erfordern heute neuartige Steuerungsformen als zur Zeit der US-dominierten industriellen Aufbauphase des Nachkriegseuropas.

Um den diskontinuierlichen Strukturwandel von „Staatlichkeit“ hervorzuheben,

verwendet der Autor die Gegenüberstellung zweier Idealtypen, die er der Regulationsschule entlehnt: der „keynesianisch-korporatistische Wohlfahrtsstaat“ und der „Schumpeterianische Leistungsstaat“. Während Ersterer, der nachfrageorientierte und wirtschaftsinterventionistische Staatsappus, die ersten Nachkriegsjahrzehnte dominierte, findet unter dem erhöhten internationalen Wettbewerbsdruck seit den späten 70er Jahren eine Hinwendung zur Innovationsförderung und angebotsorientierter Wirtschafts- und Finanzpolitik statt. Auch wenn Ziltener den Begriff von „Staatlichkeit“ leider nirgends definiert, so wird doch aus der Wahl der Ansätze und idealtypischen Konzepte deutlich, dass er seine abhängige Variable nicht alleine als legitime und legale Herrschaftsausübung innerhalb eines Territoriums, sondern als weitergehende Steuerung (*governance*) des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems durch politische Akteure und gesellschaftlicher Interessengruppen versteht. Ob die idealtypischen Regulationsregime als theoretische Matrizen zur Beschreibung des Strukturwandels von europäischer Integration nützlich sowie zu deren Erklärung hilfreich sind, kann nur eine empirische Überprüfung zeigen.

Der zweite, empirische Teil der Arbeit geht hierbei weitgehend chronologisch vor, d. h. zunächst werden die wesentlichen Etappen der EG-Gründungsphase und die anschliessende europapolitische Krise beschrieben, bevor diese dem Umbruch der letzten zwanzig Jahre gegenübergestellt werden. Die ersten Erfolge europäischer Einigung, sind nach Ziltener „auf einen Pakt zwischen den nationalen, vorwiegend politischen Eliten Westeuropas und der USA zurückzuführen“ (S. 100). Die Monnet-Methode funktionaler Integration führte nicht nur zu einem sektorellen *spill-over*, sondern vermochte auch die Wirtschaftseliten und Interessenverbände miteinzubinden. Die damalige EG, vor allem die Agrarpolitik, diente nach Ziltener zur „Komplementarität und Ab-

sicherung“ der „keynesianischen-korporatistischen Wohlfahrtsstaaten“ Europas, die wiederum in einem US-dominierten liberalen Freihandelsystem eingebettet waren. Kurz: „Die europäische Ebene stärkte Staatlichkeit, sie stärkte den Nationalstaat, sie schwächte ihn nicht“ (S. 124). Jedoch geriet die politische Gemeinschaft durch die Agrarfinanzprobleme, die von Frankreich erzwungene Vetooption, und das Scheitern der Wirtschafts- und Währungsunion bereits Ende der 60er Jahre in die Krise. Mit dem Ende des Festwährungssystems und der Wirtschaftskrise der 70er Jahre, verfiel die EG der Stagnation („Euroskerose“), während die Nationalstaaten zunehmend ihre eigenen hausgemachten Krisenlösungen suchten.

Ein neuer Integrationsschub bahnte sich zwischen 1978 und 1986 an. Nach Ziltener gab es drei Prozesse den Anstoß: der Übergang der Finanzpolitik zum „Euromonetarismus“, die Konvergenz nationaler Wirtschaftspolitiken zur Austeritätspolitik (nach dem Scheitern von Mitterrands keynesianischem Alleingang) und „die Herausbildung eines neuen „Elitenpaktes“ zwischen staatlichen Instanzen und transnationalen Konzernen“ (S. 132). Während die beiden ersten Prozesse wirtschaftspolitischer Umorientierung umstritten einen Beitrag leisteten, so wird die These vom Elitenpakt bei manchen Lesern auf Widerspruch stossen. Als Beleg wird auf die Initiativen des *European Roundtable of Industrialists* und der EG-Kommission, im besonderen von Kommissar Davignon, hingewiesen. Diese Kräfte plädierten für einen europäischen Binnenmarkt, und damit für die Abschaffung nationaler protektionistischer Barrieren, damit die europäischen Unternehmen im Wettbewerb mit den transnationalen Konzernen der USA und Japans mithalten können. Tasächlich wurden diese Forderungen durch das 1992-Programm, die Einführung qualifizierten Mehrheitsentscheidungen in Binnenmarktfragen, wie auch durch die Rechtsprechungen des Eu-

europäischen Gerichtshof (EuGH) zum Prinzip der gegenseitigen Anerkennung nationaler Standards, umgesetzt. Es bleibt trotzdem erklärungsbedürftig warum die Nationalstaaten, d. h. ihre Regierungen und ratifizierenden Parlamente, bereit waren Souveränitätsrechte aufzugeben. Der Autor verweist nur recht pauschal auf die Konvergenz nationaler Wirtschaftspolitik als Grund.

Statt diese These genauer zu belegen, versucht der Autor, die weiteren Integrationsmassnahmen seit der Europäischen Einheitsakte von 1986 zu skizzieren. Dabei wird ein relativ weites Panorama verschiedener Politikfelder aneinander gereiht: die zunehmende Forschung- und Entwicklungsförderung, die Liberalisierung in der Telekommunikationsbranche, die Finanzmarktderegulierung, die zunehmende EU-Regionalpolitik, die durch den GATT-Prozess erleichterte Agrarreform, und das Scheitern der „sozialen Dimension“. Diese umfangreiche Inventarisierung so unterschiedlicher Politikfelder verwehrt leider die Möglichkeit einer näheren Analyse und Überprüfung der Hauptheses. Statt dessen werden mehr oder weniger fundierte Thesen der Forschung affirmativ als Schlussfolgerungen gezogen. Es stellt sich dem Leser die Frage, ob es einer solchen umfangreichen Bestandsaufnahme bedarf, um die universalistische These eines Strukturwandels zu belegen. Angesichts der komplexen und unterschiedlichen Integrationsmuster, erscheint es wenig sinnvoll, nach einer Theorie „des“ Strukturwandels von „Staatlichkeit“ zu suchen. Interessanter wäre, sich auf jene Politikfelder zu konzentrieren, die besonders zum „Schumpeterianischen Leistungsstaat“ beitragen, so z. B. die Bereiche der Forschungs- und Technologiepolitik oder der Regionalpolitik, denen der Autor „zentrale Selektions- und Steuerungsfunktionen“ (S. 196) zuschreibt.

Der Hauptbeitrag des Buches besteht darin, den europäischen Integrationsprozess stärker von Seiten der Verände-

rungen der politischen Ökonomie und Weltwirtschaft zu deuten. Die Studie ist äusserst lesenswert als Überblick über den langfristigen Wandel der europäischen Integrationspolitik, im besonderen in Fragen der Wirtschafts-, Industrie- und Finanzpolitik. Viele der Thesen über den Strukturwandel der Steuerung verdienen Beachtung, jedoch scheint mir der Autor zu sehr Konvergenz nationaler Politiken, Intentionalität von Eliten und Gleichförmigkeit der Wirtschaftsstrukturen als Voraussetzung und Motor der Integration anzunehmen. Ob dies wirklich der Fall ist, kann nur weitere soziologische Forschung aufdecken. Diese sollte auch die unterschiedlichen Rückwirkungen des Integrationsprozesses auf nationaler Ebene untersuchen. Europa besteht aus unterschiedlichen Gesellschafts- und Wirtschaftssystemen, die auch zu unterschiedlichen Interessenlagen führen, deshalb ist EU-Politik zwangsläufig fragmentiert und subsidiär. Gerade aus Schweizer Perspektive, stellt sich auch die Frage, warum einige europäische Nationalstaaten eher und andere weniger bereit sind, ihre Staatlichkeit mit anderen kollektiv zu teilen. Schliesslich, ist das Konzept „Staatlichkeit“ fraglich: gerade die neue europäische Integrationspolitik besteht – wie Ziltener ja selbst ausführt – in Deregulierung (also: weniger staatlicher Eingriffe) und der Teilung staatlicher Regulierung mit nicht-staatlichen Akteuren. Die methodische und theoretische Herausforderung der EU-Forschung besteht m. E. gerade darin, die Interaktion zwischen verschiedenen Akteuren im Mehrebenensystem zu analysieren. Dies hätte sicherlich den Rahmen einer Dissertation gesprengt, sollte aber in zukünftiger Forschung stärker berücksichtigt werden.

Bernhard Ebbinghaus
Center for European Studies, Harvard
University, Cambridge (Mass.), USA
und Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln, Deutschland

Thomas Klein und Wolfgang Lauterbach (Hg.), *Nichteheliche Lebensgemeinschaften. Analysen zum Wandel partnerschaftlicher Lebensformen*, Leske+Budrich, Opladen 1999, 326 Seiten, DM 48.—.

Der Aufbau des Buches orientiert sich an der dreigeteilten Zielsetzung, die in den letzten Jahrzehnten festzustellende Zunahme nichtehelicher Lebensgemeinschaften theoretisch zu erklären, sozialstrukturell zu beschreiben und diese Beziehungsform vergleichend zur Ehe zu analysieren: Im ersten Kapitel weisen Paul B. Hill und Johannes Kopp sowie Rosemarie Nave-Herz mögliche theoretische Zugänge zum Thema auf. Daran schliesst sich das zweite Kapitel, mit der Zielsetzung, nichteheliche Lebensgemeinschaften unter einer sozialstrukturellen Persepektive zu betrachten, an. Über Verbreitung und Entwicklung nichtehelicher Lebensgemeinschaften schreiben Thomas Klein und Stefan Gruber. Johannes Huinink vergleicht die Entscheidung zur nichtehelichen Lebensgemeinschaft in beiden Teilen Deutschlands, wie auch Andrea Lengerer, für die Ost-West-Unterschiede allerdings nur eine Dimension regionaler Unterschiede in Deutschland darstellen. In international vergleichender Persepektive stellt François Höpflinger die Verbreitung nichtehelicher Lebensgemeinschaften dar. Einen diachronen Vergleich bietet Sylvia Möhle mit ihrer Untersuchung über Konkubinate. Abschliessend beschäftigen sich Thomas Klein, Jan Künzler und Wolfgang Lauterbach mit der Vergleichbarkeit nichtehelicher Lebensgemeinschaften und Ehen unter den Aspekten Partnerwahl, Arbeitsteilung, Dauer nichtehelicher Lebensgemeinschaften und deren Einfluss auf das Scheidungsrisiko.

Sowohl die auf der Austauschtheorie und der ökonomischen Theorie der Familie aufbauende mikroanalytische Perspektive, vorgestellt von Hill und Kopp, die „ein Entscheidungsmodell der Wahl zwis-

schen (...) verschiedenen Lebensformen“ (22) entwickeln wollen, als auch die makrosoziologische Perspektive der Differenzierungstheorie, die Nave-Herz einnimmt, sind für eine umfassende Analyse des Phänomens der Zunahme nichtehelicher Lebensgemeinschaften nicht ausreichend. Dies liegt u. a. daran, dass alle drei Autoren nichteheliche Lebensgemeinschaften durch die Abwesenheit von Kindern definieren, wodurch der Erklärungsanspruch ihrer theoretischen Argumente starke Einengung in räumlicher und zeitlicher Hinsicht erfährt. Wichtiger ist, dass durch die Einengung des Erklärungsanspruchs gesamtgesellschaftliche Zusammenhänge nicht erkennbar und somit natürlich zwischengesellschaftliche oder auch innergesellschaftliche Variationen – wie im Falle Ost- und Westdeutschlands – nicht erklärbar sind. Allenfalls wird die Relevanz gesellschaftlicher Rahmenbedingungen, die inhaltlich unbestimmt bleiben, betont (Hill und Kopp; Klein; Lengerer). So macht Lengerer die variierende Bedeutung von Normen und Werten, sozialer Kontrolle, Gelegenheitsstrukturen und selektiver Migration für regionale Unterschiede bezüglich der Entwicklung und Verbreitung nichtehelicher Lebensgemeinschaften verantwortlich. Sie begeht dabei den Fehler, die genannten Faktoren als *a priori* existierende zu betrachten. Daher kann es ihr nicht gelingen, ihre empirischen Befunde innerhalb ihrer eigenen theoretischen Argumentation schlüssig zu erklären: Regionale Unterschiede – beispielsweise in der Bedeutungszuweisung nichtehelicher Lebensgemeinschaften in städtischen Gebieten Westdeutschlands als Alternative zur Ehe und in ländlichen, westdeutschen Regionen und in Ostdeutschland als Vorstufe zur Ehe – erklärt sie „durch variierende sozialkulturelle Kontexte, weniger durch politische Systemeinflüsse“ (162). Aufgrund der Argumentation müsste die Frage, ob Ostdeutschland und ländliche Regionen Westdeutschlands bezüglich analoger Bedeutung nicht-

ehelicher Lebensgemeinschaften als Vorstufe zur Ehe sozialkulturell vergleichbare Kontexte sind, mit „Ja“ beantwortet werden. Dass dem nicht so ist belegt die von Huinink vorgestellte Analyse. Des Weiteren bietet seine Arbeit einen auf der Lebensverlaufsforschung aufbauenden „theoretischen Rahmen (...), innerhalb dessen sich das Problem der Entscheidung zugunsten oder zuungunsten einer bestimmten Lebensform innerhalb des individuellen Lebensverlaufs bearbeiten lässt“ (126).

Hill und Kopp erklären die Zunahme nichtehelicher Lebensgemeinschaften über das in Folge der Bildungsexpansion gestiegene formale Bildungsniveau von Frauen, welches die für sie anfallenden Opportunitätskosten, bei Aufrechterhaltung traditioneller ehelicher Arbeitsteilung, erhöht. Klein fragt in einem seiner Artikel ganz richtig, warum die Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern in nichtehelichen Lebensgemeinschaften von der innerhalb von Ehen abweichen sollte. Resultate empirischer Analysen und eigene Befunde, die auf Parallelen in der Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern in Ehen und nichtehelichen Lebensgemeinschaften verweisen, präsentiert Künzler. Ohne diese zulässige Frage zu thematisieren, definieren Hill und Kopp nichteheliche Lebensgemeinschaften als „erweiterte Such- und Testphase“ (27) für formal hoch qualifizierte Frauen. Analysen von Lauterbach stützen diese These nur bedingt. Hill und Kopp argumentieren weiter, dass der Übergang von einer nichtehelichen Lebensgemeinschaft in eine Ehe erfolgt, um zu tätige Investitionen – wie die Realisierung eines vorhandenen Kinderwunsches – zu sichern und damit die Exitkosten aus der Beziehung zu erhöhen. Wer Ausgestaltungen des Scheidungsrechts und unterschiedlicher Politikfelder unter den Begriffen der Investitionssicherung und Exitkostenerhöhung subsumiert, nimmt sich die Möglichkeit, das interessierende Phänomen der Zunahme nichtehelicher

Lebensgemeinschaften in seiner Komplexität zu erfassen, adäquat zu erklären und die Zahl der sich aus dem empirischen Material ergebenden offenen Fragen zu reduzieren. Wie ist beispielsweise der von Gruber vorgetragene Befund zu erklären, dass die Zahl nichtehelicher Lebensgemeinschaften mit Kind im Zeitraum von 1972 bis 1996 stärker zugenommen hat, als die der nichtehelichen Lebensgemeinschaften ohne Kind? Wie ist weiterhin zu erklären, dass es in Ostdeutschland mehr nichteheliche Lebensgemeinschaften mit Kind gibt als in Westdeutschland (Gruber; Huinink)? Welches sind die Gründe für den bekannten Umstand, dass unabhängig von den Folgen der Bildungsexpansion nach wie vor die Mehrzahl der Frauen nach Eheschließung und Familiengründung ihre Erwerbstätigkeit unterbrechen bzw. aufgeben (Huinink)? Ist dies doch besonders erstaunlich, wenn wir es laut Hill und Kopp mit formal hoch gebildeten Frauen zu tun haben, die sich der Höhe der Opportunitätskosten, die sich für sie durch eine traditionelle eheliche Arbeitsteilung ergeben, bewusst sind und daher die Suche nach dem richtigen Partner zur Vermeidung der Opportunitätskosten ausdehnen und eine nichteheliche Lebensgemeinschaft eingehen? Dies sind alles Fragen, deren Beantwortung ohne Bezugnahme auf sozialpolitische Massnahmen nicht in Sicht ist. Doch gerade die Relevanz dieser Dimension des Problems wird von Hill und Kopp, die davon ausgehen, dass nichteheliche Lebensgemeinschaften rechtlich nicht negativ sanktioniert sind, nicht gesehen. Kaum besser argumentiert Klein in einer Diskussion der vorliegenden theoretischen Ansätze zur Erklärung der Zunahme nichtehelicher Lebensgemeinschaften, wenn er von der Gleichwertigkeit von Ehen und nichtehelichen Lebensgemeinschaften in der sozialpolitischen Diskussion ausgeht. Möhle dagegen weist in ihrer Analyse nichtehelicher Lebensgemeinschaften in historischer Perspektive explizit auf die rechtliche und sozialpoliti-

sche Ungleichbehandlung von Ehen und nichtehelichen Lebensgemeinschaften – auch gegenwärtig – hin. Sie kommt zu dem Resultat, dass sich das „Konkubinat (...) nicht durch die Andersartigkeit, sondern durch grösstmögliche Ähnlichkeit mit der Ehe (definierte). Daher waren die entscheidenden Elemente für seine Verfolgung der Ungehorsam und die Nichtbeachtung staatlicher Normen, nicht unsittliches Verhalten“ (196).

Andererseits muss man Hill und Kopp zugute halten, dass sie die Entscheidung zwischen Ehe und nichtehelicher Lebensgemeinschaft nicht als „simple, dichotome Wahl zwischen verschiedenen Zuständen oder Modellen“ (30f.) begreifen; die Entscheidung für eine der beiden Beziehungsformen hat weitreichende Implikationen auch für andere Lebensbereiche. Eine weitergehende Berücksichtigung dieser Überlegungen könnte die noch offenen Fragen beantworten helfen. Doch muss hierfür kein theoretisches Modell in der Form eines „Entscheidungsbaumes“ (31) konstruiert werden. Bezugnahmen auf Erkenntnisse der Lebensverlaufsforschung würden die enge theoretische Perspektive, aus der die Autoren argumentieren, erweitern und eine differenzierte Analyse ermöglichen, wie der Artikel von Huinink zeigt.

Manche der aufgeworfenen Fragen lassen sich mit der von Nave-Herz vertretenen makrosoziologischen Perspektive der Differenzierungstheorie ebenfalls nicht abschliessend beantworten: Für Nave-Herz sind die Leistungsanforderungen an das in Folge der Industrialisierung entstandene Ehe- und Familiensystem der „Gattungsfamilie“ (42) in den letzten zwanzig bis dreissig Jahren im Zuge der Bildungsexpansion und daran anschliessenden strukturellen familialen Veränderungen – wie das Hinterfragen traditioneller Geschlechtsrollen – derart gestiegen, dass zur Bewältigung der Anforderungen v. a. an die Eltern-Kind-Beziehung das bekannte Sinnkriterium der Partnerschaft aus dem

System der Familie in eine neue Beziehungsform, ein neues System ausdifferenziert wurde: Die nichteheliche Lebensgemeinschaft. Aufgabe von Ehe und Familie ist damit die Nachwuchssicherung, die von nichtehelichen Lebensgemeinschaften liegt in der emotionalen Bedürfnisbefriedigung ihrer Mitglieder.

Abschliessend muss man sagen, dass eine zusammenfassende Diskussion der verschiedenen Beiträge seitens der Herausgeber wünschenswert gewesen wäre; eine Synthese zwischen den Versuchen, die Zunahme nichtehelicher Lebensgemeinschaften theoretisch zu begründen, und den vorgestellten empirischen Befunden. Ist es doch gerade diese Synthese, die (nicht allein) den soziologischen Gehalt jeden Versuches, gesellschaftliche Ereignisse, Zusammenhänge und Tatsachen zu erklären, ausmacht.

Yasemin Niephaus
Universität Heidelberg
Institut für Soziologie

Achim Brosziewski, *Unternehmerisches Handeln in moderner Gesellschaft. Eine wissenssoziologische Untersuchung mit einem Geleitwort von Peter Gross*, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden 1997, 188 Seiten, DM 42.—.

Die Besprechung des Buches von Achim Brosziewski fällt mir nicht leicht, persönlich: weil seit der Zusage, es zu besprechen, zwischen Autor und Rezensent freundschaftliche Bande gespriesst sind – was weniger ein Risiko zur Beeinträchtigung der Kritikfähigkeit in sich birgt als die Gefahr, die Beziehung auf's Spiel zu setzen – und sachlich: weil hier auf der Grundlage der Hermeneutischen Wissenssoziologie im Anschluss an Peter L. Berger, Thomas Luckmann und Hans-Georg Soeffner, allerdings mit erheblichen

Anleihen bei der Systemtheorie von Niklas Luhmann, nicht mehr und nicht weniger als der Versuch einer Soziologie unternehmerischen Handelns vorgelegt wird, die zugleich den Rahmen einer Sozialgeschichte modernen Unternehmertums absteckt. Unternehmerisches Handeln versteht Brosziewski in einem weiten kulturosoziologischen Sinne als Typus einer autonomen Lebensform, wodurch das Thema erst seine prägnante wirtschaftssoziologische Zuspitzung und Konkretion erhält. In seinem Doppelcharakter als existentielles Projekt und Trajektorie (im Sinne von Anselm Strauss) erweist sich unternehmerisches Handeln als Manifestation von Freiheit und Bindung, damit als moderner Typus sozialen Handelns autonomer Individuen. Diese von Georg Simmel und Niklas Luhmann inspirierte Reflexion übersteigt im Ansatz das, was der sogenannte Individualisierungsdiskurs in Theorie – und abgesunken in postmoderne Lebenswelten – gemeinhin bietet. Unternehmertum wird nicht als Inbegriff bürgerlicher Lebensweise genommen, sondern an konkreten Fällen als aktuelle Tendenz der Modernisierung der Lebensführung immer breiterer Schichten gefasst. Gegen den ausseralltäglichen Heroismus des charismatischen Unternehmers à la Joseph Schumpeter, der in der aktuellen Managementliteratur Urstände feiert, widmet sich Brosziewski lakonisch einem erweiterten Begriff unternehmerischen Handelns im Alltag. Berufssoziologische Aspekte werden nicht verfolgt; Beruflichkeit scheint in ihrer protestantischen Doppeldeutigkeit – Erwerbsarbeit und Berufung – nach Ansicht Brosziewskis an Relevanz zu verlieren und damit auch die Webersche Analyse des Problems.

Der wirtschaftliche Aspekt moderner Lebenswelten ist durch die Erfahrung eines Bedürfnisses und dessen Befriedigung gekennzeichnet, die an den Vorgang eines exklusiven Objektgebrauchs geknüpft ist. Nicht ein natürliches Bedürfnis und Arbeit als kultureller Eingriff in die Na-

tur zur Aufhebung des Mangels – ethnologische Forschungen zeigen, dass gerade „Naturvölker“ nicht notwendig unter Knappheit leiden, sondern einer Ökonomie der Verschwendungen frönen, man denke nur an den potlatch u. a. Rituale – konstituieren „Wirtschaft“ als Erfahrungs- und Handlungsfeld, sondern Egos Zugriff auf ein Objekt, mit dem es der Verwendung durch Alter entzogen wird. Knappheit ist also die Erfahrung einer sozialen Wechselwirkung, Folge einer ungleichen Wahrnehmung gleicher Chancen. Wert erhält ein Objekt, weil es sich real oder imaginär im Besitz eines anderen befindet. Auch wenn diese Einsicht nicht neu ist – man findet sie z. B. bei Susan Isaacs (1933)¹ und Claude Lévi-Strauss (1949)², Jean Piaget (1965)³, und sie geistert seit Jacques Lacans Theorie des Mangels durch die Debatten des Poststrukturalismus – eigentlich ist hier ihre wissenssoziologische Reformulierung: Wirtschaftliches Wissen ist, wie oben beschrieben, nach Exklusivitäten typisiert, und wirtschaftliches Handeln ist Handeln, das sich an Erfahrungen von Beschränkungen und darauf bezogenen Typisierungen orientiert. Mehr noch: typisch „modern“ scheint sogar zu sein, dass Knappheit die Folge der gesteigerten Erfahrung von Alternativenreichtum ist (Alois Hahn), die dann „methodisch kontrolliert“ von unternehmerisch Handelnden „ausgebeutet“ wird. Wirtschaftliche Unternehmungen sind Trajektorien (wenn man so will: in soziale Interaktionen und Wechselwirkungen eingeschlossene Projekte) – oder in Brosziewskis Formulierung: Arbeit am wirtschaftlich Möglichen. Unternehmerisches Handeln ist solches, dass sich am Risiko, d. h. Gelingen oder Scheitern solcher Trajektorien

1 Isaacs, Susan (1933), *Social Development in Young Children*, London

2 Lévi-Strauss (1949). *Les Structures Elementaires de la Parenté*, Paris

3 Piaget, Jean (1965), *Etudes Sociologiques*, Geneve

orientiert. Das ist erst in einer Marktwirtschaft möglich, also im Rahmen einer Vergesellschaftung auf der Basis von Interessenvermittlung, nicht im Rahmen einer am Ethos ständischer Lebensführung in einer auf Hauswirtschaft gründenden Vergemeinschaftung. In einer solchen Moralökonomie ist der Händler (als Typus) ein Fremder am Rande der Gemeinschaft; er lebt subsidiär vom Tausch der Überschüsse der Hauswirtschaften einer Gemeinschaft gegen die „Luxusprodukte“ anderer, meist ferner Gemeinschaften, um so den Herren eine ihrem Stande gemäss Lebensführung zu ermöglichen. Dieses „notwendige Übel“ suchte man daher bis ins europäische Mittelalter durch die Sanktionierung eines „gerechten Preises“ einzudämmen. In Marktgesellschaften sind alle Mitglieder als Wirtschaftssubjekte einander Fremde, nämlich Gegenspieler in einer anonymen, rein strategisch an der Verwirklichung von Eigeninteressen orientierten Tauschbeziehung, die kein ethisches Band zwischen den Kontrahenten stiftet. Ein solches sachliches Vertragsverhältnis stiftet keine Anerkennung z. B. ständischer Lebensformen, sondern setzt bei den Akteuren wechselseitig lebenspraktische Autonomie schon voraus. Daher kann durch den Tausch die moralische Integrität der Personen nicht verletzt werden. Wo Fremdheit zum Normalfall im öffentlichen Verkehr wird, greift Moral nicht mehr – die Privatsache wird – und macht einer Hermeneutik der Leidenschaften und Interessen Platz. Albert Hirschman zufolge sind Interessen Mittler zwischen Leidenschaften, einschliesslich dem Willen zur Macht, die sie domestizieren, und der Vernunft, die sie verwirklichen helfen, denn Freiheit realisiert sich nur durch (Selbst-) Bindung. Die Einschränkung eigener Unabhängigkeit im Erleben und Handeln zugunsten der Abhängigkeit vom Erleben und Handeln anderer eröffnet Möglichkeiten, Freiheit im Handeln zu realisieren. Unternehmerisches Handeln, das persönliche Interesse am Risiko, kann da-

her als eine Möglichkeit angesehen werden, in der modernen Gesellschaft für sich und andere eine eigene Persönlichkeit herauszubilden, wie an den Biographien italienischer Kaufleute aus dem 16. Jahrhundert und biographischen Interviews mit modernen Unternehmern deutlich wird.

Nach der Bestimmung der Typik des Erfahrungsfeldes „Wirtschaft“ widmet sich Brosziewski der Ausdeutung der inneren Logik unternehmerischen Handelns. Streng wissenssoziologisch leitet er diese nicht aus dogmatischen Setzungen einer wissenschaftlichen Disziplin ab, sondern rekonstruiert sie hermeneutisch aus den Objektivierungen des für unternehmerische Praxis relevanten sozialen Wissens. Wissen ist – wissenssoziologisch – Problemlösung in einem historisch konkreten Erfahrungs- und Handlungsfeld, im Falle unternehmerischen Handelns objektiviert und institutionalisiert in der Buchführung. Die Erfindung und Anwendung dieser Methode konstituiert – auch im rechtlichen Sinne – den Unternehmer im Unterschied zum blossen Händler, der nicht mehr nur von einem Gefahrenzuschlag auf die Ware, sondern vom Risiko seines Unternehmens lebt, das die Gründung und Leitung eines Betriebes voraussetzt.

Doppelte Buchführung ist also mehr als eine Technik der Betriebsführung; sie ist zugleich eine soziale Institution. Nicht nur, dass der Unternehmer von der Sache her – „aussengeleitet“ – zur doppelten Buchführung verpflichtet ist, sie wird ihm zum Modell einer methodischen – „innengeleiteten“ – Lebensführung. Die Anwendung der Buchführung eröffnet dem unternehmerisch Handelnden wirtschaftliche Möglichkeiten, konstituiert das Feld rationalen wirtschaftlichen Handelns und Erfahrens jeden Tag auf's Neue. Bereits Max Weber hob die fundamentale Bedeutung der Buchhaltung für den modernen Kapitalismus und damit die Schriftlichkeit und das Aktenprinzip als Grundlage moderner Wirtschaftskultur hervor. Genau hier setzt Brosziewski ein und ver-

folgt diesen Gedanken im Lichte der neuesten Forschung zu Symbol, Schriftzeichen und Rechnen. Rechenhaftigkeit und Kalkül können nicht mehr als Wesen typisch moderner Rationalität gelten; Weber habe einerseits die Rationalität vormoderner Kulturen unterschätzt, andererseits fundamentale Unterschiede in der modernen Kultur unterbelichtet, so, wenn er die Anfang des 20. Jahrhunderts als Instrument der Manager und (Gross-) Betriebsführer erfundene *ex post* Kostenrechnung, also eine nachträgliche Legitimation bereits getroffener Entscheidungen, mit der Buchhaltung als Methode zur Bestimmung zukünftiger unternehmerischer Handlungsmöglichkeiten mehr oder weniger gleichsetze. An dieser Stelle fühlt man sich an das Problem des Controlling erinnert, das vielfach als Kostenkontrolle statt als unternehmerische Steuerungstechnik praktiziert wird.

Damit sind wir zur Kernthese der Arbeit vorgestossen, die im Grunde eine Kritik an der Schumpeterschen Theorie vom innovativen Unternehmer und der Weberschen Protestantismusthese bzw. der von beiden geteilten Hypothese von der Verbürokratisierung der modernen Welt ist, der der Unternehmer – bei Schumpeter gar der Kapitalismus als ganzer – schliesslich zum Opfer falle. Im Unterschied zu Schumpeter, für den Betrieb in the long run Tod des innovativen Unternehmertums bedeutet, gibt es aus der Sicht Brosziewskis gar kein unternehmerisches Handeln ohne Betrieb, aber auch keinen Betrieb ohne Unternehmen. Eine These von Dirk Baecker aufnehmend und variiert, sieht er in der Organisation, im Betrieb, prinzipiell für alle an der Organisation Interessierte – ganz gleich, ob vom Status her Selbständiger oder Angestellter – Möglichkeiten unternehmerischen, d. h. am Risiko des Gelingens oder Scheiterns orientiertes, persönliches Engagement an einem Projekt / einer Trajektorie. Das wirft allerdings die Frage auf, warum sein Geährsmann Dirk Baecker dann von der

Wiedereinführung der Unternehmung in die Organisation spricht? Sie muss dann ja wohl irgendwann einmal daraus entfliecht sein! Zumindest scheint mir damit die von Ökonomen als Principal-Agent-Problem verhandelte Frage noch nicht erledigt. Aber Brosziewski will ja den scheinbar auch bei Weber auf Fragen der Organisation und des Berufsethos fixierten Blick – eine nicht allgemein geteilte Lesart – für soziales Handeln öffnen. Der Unternehmer als historischer Phänotypus bürgerlicher Subjektivität mag, so Brosziewski, verschwunden sein, aber erstens sei unternehmerisches Handeln im durchaus modernen Sinne historisch älter als der von innerweltlicher Askese geprägte puritanische Unternehmer, und zweitens habe es sich in der Gegenwart von diesem ständischen Lebensstil gelöst und zu einer Pluralität von Lebensstilen generalisiert.

Schon die italienischen Kaufleute sahen sich trotz Katholizismus in einem persönlichen, nicht durch Priester vermittelten Verhältnis zu Gott, vor dem sie ihre nur dem Nachfolger offenbarten Geschäfte rechtfertigten, und lebten in innerweltlicher Askese, die dann im Protestantismus zur kirchlichen Lehrmeinung und Praxis generalisiert wurde. Weber machte bekanntlich die innerweltliche Askese als geistige Wurzel des okzidentalen Kapitalismus aus. Aber, so Brosziewski, die Grundlage rationalen ökonomischen Handelns kann nicht in der religiösen Lebensführung der Puritaner gesehen werden (hat das Weber so gesagt?), sondern die Buchhaltung zwang schon – wenn ich es richtig verstanden habe – den italienischen Kaufleuten eine Individualisierung ihres Verhältnisses zu Gott, damit einen durch innerweltliche Askese geprägten Habitus auf. In Umkehrung der Protestantismusthese müsste es dann heissen, die innerweltliche Askese und der Geist des Kapitalismus sei quasi aus der doppelten Buchhaltung als einer Form moderner Gewissensprüfung geboren worden. Die Moder-

nisierung wird dann auch nicht an das ständisch gebundene, puritanische Ethos bürgerlicher Lebensführung gebunden, sondern mit Simmel und Luhmann an funktionale Medien oder Techniken wie Geld bzw. Buchführung. Am Wirtschaften werde nur manifest, was für die moderne Vergesellschaftung im Unterschied zur traditionellen Vergemeinschaftung generell gelte: eine moderne Gesellschaft werde nicht über Moral und Ethos als lebensweltlicher und damit das Ganze übergreifender Sinnorientierung integriert, sondern über Interessen vermittelt. Was Brosziewski hier – wiederum von Luhmann inspiriert – über den Begriff des Interesses und die Entmoralisierung der Vergesellschaftung ausführt, um auf dieser Folie seine Idee von unternehmerischem Handeln zu entfalten, liest sich spannend, auch wenn man zu bedenken geben muss, dass diese Argumente soweit von Webers Vorstellungen gar nicht abweichen. Aber so sympathisch Luhmanns „Lob der Routine“ sein mag – trägt es doch dazu bei, den Alltag und seine Leistungsfähigkeit unter nüchternem Blick zu sehen und viel von dem Gerede angeblich charismatischer Unternehmer als Metaphorik zu entlarven – so liegt darin aber auch die Gefahr, die Leistungsfähigkeit von Verfahren zu überschätzen. Hinsichtlich des von Brosziewski vorgeschlagenen erweiterten Begriffs unternehmerischen Handelns drängt sich die Frage auf, ob er nicht zu unspezifisch ist; ein Verdacht, der insbesondere bei den Fällen aufkommt, bei denen nicht die Hingabe ans Geschäft habitusbildend wirkt, sondern das Geschäft nur Mittel zur Realisierung eines Selbstverwirklichungsprogramms geworden ist, ein unternehmerischer Habitus aber, nämlich Risikofreude und nicht bloss Mut, eindeutig fehlt. Hier könnte man sich fragen, ob man nicht zwischen Selbständigen und Unternehmern als unterschiedlichen Typen der Lebensführung und -stilisierung unterscheiden sollte (Michael Thomas, 1996⁴).

Brosziewskis Arbeit ist in seinem Vorgehen noch der empirischen Wissenssoziologie im Sinne Berger-Luckmanns verpflichtet – und bietet eine hervorragende Einleitung in dieses Paradigma – ,aber es ist nicht unschwer zu erkennen, wessen Geistes Kind das in Anschlag gebrachte, wenn auch nicht explizierte Gesellschaftsmodell ist; es stammt von Luhmann. Sollten diese beiden Konstruktivismen wirklich so kompatibel gemacht werden können, wie es in Brosziewskis Arbeit scheint? Gibt es da keine Probleme zwischen Handlungs- und Systemtheorie? Ist nicht schon die Prämisse, dass Wissen eine Problemlösung repräsentiere, mit Luhmann unvereinbar, der das schlicht für einen naiven Glauben gehalten hat und davon ausging, dass Probleme nicht nur nicht lösbar sind, auch gar nicht gelöst, sondern kommuniziert werden sollten, damit – und das ist der Witz – überhaupt Gesellschaft existiert.

Im Ganzen ein höchst interessantes und lehrreiches Buch, das zumindest mir viele neue Einsichten vermittelt und vor allem Fragen aufgeworfen hat. Auf den einzelnen Etappen der Problementfaltung stösst man zudem immer wieder auf leidenswerte kritische Auseinandersetzungen mit momentan dominanten „Schulen“ der Soziologie, deren Leistungen, aber auch Grenzen souverän benannt werden. Was kann ein wissenschaftliches Buch mehr leisten? Ich empfehle es daher jedem, der sich mit Unternehmen und Unternehmern beschäftigt, aber auch jedem, der sich für intelligente Fragen an die Gesellschaft, in der wir leben, interessiert.

Dirk Tänzler
Fachbereich Soziologie und Geschichte
Universität Konstanz

4 Thomas, Michael (1997), *Selbständige Gründer-Unternehmer. Passagen und Passformen im Umbruch*, Berlin

ZUSAMMENFASSUNGEN

Soziale Lagen in der Schweiz (Markus Lamprecht und Hanspeter Stamm)

Der vorliegende Beitrag knüpft an die Diskussion um die nachlassende Beschreibungs- und Erklärungskraft herkömmlicher Schicht- und Klassenmodelle an. Mittels eines erweiterten Ungleichheitsmodells, das nicht nur zwischen Unten und Oben, sondern auch zwischen zentralen und peripheren Positionen unterscheidet und neben den sozio-ökonomischen auch soziokulturelle Ressourcen einbezieht, wird versucht, eine systematischere Beschreibung sozialer Bevorzugungen und Benachteiligungen zu liefern, um darauf aufbauend Bevölkerungsgruppen in ähnlichen Lebenslagen zu identifizieren. Anhand von Präferenzen für Erziehungsziele, der Einschätzung des Gesundheitszustandes sowie des politischen Verhaltens und des Medienkonsums wird zudem illustriert, inwieweit sich aus der Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Lage Rückschlüsse auf die Denk- und Handlungsmuster einer Person ziehen lassen. Die empirische Untersuchung beruht auf Sekundäranalysen repräsentativer Befragungsdaten.

Drohende Risiken: Eine Studie über die Sorgen der Helvetier (Jean Kellerhals, Noëlle Languin, Luca Pattaroni)

In Anbetracht der Bedeutung, welche die Thematik der Risiken in der Analyse der Gesellschaft eingenommen hat, erschien es uns wichtig, in einem ersten Schritt den Besorgnisgrad der schweizerischen Stadtbevölkerung in Bezug auf eine bestimmte Anzahl Gefahren, welche verschiedene Bereiche bedrohen (Politik, Wirtschaft und Soziales, Umwelt und Gentechnologie, Gewalt und Moral), zu evaluieren. In einem zweiten Schritt wurde eine induktive Typologie erstellt, welche es ermöglicht, vier differenzierte Haltungen zur Risikosensibilität zu identifizieren. Diese Typen unterscheiden sich entweder in Bezug auf die Intensität des allgemeinen Besorgniszustandes (der einzelnen Individuen) oder in Bezug auf die Akzentuierung bestimmter Risiken. Schliesslich würde eine differentielle Analyse versucht mit dem Ziel, die sozialen und identitätsmässigen Determinanten, welche die verschiedenen Sensibilitäten beeinflussen, ausfindig zu machen. Dies erlaubt es, die Überlegungen Becks bezüglich dem Erscheinen von „Risikolagen“, die traditionelle „Klassenlagen“ überschreiten, weiterzuführen.

Aufbau sozialer Beziehungen aus dem Blickwinkel von Kindern: das Beispiel der Gewalt unter Schülern (Cléopâtre Montandon und Loraine Dominicé)

Kinder befinden sich stets in Aufbau-, Erhaltungs- oder Unterbrechungsprozessen hinsichtlich ihrer Beziehungen zu Gleichaltrigen. Es geht in diesem Beitrag um die Erfahrungen von Kindern in solchen Prozessen. Deren Analyse erlaubt es, die Entstehung sozialer Beziehungen besser zu verstehen. Der Text untersucht insbesondere den Standpunkt der Kinder in konfliktiven oder gewaltsauslösenden Beziehungen, welche sie im Rahmen der Schule und ihrer Organisation erleben. Der Artikel ist in der Kindheitssoziologie verankert, einem Gebiet, welches sich derzeit stark entwickelt. Er beruht auf einem Forschungsvorhaben, das bei 10–11jährigen Kindern an einer Genfer Primarschule durchgeführt wurde. Erörtert wird einerseits die Rolle von Kindern beim Aufbau sozialer Beziehungen und andererseits der Einfluss des sozialen Kontexts.

Der Körper in der Werbung: Überlegungen zu den Sinnbezügen und Formen seiner Inszenierung (Herbert Willems und York Kautt)

Gegenstand der Untersuchung ist die Körperkultur der massenmedialen Werbung. Der Blick gilt insbesondere zwei Themenkomplexen: Zum einen geht es um die Frage, mit welchen Inszenierungsmustern die Werbung den Geschlechterkörper konstruiert. Zum anderen wird der Frage nachgegangen, inwiefern die Körpersemantik der Werbung Identitäten vorführt, die mit gesellschaftlichen Differenzierungs- und Zivilisierungsprozessen in Zusammenhang stehen. Beide Fragestellungen werden vor dem Hintergrund allgemeinerer Konzepte einer Kulturosoziologie des Körpers behandelt.

Befähigung zu Sozialkapitalbildung und wirtschaftlicher Erfolg im entwickelten Kapitalismus – neue Evidenzen aus Ländervergleichen 1980–1997 (Volker Bornschier)

Es geht in diesem Artikel um die Bedeutung von ausserökonomischen Prädiktoren des wirtschaftlichen Erfolges – und zwar am Beispiel der Befähigung zu Sozialkapitalbildung. Die Konzepte „wirkungsvolle soziale Ordnung“ und „Sozialkapital“ werden zunächst kurz in der soziologischen und ökonomischen Tradition verortet, um dann die Debatte über die wirtschaftliche Bedeutung des Sozialkapitals zu vertiefen. Folgende Vermittlungskette wird vorgeschlagen: Vorgelagerte kulturelle, strukturelle und politische Merkmale von Gesellschaften → Befähigung zu Sozialkapitalbildung in der Bevölkerung → „Einkleidungsformen“ von Sozialkapital in der Wirtschaft → komparativer wirtschaftlicher Erfolg. Eine neue Operationalisierung der Befähigung zu Sozialkapitalbildung (Index aus Vertrauen und Toleranz in der Bevölkerung auf Grund von Survey-Daten) für 1981/1991 wird dann im Ländervergleich ($N = 24$) in seiner Bedeutung als Prädiktor für den wirtschaftlichen Erfolg 1980–1997 rigoros getestet. Neben Kontrollvariablen (Wachstum des Kapitalstocks und des Arbeitseinsatzes, Nachzüglereffekt, Bildungsqualität) erweist sich der neue Sozialkapitalindex als robuster und statistisch sehr signifikanter Prädiktor für das Wirtschaftswachstum im entwickelten Kapitalismus.

Der instrumentelle Gebrauch der Theorie der nachhaltigen Entwicklung in Lateinamerika (H. C. F. Mansilla)

Der Aufsatz strebt eine Klärung der Frage an, inwieweit eine Korrelation zwischen identitätsstiftenden Modernisierungsvorstellungen und einer verzerrten Wahrnehmung der Umwelt durch Regierungs- und Wirtschaftseliten Lateinamerikas besteht. Die Theorie der nachhaltigen Entwicklung, die sich nicht zufällig einer breiten Popularität bei den verschiedensten sozialen Akteuren in Lateinamerika erfreut, scheint einen beachtlichen Beitrag zu einer zweckoptimistischen Umweltwahrnehmung zu leisten. Der Autor geht der Frage nach, ob die Theorie der nachhaltigen Entwicklung eine wirksame Rechtfertigungsideologie der Staatsbürokratie und anderer Machteliten darstellt, eine Ideologie, die eine gelungene Verbindung zwischen den „klassischen“ Modernisierungszielen und den jetzigen, meist von den internationalen Organisationen vorgegebenen Minimalprogrammen zum Umweltschutz vortäuscht.

RÉSUMÉS

Les couches sociales en Suisse (Markus Lamprecht et Hanspeter Stamm)

L'article présent reprend le fil de la discussion au sujet de la force descriptive et explicative diminuée des modèles de couche et de classes sociales traditionnels. Les auteurs se proposent de donner une description plus systématique des priviléges sociaux et désavantages au moyen d'un modèle d'inégalité étendu. Celui-ci fait la distinction non seulement entre les classes privilégiées et désavantagées, mais encore entre les lieux centraux et périphériques, en respectant et les ressources socio-économiques et les ressources socio-culturelles, afin d'identifier des groupes sociaux dans des conditions d'existence comparables. Tenant compte des intérêts pour les buts de l'éducation, pour l'estimation de l'état de santé, le comportement politique et la consommation des médias, il s'agit d'illustrer dans quelle mesure il est possible de déduire les caractéristiques de pensée et d'action d'une personne suivant son appartenance à une couche sociale spécifique. Cette recherche empirique se fonde sur des analyses secondaires de données d'enquêtes représentatives.

Ces risques qui nous menacent : enquête sur les inquiétudes des Helvètes (Jean Kellerhals, Noëlle Languin, Luca Pattaroni)

Au vu de l'importance prise par la thématique des risques dans les discours sur la société, il nous a paru important d'évaluer, dans un premier temps, le degré d'inquiétude de la population urbaine suisse face à un certain nombre de dangers menaçant différents domaines (politique, économique et social, de l'environnement et de la génétique, de la violence et de la morale). Dans un deuxième temps, pour affiner l'analyse de la perception de ces risques, une typologie inductive a été constituée permettant d'identifier quatre attitudes différencierées de sensibilité aux risques. Ces types se distinguent soit en fonction de l'ampleur de l'inquiétude générale des personnes, soit en fonction de la mise en avant de certains risques plutôt que d'autres. Enfin, une analyse différentielle tente de repérer quels déterminants identitaires et sociaux influencent ces diverses sensibilités, ceci afin de poursuivre les réflexions initiées par U. Beck sur l'apparition de «positions de risques» transcendant les anciennes «positions de classes».

Le point de vue des enfants sur la construction des liens sociaux : l'exemple de la violence entre élèves (Cléopâtre Montandon et Loraine Dominicé)

En tant qu'acteurs sociaux, les enfants sont constamment impliqués dans des processus de création, de maintien ou de rupture des relations avec leurs pairs. Une meilleure connaissance de leur expérience de ces processus peut apporter un éclairage précieux sur la construction des liens sociaux. Ce texte examine le point de vue des enfants sur les relations conflictuelles ou violentes dont ils font l'expérience dans le cadre de l'école et de ses contraintes. Il s'inscrit dans une nouvelle spécialité en plein essor, à savoir la sociologie de l'enfance, et il est basé sur une recherche menée auprès d'enfants de 10 à 11 ans fréquentant l'école primaire genevoise. Il montre la part que prennent les enfants dans la construction des liens sociaux ainsi que le rôle des contraintes du contexte social.

Le corps représenté dans la publicité des médias : considérations sur les différents identités et schèmes en œuvre dans la représentation des rôles sexuels (Herbert Willems et York Kautt)

Ce texte a pour objet d'étudier la culture du corps telle qu'elle est représentée dans la publicité des mass-médias. Nous nous concentrerons notamment sur deux sujets centraux. D'une part, nous décrivons les modèles de mise en scène utilisés par la publicité pour construire le corps sexué. D'autre part, nous essayons de voir dans quelle mesure la sémantique du corps dans la publicité représente des identités liées aux processus sociaux de civilisation et de différenciation. Ces deux sujets seront traités à partir des conceptions plus générales d'une sociologie culturelle du corps.

Les capacités de créer du capital social et d'assurer le succès économique dans le capitalisme avancé: les nouveaux résultats d'une comparaison entre pays (1980-1997) (Volker Bornschier)

L'article étudie les causes non-économiques du succès économique en analysant exemplairement le capital social. La discussion théorique situe d'abord les concepts de «l'ordre social efficace» et du «capital social» dans la tradition sociologique et économique pour se concentrer par la suite sur l'importance économique du capital social. En conclusion, un modèle théorique est élaboré qui explique les déterminants du succès économique. Certains facteurs généraux, résultant de la situation culturelle, économique et politique d'un pays, déterminent d'abord la capacité de créer un capital social. Celle-ci est operationalisée comme l'index de la confiance et de la tolérance dans la population. Ces variables influencent en conséquence le mode de l'intégration du capital social dans l'économie nationale. Finalement, c'est l'enchaînement de toutes ces causes qui détermine le succès économique. La recherche soumet l'influence du capital social sur le succès économique à un test sévère. L'analyse utilise un indice de la tolérance et de la confiance basé sur des sondages nationaux (qui exprime la compétence pour la création du capital social dans les années 1981 et 1991). Elle met cet indice en relation avec le succès économique entre 1980 et 1997 en utilisant les données de 24

pays. À part d'autres facteurs importants (comme l'accroissement du capital et du volume du travail, la qualité de la formation et l'avancement des pays moins développés), le nouvel indice du capital social se révèle un prédicteur très stable et significatif du succès économique dans le capitalisme avancé.

*L'emploi instrumental de la théorie du développement durable en Amérique latine
(H. C. F. Mansilla)*

L'essai présent se propose de clarifier la question de la corrélation entre les idées de modernisation devenues enjeu identificatoire et la perception déformée de l'environnement qu'on peut observer chez les élites gouvernementales et économiques de l'Amérique du Sud. La théorie du développement durable, jouit, non fortuitement, d'une grande popularité chez les acteurs sociaux les plus divers en Amérique latine, elle semble en effet contribuer largement à une perception optimiste de l'environnement. L'auteur examine de plus près si la théorie du développement durable représente une idéologie justificative efficace pour la bureaucratie gouvernementale et d'autres élites puissantes – une idéologie qui feint de constituer une alliance réussie entre les buts «classiques» de modernisation et les programmes minimaux de protection de l'environnement que prescrivent généralement les organisations internationales.

ABSTRACTS

Social Structures ("soziale Lagen") in Switzerland (Markus Lamprecht and Hanspeter Stamm)

The contribution starts from the ongoing discussion regarding the declining relevance of conventional theories of stratification and class for describing and explaining social structure and everyday behaviour. Against the background of a review of existing criticisms and recent perspectives on inequality, an extended model of inequality aimed at a more systematic description of social privileges and disadvantages is suggested. The model does not only distinguish between "upper" and "lower" groups but also includes a distinction between "core" and "peripheral" positions with respect to economic, social and cultural resources. In the empirical part of the paper, the model is used to identify groups in similar situations, so-called "soziale Lagen", on the basis of a secondary analysis of representative data from Switzerland. A further analytical step examines the extent to which preferences for educational goals, media use, political behaviour and health perceptions are linked to these empirical configurations.

Threatening Risks : A Study on Anxieties of the Swiss Population (Jean Kellerhals, Noëlle Languin, Luca Pattaroni)

In the view of the importance given to the theme of risk in contemporary discussions on society, it seems important to estimate, first, the degree of anxiety of the Swiss urban population concerning a certain number of dangers which threaten various domains (political, economical and social, environmental and genetic, of violence and morals). Secondly, in order to refine the analysis of the perception of these risks, an inductive typology has been established, allowing the identification of four differentiated attitudes regarding sensitivity towards risk. These types distinguish themselves from one another either according to the level of general anxiety of the persons, or according to the importance given to certain risks rather than others. Finally a differential analysis attempts to identify which social and identity determinants influence these diverse sensitivities, in order to develop upon the thoughts of U. Beck on the emergence of "risk positions" transcending the older "class positions".

Construcion of Social Ties from the Children's Point of View : the Example of Violence among Pupils (Cléopâtre Montandon and Loraine Dominicé)

Children are constantly involved in various processes of creation, maintenance and disruption of their relations with their peers. A better knowledge of their experience of these processes can increase our understanding of the construction of social ties. This paper examines children's perspectives on the conflictual or violent relations they experience at school with its constraints. It subscribes to the growing sociology of childhood and is based on a research which took place in Geneva with the participation of 10 to 11 year old pupils. It shows the part children play in the construction of social ties as well as the role of contextual constraints.

The Body in Mass Media Advertising : Considerations on Different Identities and Patterns in Producing Gender Constructs (Herbert Willems und York Kautt)

This paper examines different images of the body which are depicted in mass media advertising. The emphasis is placed on two particular themes: The first theme involves the question of the production patterns with which advertising constructs gender. The second theme considers the extent to which the body-semantic of advertising presents different identities, which are connected to social processes of differentiation and civilisation. Both topics are treated in relation to more general concepts of a cultural sociology of the body.

The Ability to Create Social Capital and Economic Success in Advanced Capitalism – New Cross-National Evidence, 1980–1997 (Volker Bornschier)

This article is about the impact of non-economic predictors of economic success – exemplified with regard to the ability to create social capital. The concepts "effective social order" and "social capital" are briefly traced back to sociological and economic tradition in order to deepen the discussion on the economic value of social capital. The following theoretical path model is suggested: predetermined cultural, structural and political traits of societies → a different ability to create social capital → specific manifestations of social capital in the economy → comparative economic success. A new operationalisation of the ability to create social capital (an index constructed on the basis of generalized trust and of tolerance in the population; measured 1981/1991) is tested as a predictor of economic success 1980–1997. Beside controls (the growth of the total stock of capital and of labor inputs, catch-up effect, extent and quality of education) the new index for social capital turns out to be a statistically robust and significant predictor of economic growth in advanced capitalism.

*The Instrumental Use of the Theory of Sustained Development in Latin America
(H. C. F. Mansilla)*

The article attempts to answer the question whether there exists a correlation between an identity-giving concept of modernisation on the one hand, and a distorted perception of environment by governmental and economic elites on the other. The theory of sustained development is not by accident a very popular notion of various social actors in Latin America, since this theory markedly contributes to a calculated optimism regarding the perception of environmental issues. The author is questioning whether this may indicate an effective ideology of justification within governmental bureaucracies and other power elites pretending a successful matching of "classical" aims of modernisation with the objectives of international organisations regarding the realisation of minimal standards in environmental protection.