

Schweizerische Zeitschrift für Soziologie

Revue suisse de sociologie

Swiss Journal of Sociology

Vol. 29 Issue 2

Beat Fux Editorial [G]

Patrick Ziltener Economic Integration in Europa:
Effects of the EU Single Market
Programme [G]

Daniel Oesch Labour Market Trends and
the Goldthorpe Class Schema:
A Conceptual Reassessment [E]

Dominique Joye, M. Max Bergman
and Paul S. Lambert Intergenerational Educational
and Social Mobility in Switzerland [E]

Elisa Stréuli Lacking Financial Resources:
Personal Debt in Switzerland [G]

Gerd Nollmann Transformation of Class Research:
and Hermann Strasser Occupational Classes, Reproduction
Classes and the Question of the Conflict of
Classes [G]

Book Reviews / Abstracts

Swiss Journal of Sociology

Vol. 29, issue 2, 2003

German and French abstracts on page 367/369

Contents

- 213 Editorial [G] | Beat Fux

- 215 Economic Integration in Europe: Effects of the EU Single Market Programme [G] | Patrick Ziltener

Economic integration changes the scope of economic actors, but little is known about its empirical effects. This article evaluates the research on the effects of the EU Single Market programme (*Europe 1992*). The processes triggered by the Single Market differ greatly from those predicted by economic integration theorists and their econometric simulations. A profound economic restructuring has taken place, but the channels of impact through which this could have led to additional growth and employment as well as significant positive net effects are doubtful.

- 241 Labour Market Trends and the Goldthorpe Class Schema: A Conceptual Reassessment [E] | Daniel Oesch

Since the 1970s, the employment structure of Western Europe has undergone substantial changes. In this paper, particular attention is paid to the expansion of the service sector and of female employment. More specifically, we examine whether the most influential class device in European sociology, the Goldthorpe schema, accurately reflects increasingly tertiarized labour markets. Focusing on the twilight zone between the middle and the working class, we first discuss the problem's female employment poses to the schema. Secondly, we argue that under the influence of skill-upgrading, class boundaries between "blue-collar workers" and "white-collar employees" gradually whittle away. Vertical divisions typical of industrialism appear increasingly incapable of differentiating within service employment. Accordingly, we outline a schema that partially shifts its focus from hierarchical boundaries to horizontal cleavages stemming from differences in the logic of the work process.

- 263 Intergenerational Educational and Social Mobility in Switzerland [E] | Dominique Joye, Manfred Max Bergman and Paul S. Lambert

Economic efficiency and social justice can be assessed in part through the degree of distribution of social opportunities according to meritocratic principles, rather than to inheritance of advantage. In this sense, we examine the intergenerational social mobility of men in Switzerland based on all available representative data sets in Switzerland. From

our analyses of intergenerational mobility based on educational categories, ISCO-88 major groups, and the Goldthorpe class schema, Switzerland can now be included in the list of countries for which information on social mobility as measured by mainstream sociology is available. Substantively, we find that the degree of inheritance of social advantage from fathers to their sons is considerable and similar to most other modern societies. Additionally, most results point toward a slight increase in social mobility over time. A careful examination of educational and social stratification across generations leads us to formulate criticisms toward theoretical propositions and methodological practices of social mobility studies.

293 **Lacking Financial Resources: Personal Debt in Switzerland [G] | Elisa Streuli**

Personal indebtedness is discussed under two contrasting aspects. Depending on the financial situation and on the handling of economic resources, personal debt can be a necessity in order to secure livelihood or a rational strategy towards maximization of consumer spending. Households with three types of debt – poor households with debt, risky debtors and affluent debtors – are compared with respect to central areas of life as well as with households without debt. The results reveal clear differences in the social structure as well as in the consumers' spending and expectations regarding the future.

319 **Transformation of Class Research: Occupational Classes, Reproduction Classes and the Question of the Conflict of Classes [G] | Gerd Nollmann and Hermann Strasser**

The article discusses the success of the recent class research and suggests perspectives for further research. The authors proceed from the thesis that success or failure of the transformed class research depends on whether the action-theoretical premises of the term "class" are consistently held out. The Criterion is the distinction between causal and Weberian definition of class. While the causal interpretation focusses on the structuration of societies, the second meaning refers directly to "classes" which today are mainly reconstructed by typical activities of occupational group. The research of occupational groups, life courses and class-specific interpretations suggests a holding to the term "class". But then the term does need to, and can well be extended if it is to serve as a diagnostic instrument.

347 **Book Reviews**

Editorial

Wir haben innerhalb des Redaktionsteams den Entscheid gefällt, Nachrufe auf verstorbene Soziologen nur sehr sparsam zu publizieren und wenn, dass wir vor allem schweizerische FachvertreterInnen würdigen.

Am 26. August ist in Basel Lucius Burckhardt im Alter von 78 Jahren gestorben. Burckhardt kann vielleicht nicht als Vorzeigebeispiel eines akademischen Soziologen gelten, obwohl er nach Forschungs- und Lehrtätigkeiten an den Universitäten Münster, Dortmund und Ulm sowie der ETH in Zürich während fast einem Viertel Jahrhundert die Professur für «sozioökonomische Bedingungen urbaner Systeme» an der Universität Kassel bekleidete und nach der Wende als Gründungsdekan die Fakultät «Gestaltung» an der Hochschule für Architektur und Bauwesen in Weimar aufbauen half, also durchaus grosse akademische Meriten erworben hat. Burckhardt war vor allem ein Intellektueller, der sich an den Schnittstellen zwischen sozialen Systemen aufhielt und mit moralischer Überzeugungskraft und einer gehörigen Portion Schalk im Nacken komplexe Sachverhalte popularisieren konnte, ohne jedoch populistisch zu werden. Er hat hintereinander Medizin, Volkswirtschaft, Kunstgeschichte und Philosophie studiert und bei Edgar Sahn und Karl Jaspers mit einer Arbeit promoviert, die unter dem Titel «Reise ins Risorgimento» veröffentlicht wurde. Einer breiten Leserschaft bekannt wurde er mit drei Büchern, welche er mit Max Frisch und Markus Kutter gemeinsam verfasst hat: «Wir selber bauen eine Stadt» (1949), «Achtung: die Schweiz» (1955) und «Die neue Stadt» (1956). In diesen Arbeiten reifte seine Vorstellung einer «Theorie der Praxis» welche den Vergleich mit Pierre Bourdieus gleichnamigem Projekt nicht zu scheuen braucht, auch wenn sein Thema nicht das «Elend der Welt» sondern die gestaltete Umwelt war. Ich sehe die Leistung von Lucius Burckhardt, die er gerade in seiner Tätigkeit als Redaktor der Zeitschrift WERK, als Kritiker und Essayist sowie in seiner regen Vortragstätigkeit verfolgte, vor allem darin, dass er die kulturellen Gestaltungen sehr differenziert in ihren wirtschaftlichen und sozialen Kontext einzubetten verstand. Nicht grossmäulige Trendanalytik war sein Geschäft, sondern der Nachweis, dass Design dann als gelungen gelten kann, wenn es nicht partout auffallen muss, sondern im gesellschaftlichen Alltag wie selbstverständlich benutzt wird («Design ist unsichtbar»). Wir verlieren in Lucius Burckhardt einen Menschen, der sich von den Formalien des akademischen Betriebs nicht gängeln liess (an der ETH funktionierte er seinen Lehrstuhl in ein «Lehrcanapé» um, den Studierenden hätte er das Diplom am liebsten schon zu Beginn der Ausbildung verliehen, damit sie unbeschwert mit dem Studium anfangen könnten oder die Professur in Kassel hat er gemeinsam mit seiner Weggefährtin Annemarie Burckhardt-Wackernagel geleitet), und den – eingedenk des diagnostizierten Verlustes von Werten – der Humor nie verliess, kurz: wir verlieren einen vermittelnden Grenzgänger zwischen den Strukturen und der Kultur.

P.S.: Wenn ich Lucius Burckhardt als Paradebeispiel der Vermittlung von universaler Gelehrtheit und alltagsorientierter soziologischer Praxis darzustellen versuchte, erlaubt mir das, eine Mitteilung zu präzisieren, die ich anlässlich der GV der SGS geäußert hatte. Es fiel mir auf, dass im vergangenen Jahr Beiträge, welche unserer Zeitschrift von Mitarbeitenden der Fachhochschulen zur Publikation angeboten wurden, vom Redaktionsteam überproportional häufig abgelehnt werden mussten. Bedauerlicherweise wurde dieser Befund als «Kampfansage» der universitären Soziologie gegenüber den Fachhochschulen missverstanden. Nichts läge mir ferner, als einer solchen Frontstellung Vorschub zu leisten. Im Sinne einer Anregung war es mir aber ein Anliegen darauf hinzuweisen, dass in den eingeholten Gutachten mehrfach eine Lücke zwischen den empirisch behandelten Thematiken einerseits und den auf der Ebene allgemeiner soziologischer Theorie ansetzenden Erklärungen andererseits gerügt wurde. Beiträge, welche die Mühe nicht scheuen, auf Theorien mittlerer Reichweite zurückzugreifen, scheinen – dies meine Deutung – ungleich bessere Chancen zu haben, bei den Reviewern auf Anklang zu stossen.

Beat Fux

Wirtschaftliche Integration in Europa: Die Effekte des EU-Binnenmarktprogrammes

Patrick Ziltener*

1 Einleitung

Regionale wirtschaftliche Integration ist ein transnationaler wirtschaftlicher Restrukturierungsprozess. In einem weiteren Sinn wird sie angetrieben durch die politisch-ökonomische Konkurrenz im Weltsystem, in einem engeren Sinn kann sie zurückgeführt werden auf die Implementierung einer politischen Agenda, die durch nationale und supranationale Akteure entwickelt worden ist (Ziltener, 2001b, c). Sie verändert die Handlungschancen wirtschaftlicher Akteure und hat damit – zumindest von einer bestimmten Grössenordnung an – Einfluss auf Einkommensverhältnisse und individuelle Lebensläufe in den involvierten Gesellschaften.

Eine umfassende Theorie der *Effekte* wirtschaftlicher Integration gibt es nicht. Zwar gibt es eine inzwischen mehr als fünfzigjährige «Tradition» einer direkt auf den europäischen Integrationsprozess bezogenen ökonomischen Theorie und Forschung, doch deren wissenschaftliche Glaubwürdigkeit leidet immer wieder unter ihrer engen Verflechtung mit ebendiesem. Theorie und Forschung folgen, wie sich an Fragestellungen und publizistischen Konjekturen leicht ablesen lässt, dem politischen *agendasetting* von EU-Kommission und nationalen Regierungen; sie waren nie von kritischer Bedeutung für die *Gestaltung* des Integrationsprozesses, für die im Verlaufe von Regierungskonferenzen zustande gekommenen Verträge.¹ Ihre Stunde schlug (und schlägt) gewöhnlich *nach* der Beschlussfassung, bei der Legitimation und Implementation der Ergebnisse politischer Verhandlungen, beispielsweise des *Binnenmarkt 1992*-Programmes. Den höchsten Stellenwert aber gewinnen sie in den öffentlichen Debatten in Ländern, in denen der Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft resp. Union (Grossbritannien in den 70er Jahren; skandinavische Länder in den 90er Jahren) oder die Teilnahme an

* Patrick Ziltener, Dr. phil., Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPIfG), Paulstr. 3, D-50676 Köln, ziltener@mpi-fg-koeln.mpg.de

1 Vgl. Pelkmans (1992), der, selber seit den frühen 80er Jahren zentral an der Weiterentwicklung ökonomischer Integrationstheorie beteiligt, in seiner Betrachtung der Rolle ökonomischer Analyse im europäischen Integrationsprozess, von der EGKS-Gründung bis und mit Binnenmarkt-Programm, zum Schluss kommt: «Economic analysis (...) has never been critical in accomplishing progress in economic integration in the framework of the European Community» (Seite 3); «Economic analysis has not been critical to key instances of progress of the Community» (Seite 5).

bestimmten Integrationsschritten stark umstritten ist (Volksentscheide in der Schweiz 1992 über den Beitritt zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), in Dänemark 2000 über den Beitritt zur Währungsunion). Die mehr oder weniger seriösen Prognosen über die zu erwartenden wirtschaftlichen (Wachstums-) Effekte eines Beitrittes, meistens in einstelligen Prozentzahlen mit positiven Vorzeichen quantifiziert, werden gewöhnlich nach Abflauen der politischen Debatten vergessen.

Aus soziologischer Sicht sind Zweifel angemeldet worden, ob die ökonomische Integrationstheorie die real stattfindenden Prozesse wirklich adäquat modelliert, und ob der Faktor Integration für die wirtschaftliche Entwicklung in Westeuropa nicht überbewertet werde. Therborn (1995, 195 ff.) kommt in seiner Analyse der Entwicklungspfade europäischer Gesellschaften von 1945 bis 2000 zum Schluss, dass die Effekte von 25 Jahren Gemeinsamem Markt auf Handelsorientierung und -integration der Mitgliedsländer marginal waren. In einem neueren Aufsatz vertritt er sogar die Ansicht, dass Marktschaffung gar nicht der zentrale Aspekt des europäischen Integrationsprozesses sei.² «Was economic integration in the form of the EU really the main factor which increased wealth and prosperity on this continent?» – für Haller (2000, 546) eine der grossen offenen Fragen der Nachkriegsentwicklung. Er wagt die Hypothese, dass es sich vielmehr um eine historische Koinzidenz handeln könnte (Haller, 2000, 546, 534).

Die Datenlage, vor allem aber das analytische Defizit der bisherigen Integrationstheorie und -forschung verunmöglichen eine gesicherte Antwort auf diese Fragen. Allerdings ist, aufgrund seines besonderen Stellenwertes für die Neulancierung der europäischen Integration, für das Projekt zur Schaffung eines einheitlichen europäischen Binnenmarkts, dem sog. *EG 1992-Programm*, die bisher umfassendste empirische Evaluierung der eingetretenen Effekte durchgeführt worden. Deren Ergebnisse ermöglichen zum ersten Mal einen detaillierten Rückbezug auf die gängigen integrationstheoretischen Modelle und Simulationen (Abschnitt IV). Ein solcher Rückbezug setzt eine etwas ausführlichere Analyse der Zusammenhänge zwischen dem Binnenmarktpjekt und der ökonomischen Integrationstheorie in der für den Integrationsprozess historisch so bedeutenden Phase der zweiten Hälfte der 80er Jahre voraus (Abschnitt III). Abschnitt V gibt einen Überblick über die empirischen Ergebnisse zur Frage der langfristigen Effekte wirtschaftlicher Integration («*Wachstumsbonus*»). Der letzte Abschnitt zieht einige Schlussfolgerungen für die Integrationstheorie und -forschung. Zunächst jedoch ein kurzer Rückblick auf die frühe Phase der auf Westeuropa bezogenen Integrationstheorie und -forschung.

2 «The EU does not operate mainly as a «common market» (its impact on trade has been uneven and unsystematic), but as a normative area governed by an extensive body of rules, vigilantly and strongly protected by a European judiciary, to which even nation-states are held liable» (Therborn, 1999, 24).

2 Frühe Integrationstheorie und -forschung

Die frühe Integrationstheorie, massgeblich angestossen durch Viners *The Customs Union Issue* (1950), interessierte sich fast ausschliesslich für die handelssteigernden und -umlenkenden Effekte regionaler Handelsabkommen (vgl. Balassa, 1962, 1975). Dies hing eng mit den Interessen der US-amerikanischen Regierung zusammen, deren grosse Befürchtung es war, dass der mitinitiierte westeuropäische Integrationsprozess eine protektionistische Wendung nehmen und damit ihrer Handelspolitik entgegenlaufen könnte (vgl. Winand, 1993).

Als Leitdifferenz der frühen Integrationstheorie entwickelte sich die Unterscheidung zwischen *statischen Effekten* (Handelssteigerung abzüglich der Handelsumlenkung) und den *dynamischen Effekten* (Skalen- und Wettbewerbseffekte). Im Verlaufe der 60er Jahre rückte die Frage der Effekte des Gemeinsamen Marktes auf ausländische (d. h. in erster Linie US-amerikanische) Direktinvestitionen zusätzlich in den Vordergrund. Aus heutiger Sicht erstaunlich ist, dass die Frage der Wachstumseffekte kaum eine Rolle spielte, dass Integrationstheorie, wie Davenport (1982, 226) schreibt, «on the whole, rather agnostic as to whether customs unions will or will not increase overall economic welfare» war.³ Die «ständige und gleichmässige Expansion der Wirtschaft» (Hallstein, 1961, 405) hingegen war explizit Ziel der Kommission. Aus ihrer Sicht sollte die angestrebte «Wirtschaftsunion», die «Verschmelzung der Volkswirtschaften», eine «Kettenwirkung» auslösen, «in der der wirtschaftliche Sinn der Integration gesehen wird: Erhöhung der Standortvorteile, insbesondere Erweiterung der Standortwahl; bessere Arbeitsteilung; stärkere Spezialisierung; Massenproduktion; billigere Produktion; Hebung des Lebensstandards» (Hallstein, 1973, 105).

Der Ökonom Robert Mundell hielt Wohlfahrtseffekte infolge Zollreduktionen für «almost negligible» (nach Pelkmans, 1992, 15). Scitovsky (1958) zweifelte daran, dass Handelssteigerung und Spezialisierungseffekte substantiell sein würden, vor allem im Hinblick auf das bereits vor 1958 erreichte Niveau der wirtschaftlichen Verflechtung zwischen den EWG-Gründerstaaten, aber auch aufgrund der geringen Unterschiede in der Ausstattung mit natürlichen Ressourcen zwischen diesen Ländern und der Tatsache, dass die Unterschiede in Transport- und anderen Kosten innerhalb dieser Länder grösser seien als zwischen ihnen. Den Haupteffekt erwartete er von einem verstärkten Wettbewerbsdruck.

Wenn man an die ökonomische Integrationstheorie und -forschung die Forderung stellt, die Wirkungskanäle regionaler Integration zu identifizieren und

3 Vgl. die Beiträge in Crafts und Toniolo (1996) zur Analyse des Wirtschaftswachstums in Europa seit 1945, die praktisch ohne Bezug auf europäische Institutionen auskommen. Aus einer institutionalistischen Perspektive kommt Eichengreen (1993, 1996, 2001; Eichengreen und Vazquez 1999) zu anderen Ergebnissen; zur Kritik an seiner Analyse siehe Ziltener (2001, 17 ff.).

wirtschaftliche «Bilanzen» der Effekte zu entwickeln, dann muss man ihr für die frühe Integrationsphase (1950–80) insgesamt ein schlechtes Zeugnis ausstellen. Pelkmans hielt 1980 an einem Kongress fest: «The theory of integrating developed 'mixed economies' is widely recognized as being unsatisfactory. [...] Both the economics and the political economy of various possible transitional constructions are little understood» (Pelkmans, 1980, 333). In der Konsequenz warf er die Frage auf, ob es überhaupt angebracht sei, von einer existierenden Integrations-*theorie* zu sprechen.

3 Binnenmarktprojekt und Integrationstheorie

3.1 Der Ursprung des Projektes zur Schaffung eines «europäischen Binnenmarktes»

Angesichts der geringen Fortschritte des europäischen Integrationsprozesses schlug die Kommission Ende der 70er, Anfang der 80er Jahre neue Wege zu dessen Beförderung ein. Auf ihre Initiative kam es zur Bildung sog. *Roundtables* aus Vertretern europäischer Grossunternehmen, die eine wichtige Funktion bei der Entwicklung des Projektes zur Schaffung eines einheitlichen Binnenmarktes und der europäischen Forschungs- und Technologiepolitik übernahmen.⁴

Das Binnenmarkt-Programm geht zurück auf ein Papier des *Roundtable of European Industrialists (ERT)*, das eine Reihe von konkreten Massnahmen enthielt, wie die Nachteile abzubauen seien, die die europäischen Konzerne bei der Bearbeitung «ihres» Heimmarktes – im Vergleich mit den US-amerikanischen und japanische Konkurrenten – hatten.⁵ Die Forderungen des ERT bildeten das Kernstück des Weissbuches *Vollendung des Binnenmarktes* (KOM (85) 310 endg.) das 1985 von der Kommission dem Rat vorgelegt wurde. Ziel der rund 300 vorgeschlagenen Massnahmen war der Abbau aller tarifären und nicht-tarifären Handelshindernisse in der Gemeinschaft, also der Bildung eines einheitlichen Marktes für Güter, Dienstleistungen, Kapital und Arbeitskräfte, sowie die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens und die Harmonisierung der indirekten Steuern. Das Projekt ging über den bisherigen Gemeinsamen Markt hinaus, und es brachte einen Wechsel der dominanten Integrationsmethode, nämlich die weitgehende Ablösung der Schaffung europäischer Standards mittels Harmonisierung durch das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung nationaler Standards. Auch im Falle der Entwicklung des Binnenmarkt-Projektes kann gesagt werden, dass

⁴ Dazu Green-Cowles (1995), Fielder (2000), Parker (2000), Sandholtz (1992), Ziltener (2000a, 2001b).

⁵ Bornschiefer (2000) belegt, dass sich die westeuropäischen transnationalen Konzerne in den 80er Jahren in Bezug auf die Grösse im Vergleich mit den US-amerikanischen und japanischen deutlich unterschieden: Sie waren nach Vermögenswerten im Schnitt halb so gross wie ihre Konkurrenten (vgl. auch Bergesen und Fernandez, 1999).

Integrationstheorie und -forschung dabei keine Rolle gespielt haben: «[EG-Kommissar] Lord Cockfield and others asserted that the policies of the White Paper would lead to higher growth, yet all the ministers could perceive was a very technical list of proposals and a few interesting principles. There was no explanation of how and over what period all these would generate economic growth for the Community as a whole, how sectors or product markets would be affected by the more radical proposals, what adjustments would be expected, and when» (Pelkmans, 1992, 14 ff.).

Dies änderte sich jedoch rasch, da die Kommission die mit dem Binnenmarktpjekt verbundenen Chancen nicht nur für eine faktische Integrationsbeschleunigung, sondern darüber hinaus für eine politische «Rehabilitierung» des gesamten Unternehmens EG sah, inklusive des Ausbaus ihrer eigenen Handlungsfähigkeit.

3.2 Vom Weissbuch zu den big numbers

Die Kommission setzte eine Expertengruppe zur Evaluierung der potentiellen Auswirkungen des *EG 1992*-Projekts ein. Dieses umfasste unter dem Vorsitzenden Paolo Cecchini Ökonomen aus den Generaldirektionen *Binnenmarkt* und *Wirtschaft und Finanzen* sowie neun externe Mitglieder; für Detailstudien wurden auch weitere Experten einbezogen. In den folgenden zehn Jahren kamen fast alle ökonomisch-integrationstheoretischen Veröffentlichungen in Europa von einem dieser Experten. Das den Berechnungen zugrunde liegende integrationstheoretische Modell wurde als *THE ECONOMICS OF 1992* veröffentlicht (Emerson [et al.], 1988).

Die Mitglieder der Expertengruppe sahen sich vor der Herausforderung, die Auswirkungen der Binnenmarktschaffung einzuschätzen, eines Marktes, in dem Zölle und quantitative Handelshemmnisse schon lange abgeschafft waren. Diese aber hatten bisher im Zentrum der Integrationstheorie gestanden. Sie musste also erweitert werden: Es ging darum, die noch existierenden Hindernisse zu definieren, deren Bedeutung einzuschätzen und die Wirkungskanäle zu identifizieren, über die deren Abschaffung sich in bestimmte Effekte umsetzen würden. Als Haupthindernisse wurden definiert:

- technische Regulierungen, die zwischen den Mitgliedstaaten variierten und damit den Handel erschwerten,
- kostenerhöhende Zoll- und Grenzabfertigungsprozeduren,
- nichtkompetitive Methoden der öffentlichen Beschaffung,
- Schranken im Dienstleistungssektor (insbesondere Transport und Finanzen⁶), in dem es bisher keinen Gemeinsamen Markt gab.

6 Der freie Kapitalverkehr war schon Ziel des EWG-Vertrages gewesen, und dessen Verwirklichung war mit zwei Richtlinien aus den Jahren 1960 und 1962 rasch vorangekommen, stockte dann

Ein Grossteil dieser Barrieren konnte relativ einfach als Zolläquivalente und damit als zusätzliche Kosten für die Unternehmen oder als wettbewerbsverhindernde Segmentierung des Marktes verstanden werden. Neuland betrat die Integrations-theorie insbesondere mit der Frage des Dienstleistungssektors, in dem es keine fundierte Thesen über die potentiellen Effekte der Integration gab. Im Gegensatz zur Integrationsforschung der frühen Phase standen nicht Handels- und Investitionseffekte im Vordergrund des Interesses, sondern *Wachstumseffekte*. Die Mechanismen, über die diese zustande kommen sollten, waren die in der Integrations-theorie bekannten: Skaleneffekte, Effizienzgewinne, Rationalisierung, damit Beschleunigung des Strukturwandels und der Innovation sowie verbesserte internationale Arbeitsteilung. Insgesamt ging man von einem Komplex einmaliger Effekte aus, deren Wirkung im Rahmen von fünf bis zehn Jahren zum Tragen kommen würden. Danach würde die europäische Ökonomie in einen neuen Gleichgewichtszustand treten. Das Ausmass der potentiellen Wachstumseffekte hing nicht nur von der Bedeutung der existierenden Handelshindernisse ab, d. h. welche Kosteneinsparungen aus deren Abschaffung resultieren würden, sondern auch davon, welche Annahmen über den daraus hervorgehenden Markt gemacht wurden. Die entscheidende Variable war «Wettbewerb»; ging man davon aus, dass der Binnenmarkt eine signifikante und anhaltende Verschärfung der Konkurrenz zur Folge hatte, dann resultierten deutlich höhere Wachstumseffekte.

Die Effekte der Binnenmarktrealisierung wurden auf 2,5% bis 6,5% des EG-BIP geschätzt, wodurch sich die Wachstumsrate für mehrere Jahre um einen Prozentpunkt erhöhen würde, mit Aussicht auf eine längerfristige positive Wirkung: «Overall these estimates offer a range, starting with around 70 billion ECU (2,5% of GDP) for a rather narrow conception of the benefits of removing the remaining internal market barriers, to around 125 to 190 billion ECU (4,5 to 6,5% of GDP) in the hypothesis of a much more competitive, integrated market. [...] Overall, it would seem possible to enhance the Community's annual potential growth rate, for both output and consumption, by around 1 percentage point for the period up to 1992. In addition, there would be good prospects that longer-run dynamic effects could sustain a buoyant growth rate further into the 1990s. [...] The common assumptions underlying the foregoing estimates (notably the cumulative totals) are that a), it might take five or possibly more years for the larger effects to be reached, and b) in any event it is assumed that micro and macroeconomic policies would ensure that the resources released as costs are reduced, are effectively re-employed productively» (Emerson [et al.], 1988, 5).

aber oder wurde sogar teilweise rückgängig gemacht (Padoa-Schioppa [et al.], 1988, 42). In der frühen Phase der europäischen Integration hatte in der Gemeinschaft ein Konsens bestanden, dass die Liberalisierung des kurzfristigen Kapitalverkehrs nicht im gemeinsamen Interesse liegen könne (Polster und Voy, 1995, 45).

Andere Ökonomen wiesen darauf hin, dass Wachstumseffekte aufgrund Zollabbau wohl schon immer relativ gering gewesen seien, und es im Industriegüterhandel im EG-Raum kaum noch unausgeschöpfte «Reserven» geben dürfte.⁷ *Big bang*-Effekte seien eigentlich nur im Dienstleistungssektor zu erwarten, insbesondere bei Finanzdienstleistungen im Rahmen der Kapitalmarktintegration. Für andere waren Wachstumseffekte aus dem Binnenmarktprogramm vor allem dann zu erwarten, wenn damit oligopolistische Strukturen aufgebrochen würden.⁸

Aus der Sicht der neueren Wachstumstheorie wurde Emerson et al. die Unterschätzung der *langfristig* positiven Effekte vorgehalten. Diese hatten die Methodologie zur Modellierung solcher Effekte für zu wenig entwickelt gehalten und stimmten dem Argument grundsätzlich zu, dass dies zu einer Unterschätzung der positiven Effekte des Binnenmarktprogrammes führe. Baldwin (1989) schätzte, dass ein langfristiger Wachstumsbonus zwischen 0,28 und 0,92% zu erwarten sei.

In der Debatte um die Auswirkungen des Binnenmarktprojektes geht ein wichtiger Aspekt des Modelles von Emerson et al. gewöhnlich verloren, nämlich derjenige der *Konditionalität*. Erstens sind danach weitreichende Effekte vor allem unter der Bedingung verstärkten Wettbewerbs im Binnenmarkt zu erwarten. Dies setzt eine starke europäische Wettbewerbspolitik voraus, ein Aspekt, der als im Binnenmarkt-Weissbuch völlig vernachlässigt kritisiert wurde. Zweitens muss nach Emerson et al. (1988, 8) eine koordinierte, wachstumsorientierte makroökonomische Politik den Prozess flankieren: «As regards macroeconomic policies, the issue is essentially whether demand policy will accomodate the increased potential for non-inflationary growth, and indeed be perceived as determined to do so over a medium-term period. [...] It is sure that the implementation of the internal market programme will put downward pressure on costs and prices, and create the potential for greater non-inflationary growth. It is not sure, however, how far this potential will materialize. [...] It is necessary, however, that the credibility of these favourable expectations be supported by a well coordinated, growth-oriented macroeconomic policy. If this is not done, the market liberalization process risks generating defensive and negative reactions, in which case the viability of the programme could be threatened.»

Der zweite Kommissionsbericht im Gefolge des Integrationsschubes der 80er Jahre, der *Padoa-Schioppa-Bericht* (Padoa-Schioppa [et al.], 1988) unterschied sich von dem Modell von Emerson [et al.], (1988). Er folgt im Kern zwar der

7 Zu Fragen der Modellbildung und der damit zusammenhängenden Debatte siehe Siebert (1990), Davis [et al.], (1989), kritisch dazu Heine, Kisker und Schikora (1992), eine Übersicht bei Ziltener (2001, 28 ff.).

8 Vgl. Pelkmans (1992, 12): «If the single market involves a qualitative change in oligopolistic firm behaviour due to the removal or reduction of market power, the welfare gains are much larger than the effects of removing international trade barriers alone.» Smith, Venables (1988) und Venables (1990) haben ökonomische Integrationsmodelle in diese Richtung entwickelt.

«Wirkungslehre» der wirtschaftlichen Integrationstheorie, zeichnet sich aber dadurch aus, dass er diese verbindet mit einer Analyse des bestehenden Gemeinschaftssystems unter Berücksichtigung der zentralen wirtschaftspolitischen Zielsetzungen Wettbewerbsfähigkeit, Stabilität, Wachstum und Verteilung. In dieser komplexeren Welt sind Aussagen zum potentiellen Gesamteffekt der Realisierung des Binnenmarktes nicht mehr möglich. Es wird aber auf die notwendigen Bedingungen verwiesen, unter denen die erhofften Wirkungen eintreten und ein positiver Effekt resultieren könnte, denn – so der Bericht – makroökonomische Prozesse könnten nicht einfach aus mikroökonomischen Effekten abgeleitet werden. Als Risiken werden insbesondere Oligopolisierungsprozesse, die ungesicherte Umsetzung der Effekte in makroökonomisches Wachstum sowie unerwünschte Verteilungseffekte genannt; empfohlen werden eine europäische Wettbewerbspolitik, eine kooperative Wachstumsstrategie unter Einschluss nachfrageseitiger Elemente sowie der Ausbau der regional- und strukturpolitischen Flankierung.

Der Kommission gelang es, mit dem Binnenmarktprojekt und einer erfolgreich popularisierten Synthese des auf dem Modell und den Berechnungen von Emerson et al. beruhenden *Cecchini-Berichtes* (*Europa '92*, Cecchini, 1988) in den späten 80er Jahren eine eigentliche Europa-Euphorie zu erwecken. Die in Aussicht gestellten *big numbers* fanden eine enorme Resonanz in den Medien und öffentlichen Debatten, die Modellvoraussetzungen nicht. Die Marktintegration stand fast ausschliesslich im Zentrum, was wohl auch dem liberalen Zeitgeist des Jahrzehnts geschuldet war. Die simulierten angebotsseitigen Wirkungsketten schienen der Hauptzweck der europäischen Integration zu sein, sie wurden zur «ersten Agenda». Der Padoa-Schioppa-Bericht wurde weit weniger rezipiert als der Cecchini-Bericht. Er diente der Kommission und interessierten Regierungen vor allem als Argumentationsgrundlage für den Ausbau der gemeinschaftlichen Regionalpolitik und bereitete den Boden vor für die Initiativen für eine Währungsunion.

Der Cecchini-Bericht hatte eine weitere wichtige strategische Funktion, nämlich die Kohärenzsicherung des Binnenmarktprojektes. Mit der Konstruktion eines kompakten integrationstheoretischen Modelles wurde verhindert, dass einzelne Massnahmen oder -pakete des Weissbuches von interessierten politischen und wirtschaftlichen Akteuren herausgebrochen wurden. Das Effizienz- und Wachstumsversprechen war erfolgreich mit der Realisierung des *Gesamtpaketes* verknüpft worden.

3.3 Die «zweite Agenda» der Kommission

Das Binnenmarktprojekt entstand, wie erwähnt, in enger Zusammenarbeit der Kommission mit dem Roundtable of European Industrialists (ERT). Erstes Motiv war dabei die Sicherung der Weltmarktkonkurrenzfähigkeit der europäischen transnationalen Konzerne gewesen, nicht der angebotsseitige *big bang* als wirtschaftspolitische Strategie, so wie das im Allgemeinen verstanden worden ist.

Neben einem grossen «Heimmarkt» waren aber auch kritische Grösse und Innovationsfähigkeit in der Auffassung der Kommission (1988) die Voraussetzungen für weltmarktkonkurrenzfähige europäische Unternehmen. Diese drei Faktoren sah sie in einem bestimmten Zusammenhang: «The relationship between competition and innovation is not linear and indeed there exists an optimal level of competition beyond which competition has an adverse effect on innovation because of the difficulty of allocating gains and the greater risks which obtain in highly competitive markets. The optimum market structure from the standpoint of innovation ought rather to promote strategic rivalry between a limited number of firms.»⁹

Zentrales Element war auch die transnationale F&E-Kooperation europäischer Unternehmen, gefördert durch die europäische Forschungs- und Technologiepolitik. Diese war in den 80er Jahren nicht nur der neben der Regionalpolitik am schnellsten wachsende EG-Ausgabenbereich, sondern im Hinblick darauf waren 1984 wettbewerbspolitisch motivierte Restriktionen für die Bildung «strategischer Allianzen» abgebaut worden. Dies bedeutete eine «erhebliche Lockerung der Wettbewerbspolitik im Interesse einer strategisch wichtigen politischen Zielsetzung» (Padoa-Schioppa [et al.], 1988, 63).

Die Politik zur Schaffung weltmarktkonkurrenzfähiger europäischer Konzerne war die «zweite Agenda» der Kommission in den 80/90er Jahren. Der Begriff bedeutet nicht, dass diese Agenda der «ersten Agenda» nachgeordnet war, sondern dass sie in der Öffentlichkeit im Schatten der Projekte «einheitlicher Binnenmarkt» und dann der Währungsunion stand. Während für die Währungsunion überzeugend die These der Dominanz politischer Interessen vertreten wurde (Sandholtz, 1993), kann dies für das Binnenmarktprojekt nicht behauptet werden. Es entstand aus einem «Wunschzettel» der europäischen transnationalen Konzerne heraus, und – was im vorliegenden Zusammenhang wichtig ist – es war *auch in Durchführung und Ausgestaltung* nicht eine politische Konstruktion, die bestimmten wirtschaftspolitischen Ordnungsvorstellungen oder integrations-theoretischen Modellen folgte. Das Ziel der Schaffung eines geeigneten Umfeldes für weltmarktkonkurrenzfähige europäische Konzerne dominierte, nicht dasjenige einer Ingangsetzung einer Dynamik, wie sie die ökonomischen Integrationsmodelle postulierten. Wichtigstes Argument für die These ist das extreme Ungleichgewicht zwischen der raschen Implementierung der Binnenmarktmassnahmen mit tiefgreifenden Folgen und der Nicht-Entwicklung der von allen integrations-theoretischen Berichten (Emerson [et al.], 1988; Padoa-Schioppa [et al.], 1988 etc.) für zentral erklärten gemeinsamen Wettbewerbs- und Wachstumspolitik.

Das System der EG-Fusionskontrolle war im Zuge der Konzentrationswelle im Gefolge des Binnenmarktprojektes schnell überlastet, was mit dazu führte, dass die Wettbewerbspolitik der Kommission Anfang der 90er Jahre zunehmend

9 «The Economics of 1992», European Economy No. 35, March 1988, Zitat von Seite 129.

unter Druck geriet.¹⁰ Das Spannungsverhältnis zwischen Wettbewerbs- und Industriepolitik im realisierten Binnenmarkt zwang die Kommission zur Positionsbestimmung. Sie entwickelte und systematisierte ihren strategischen Ansatz im Dokument *Industriepolitik in einem offenen und wettbewerbsorientierten Umfeld: Ansätze für ein Gesamtkonzept*¹¹ vom Oktober 1990. Ausgangspunkt des Konzeptes ist die Feststellung, dass das Umfeld für die europäische Industrie schwieriger geworden ist, weil der Wettbewerb auf dem Weltmarkt und innerhalb des Binnenmarktes «immer globaler und gleichzeitig unerbittlicher» wird (Seite 9). Um in diesem Wettbewerb bestehen zu können, müsse die EU im technologischen Wettbewerb an vorderer Stelle stehen, hohe Produktivitätsgewinne erzielen, ausreichend in Ausbildung investieren und den raschen strukturellen Wandel akzeptieren, denn zu einer industriellen Strategie gebe es keine Alternative, wenn Europa sein hohes Wohlstandsniveau halten wolle. Die Erhaltung des Rentabilitätsniveaus für die europäischen Firmen müsse oberstes Gebot sein; gleichzeitig müssten die Konsequenzen daraus «auf dem Gebiet der Lohn- und Steuerentwicklung [...] voll anerkannt werden» (ebd.). Da der Begriff der Industriepolitik vor allem in Grossbritannien und Deutschland immer wieder unter Beschuss gekommen war, änderte die Kommission ihr zentrales Konzept in «Politik der industriellen Wettbewerbsfähigkeit»¹². Bezogen auf die Argumentation dieses Abschnittes könnte man sagen, dieses erklärte die beiden «Agenden» für vereinbar, wobei der Primat klar den Zielen der «zweiten Agenda» zukam. Im *XXIII. Bericht über die Wettbewerbspolitik* von 1993 heisst es lapidar: «In der Vergangenheit bestand gelegentlich ein Gegensatz zwischen Wettbewerbspolitik und Industriepolitik» (Kommission, 1994b, 98).

4 Effekte der Binnenmarktrealisierung

4.1 «Im wirklichen Leben läuft es aber nur selten so glatt»

Bereits Anfang der 90er Jahre, in der Post-Maastricht-Krise (Deppe und Felder, 1993), den Währungsturbulenzen im EWS-Raum und der einsetzenden Rezession waren die Prognosen über die Effekte des Binnenmarktes schnell vergessen,

10 Die Wettbewerbspolitik kam auch politisch unter Druck, durch die Mitgliedstaaten, die mit dem Verweis auf das Subsidiaritätsprinzip des Maastrichter Vertrags eine stärkere Funktionsteilung forderten. Die Kommission reagierte, verzögert, mit einem Befreiungsschlag in Form eines Weissbuches (1999), das eine radikale Vereinfachung und Dezentralisierung des Systems vorschlug (vgl. Ehlermann, 2000).

11 KOM (90) 556, in: EG Bulletin, Beilage 3/1991.

12 Eingeführt mit der *Mitteilung der Kommission über eine Politik der industriellen Wettbewerbsfähigkeit für die Europäische Union vom 14.9.1994*; KOM (94) 319. Vgl. Lawton (1999).

obwohl dessen Realisierung weitgehend fahrplanmässig voranschritt und die (meisten) Mitgliedstaaten die Massnahmen in hohem Tempo implementierten.¹³ 1992 beauftragte der Ministerrat die Kommission, eine umfassende Analyse der Auswirkungen der Binnenmarktmassnahmen vorzulegen (*Single Market Review*-Prozess). Die Kommission hatte unter dem Eindruck der laufenden Geschehnisse die Einschätzung der binnenmarktinduzierten Wachstumseffekte nach unten revidiert (Tabelle 1). Ihre Bilanz von 1993 weist allerdings einen überraschend hohen positiven Beschäftigungseffekt (9 Mio. Arbeitsplätze zwischen 1986 und 1990) aus. Damit verliess sie allerdings die Logik der *ECONOMICS OF 1992*, denn Emerson [et al.], (1988) hatten ja für die erste Phase der Binnenmarktimplementierung mit einem Netto-Arbeitsplatzverlust gerechnet. Positiv ausgewiesen wurden auch eine Verdreifachung der Zahl der Unternehmenszusammenschlüssen und -übernahmen in der EG und die erhöhte Beteiligung europäischer Firmen bei globalen Fusionen und Übernahmen, eine Dimension, die in der *ECONOMICS OF 1992* nicht per se als positiver Effekt verbucht worden wäre, aus der Sicht der «zweiten Agenda» jedoch ein Erfolgskriterium war.

Tabelle 1: Bilanz der EU-Kommission (1993) zur Vollendung des Binnenmarktes

Bereich	Effekt der Vollendung des Binnenmarktes
Beschäftigung	+9 Mio. Arbeitsplätze zwischen 1986 und 1990
Wachstum	+0.5% zusätzlich pro Jahr
Verkehr	3% Kosteneinsparungen
Investitionen	+33.3% zwischen 1985 und 1990
Unternehmenszusammenschlüsse und Übernahmen von Firmen in der EU	verdreifacht
Europäische Beteiligungen bei Fusionen und Übernahmen in der ganzen Welt	verdoppelt
Handel mit Erzeugnissen bisher geschützter Wirtschaftszweige in der EU	verdoppelt
Zolldokumente	–70 Mio.

Quelle: Europäische Kommission (1993), Weissbuch Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung (KOM [93] 700 endg.), 10.

Die Ergebnisse des *Single Market Review*-Prozesses sahen noch einmal anders aus (Tabelle 2). In dessen Rahmen hatte die Kommission mehrere unabhängige Forschungsinstitute im Zeitraum von 1994–96 insgesamt 39 sektorale und massnahmenpezifische Evaluationen der Effekte der Binnenmarktrealisierung,

13 Im April 1994 hatten die Mitgliedstaaten 86% der notwendigen Rechtssetzungsmassnahmen durchgeführt.

darunter die Befragung von 13'500 europäischen Unternehmen, durchführen lassen. Diese Untersuchung stellt damit eine auf dieser Stufenleiter einzigartige Evaluation der realen Effekte wirtschaftlicher Integration dar. Ins Blickfeld geraten allerdings nur kurz- bis mittelfristige Effekte, da die Prozesse von 1985 bis ca. Mitte der 90er Jahre Gegenstand der Untersuchung waren. Die Ergebnisse stellen somit eine Überprüfung der auf neoklassischen Basisannahmen beruhenden Integrationstheorie dar, weniger derjenigen, die um Elemente der endogenen Wachstumstheorie erweitert worden ist. Auf der Grundlage dieser Analysen legte die Kommission 1997 eine Bilanz unter dem Titel *Der Binnenmarkt und das Europa von morgen* vor.

Tabelle 2: Bilanz der EU-Kommission (1997) zur Vollendung des Binnenmarktes

Bereich	Effekt des Binnenmarktprogrammes
Beschäftigung	300'000–900'000 mehr Arbeitsplätze
Wachstum	eine Outputsteigerung über 1%; anhaltender Effekt
Inflation	1–1.5% niedriger
Investitionen in der EU	+2.7%
Ausländische Direktinvestitionen in der EU	Zunahme
Konvergenz	schnelleres Wachstum in den ärmeren EU-Staaten
Intra-EU-Handel	Intensivierung
Öffentliche Beschaffung	fast Verdoppelung der Käufe in anderen Mitgliedstaaten
Transportkosten	–5 Mrd. ECU jährlich
Telekommunikationsausrüstungen	beschleunigte Preissenkungen (–7%, Ersparnis 1.5–2 Mrd. ECU)
Luftverkehr	+20%

Quelle: Eigene Zusammenstellung, Grundlage: Europäische Kommission (1997), *Der Binnenmarkt und das Europa von morgen*, Seite 2 f.

Zentrales Ergebnis ist, dass die Implementierung des Binnenmarktprojektes *nicht* einen makroökonomischen Prozess stimuliert hat, wie er in den Kommissionsberichten modelliert worden war. Die erwartete «Kettenreaktion» ist nicht eingetreten: «Im Idealfall sollte ein positiver Prozess (durch das Binnenmarktprogramm) in Gang kommen: Die Binnenmarktmassnahmen bescheren den Unternehmen niedrigere Anschaffungskosten und damit mehr Effizienz und Produktivität. Dies führt zur Absatzsteigerung, was wiederum höhere Gewinne zur Folge hat. Die Gewinne werden in neue Kapitalanlagen und Arbeitsplätze investiert. Investitionen bedeuten mehr Aufträge für die Investitionsgüterindustrie, während eine bessere Beschäftigungslage den Verbrauch von Konsumgütern stimuliert, weil mehr Menschen mehr Geld ausgeben können. Höheres Wachstum und steigende

Nachfrage lassen wiederum den Absatz in die Höhe schiessen. Und so weiter und so fort. Im wirklichen Leben läuft es aber nur selten so glatt» (EU-Kommission, 1997, 89). «Die weltweite Wirtschaftsrezession Anfang der 90er Jahre verhinderte, dass sich diese Hoffnung bewahrheitete und damit die Aussicht auf eine eindeutige Erhöhung der Zahl der Arbeitsplätze» (ebd., Seite 3).

Die Kommission kommt dennoch zu einer positiven Bilanz. Bevor die Gründe, die sie für das Nichteintreten der erwarteten «Kettenwirkung» verantwortlich macht, etwas eingehender diskutiert werden, soll zunächst eine knappe Übersicht über die quantitativen und qualitativen Befunde des *Single Market Review*-Prozesses sowie weitere Analysen der Effekte des europäischen Integrationsprozesses der 80/90er Jahre gegeben werden, zu den Aspekten Handel und Investitionen (a), Skaleneffekte (b), Wettbewerb (c), Spezialisierung (d) und Verteilung (e). Generell gilt es festzuhalten, dass «die Beispiele, in denen das Binnenmarktprogramm eindeutig als die treibende Kraft für den Wandel in bestimmten Sektoren gesehen wird, vergleichsweise selten» sind (EU-Kommission, 1997, 5).

a) Das Binnenmarktprogramm hat laut Kommission (1997) zu einer Steigerung der *Handelsverflechtung* zwischen den Mitgliedstaaten geführt, nur in geringem Masse zu Lasten der Nicht-Mitgliedsländer (Handelsumlenkung). Die Dynamik der Handelsverflechtung war jedoch auch konjunkturbedingt; mit der einsetzenden Rezession sanken trotz fortschreitender Implementierung des Binnenmarktprogrammes die Niveaus wieder etwas ab. Die Integrationsforschung versuchte, den Effekt der Binnenmarktschaffung auf die Handelsentwicklung zu isolieren (Jacquemin und Sapir, 1988b; Neven und Röller, 1991; Sapir, 1996). Die Untersuchungen bestätigen einen handelsschaffenden Effekt des Binnenmarktprogrammes, der grösser als der -umlenkende gewesen sein dürfte. Eher überraschend war der Befund, dass die nicht-tarifären Handelshindernisse «schädlicher» auf Importe aus Drittstaaten gewirkt haben, ausser im Falle des öffentlichen Beschaffungswesens, wo die Fragmentierung des Marktes den Intra-EU-Handel stärker behindert hat. Die Binnenmarktschaffung hat dies weitgehend beseitigt (Sapir, 1996). Buigues und Jacquemin (1994) fanden, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen Exporten in die EU und ausländische Direktinvestitionen (FDI) gibt (Komplementaritätsthese), und dass nicht-tarifäre Handelshindernisse eine signifikante Determinante vor allem für japanische, weniger für US-amerikanische Direktinvestitionen darstellten. Wenig Evidenzen aus der Analyse der Handelsstrukturen gibt es für einen Binnenmarkteffekt hinsichtlich der Spezialisierungsmuster in der EU.

Empirische Studien der *Direktinvestitionsflüsse* tun sich schwer mit dem Nachweis des von der Kommission festgestellten Binnenmarkteffektes.¹⁴ Srinivasan und Mody (1997) untersuchten die Determinanten für US-amerikanische und

14 Zur neueren Theoriebildung über den Zusammenhang regionale Integration/Direktinvestitionen siehe Blomström und Kokko (1997).

japanische Direktinvestitionsflüsse im Zeitraum 1977–1992 in einem Sample von 35 Ländern, darunter 10 EU-Mitgliedern. Signifikant sind vor allem Marktgrösse und Arbeitskosten, während einer Binnenmarktvariablen im Gesamtmodell nur eine geringe Bedeutung zukam. Auch wenn unterschiedliche Zeiträume (1977–81, 1982–86, 1987–92) untersucht wurden, ergaben sich keine Evidenzen dafür, dass das Binnenmarktprogramm den Anteil der EU-Länder an US-amerikanischen und japanischen Direktinvestitionen signifikant erhöht hat. Auch Clegg (1996) findet keine Belege, dass der Binnenmarkt generell positiv auf US-Investitionen gewirkt hat; er erklärt dass mit sektorspezifischen Effekten. Dunning (1997) schliesst aus diesen und anderen empirischen Studien, dass der Haupteffekt der Binnenmarktschaffung sich über andere FDI-bestimmende Variablen ergeben hat (nationale Marktgrösse, Einkommensniveaus, ökonomischer Strukturwandel usw.): «*Inter alia* this makes it very difficult – and indeed of questionable value – to consider IMP [Internal Market Programme, PZ] (or a proxy for the same) as an independent variable – except, perhaps, in the years immediately following 1985, when FDI was influenced more by the expectations of the programme's outcome, i. e. prior to dynamic effects coming on stream. But, even considering the IMP as an independent variable, and the difficulties associated with its measurement, the few studies [...] all generally agree that it has stimulated both extra and intra EC FDI, but the former more than the latter – but not as significant as have other variables» (Dunning, 1997, 209).

Barrell und Pain (1999a) finden in einer Untersuchung der US-Investitionen im Industriesektor von 1978 bis 1994 für sechs EU-Länder mit einem dummy für den Zeitraum 1989–1994, dass in dieser Zeit US-Investitionen deutlich höher waren.

Am meisten profitiert von den Auslandsinvestitionen aus anderen EU-Staaten haben in der Regel zum einen die Benelux-Länder und zum anderen die peripheren Staaten Irland, Spanien und Portugal. Das bevorzugte Investitionsziel aussereuropäischer Firmen war jedoch Grossbritannien: 1990–93 wurden dort 37% aller Investitionen dritter Staaten in der EU getätigt (EU-Kommission, 1997, 98). Die Kommission sieht auch in der Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens einen wichtigen Faktor für die Verteilung von Investitionen: «Investoren können seither bei der Wahl eines Standortes in Europa wirtschaftliche bzw. marktorientierte Kriterien zugrunde legen und müssen nicht mehr in einem bestimmten Mitgliedstaat «politische» Präsenz zeigen in der Hoffnung, dort eines Tages den Zuschlag für einen öffentlichen Auftrag zu erhalten» (EU-Kommission, 1997, 98).

Die empirische Studie von Pain und Lansbury (1996) bestätigte, dass hinsichtlich innereuropäischer Investitionen vor allem Grossbritannien von der Binnenmarktschaffung profitiert hat, neben Italien, den Niederlanden und Portugal. Frankreich und Belgien haben vor allem deutsche Investitionen verloren.

Sie belegen auch einen Investitionsumlenkungseffekt des Binnenmarktes, der in erster Linie für die USA und Österreich negativ gewirkt hat.

Ein Grossteil dieser Investitionen erfolgte in Form von *Unternehmenszusammenschlüssen* (Fusionen/Übernahmen). Eine Analyse im Auftrag der Kommission von 1990 kommt zum Schluss, dass «der bevorzugte Ansatz [...] in externem Wachstum durch Übernahme» besteht, «weil das schneller geht und potentielle Konkurrenten ausschaltet».¹⁵ Die Fusionskurve stieg gegen Ende der 80er Jahre steil an, liess mit der einsetzenden Rezession leicht nach und blieb in den 90er Jahren auf hohem Niveau. Alleine zwischen 1986 und 1990 sprang die Zahl der grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen in Europa von 200 auf 2000, und der Wert der Abkommen verfünffachte sich (EU-Kommission 1994c). Aber auch in dieser ersten Welle erfolgten 60% aller Unternehmenszusammenschlüsse *innerhalb* der Mitgliedsländer (EU-Kommission, 1997, 99), wobei berücksichtigt werden muss, diese oft auf Druck ausländischer Konkurrenz hin zustande kamen. Im Durchschnitt ist der Marktanteil der vier führenden Hersteller pro Sektor im Zeitraum von 1987–1993 von 20,5 auf 22,8% gestiegen; am stärksten in F&E-intensiven Branchen, in denen der Anstieg 6% betrug, nämlich von 32,9% auf 38,9% (ebd., 102). Brühlhart und Torstensson (1996) fanden in ihrer empirischen Untersuchung des industriellen Konzentrationsprozesses in 11 EU-Ländern, dass die stärkste Konzentration in Sektoren stattgefunden hat, in denen am wenigsten Skaleneffekte erwartet worden waren (Textilindustrie, Kleider, Schuhe und andere Ledergüter).

b) *Skaleneffekte* sind weder im Allgemeinen aufgetreten noch dort, wo sie vor allem erwartet worden sind. Wettbewerbspolitische Aspekte sind von grosser Bedeutung für die Erklärung der realen Entwicklung: «Ursprünglich wurde geglaubt, dass mit dem Binnenmarkt beachtliche Gewinne von den Unternehmen erwirtschaftet würden, die ihre potentiellen Grössenvorteile nutzen. Aber generell kann gesagt werden, dass sie dies nicht getan haben. Aus den Unternehmensbefragungen geht hervor, dass sich die Unternehmen ihren eigenen Aussagen nach mehr auf internes als externes Wachstum konzentriert haben, doch stimmt dies nicht mit der jüngsten Welle von Fusionen und Übernahmen überein. Die vermeintliche Konzentration auf inneres Wachstum steht auch im Widerspruch zu der Feststellung, dass die meisten EU-Unternehmen immer noch nicht das volle Potential der in ihrem Sektor möglichen Grössenvorteile realisieren. Die Unternehmen behaupten zwar, dass sie die Chancen der Grössenvorteile voll ausnutzen, faktisch wählen sie aber die einfachere Lösung der Fusionen und Übernahmen, um rentabel zu bleiben» (EU-Kommission 1997, 115 f.).

Diese Ergebnisse werfen grundsätzliche Fragen auf und verstärken die Zweifel hinsichtlich der Validität dieses integrationstheoretischen Konzeptes.

15 European Economy/Social Europe, Special Edition 1990, Seite 56.

c) Die integrationstheoretisch modellierten positiven Wachstumseffekte aus dem Binnenmarktprogramm hingen, wie gezeigt, zum grossen Teil an der Variable «Wettbewerb». Die Frage der *realen Wettbewerbseffekte* des Binnenmarktprojektes ist nicht einfach zu beantworten, es deutet aber wenig darauf hin, dass die Wirkungskanäle diejenigen waren, wie sie in der ökonomischen Integrationstheorie und den Kommissionsberichten modelliert werden. Zum erwarteten Fall eines harten Preiswettbewerbs kam es nur in Ausnahmen, nicht einmal durchgängig zu einer EU-weiten Preiskonvergenz. Die Kommission stellte fest: «In einem wirklich einheitlichen Markt mit optimalen Wettbewerbsbedingungen sollte es in jedem Sektor nur einen bzw. mehrere einheitliche Preise geben. Das ist in der Europäischen Union eindeutig nicht der Fall» (EU-Kommission, 1997, 105). Es gibt nicht einmal einen «allgemeinen Trend, der eindeutig dem Binnenmarktprogramm zugeschrieben werden kann». Der Binnenmarkt dürfte, so die Einschätzung der Kommission, «die Annäherung der Preise im Lauf der Zeit geringfügig beschleunigt» haben (ebd., 106, 113).

Die Unternehmensbefragung der Kommission ergab, dass je nach Sektor 60–80% der Unternehmen weder eine Zunahme der Zahl der Konkurrenten meldeten noch sich einem stärkeren Preis- oder Qualitätswettbewerb ausgesetzt sahen (ebd., 110). Ein Grossteil des dem Binnenmarktprojekt zugeschriebenen Effektes ist zudem auf die Unternehmen in Südeuropa zurückzuführen, die diesem auch Wirkungen zuschreiben, die wohl eher dem EU-Beitritt ihres Landes geschuldet sind. Es ist ein systematischer regionaler Effekt zu beobachten: Typischerweise meldeten Unternehmen aus peripheren Staaten die Zunahme der Zahl von Konkurrenten aus anderen EU-Ländern, während dies bei den Zentrumsländern fast immer solche von ausserhalb des EU-Raumes sind.

Mehr Wettbewerb wurde im *Dienstleistungssektor* erwartet, da das Binnenmarktprogramm laut Kommission «die erste ernsthafte Attacke auf die Hindernisse für die Dienstleistungsfreiheit in Europa» darstellte. In einigen Bereichen sind tiefgreifende Umstrukturierungen festzustellen, die wohl mit dem Binnenmarktprogramm zusammenhängen (Vertriebswesen, Telekommunikationsdienstleistungen, Luftverkehr). Diese waren jedoch eingebettet in einen komplexen Prozess aus technologischen Veränderungen, globalem Wettbewerb und einem Wechselspiel zwischen EU- und nationalen regulatorischen Reformen. Die Antworten der im Rahmen des *Single Market Review*-Prozesses befragten europäischen Dienstleistungsunternehmen sind aufschlussreich: Der Anteil derjenigen, die dem Binnenmarktprogramm *keine* Wirkung zuschreiben, liegt um die 70%, höher als im Falle der Industrieunternehmen.

Ein starker Wettbewerbsimpuls wurde auch von der *Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens* erwartet; die Ergebnisse des *Single Market Review*-Prozesses deuten nicht darauf hin, dass dieser auch stattgefunden hat. Sowohl bei

den Industrie- wie bei den Dienstleistungsunternehmen geben über 70% an, dass diesbezüglich vom Binnenmarktprogramm keine Wirkung ausgegangen ist.¹⁶

d) In der ökonomischen Integrationstheorie ist *Spezialisierung* der Volkswirtschaften aufgrund komparativer Vorteile eine Konsequenz aus Marktintegration, und in allen Kommissionsprognosen wurde vom Binnenmarktpjekt eine Verstärkung ebendieser im EU-Raum erwartet, zumal gleichzeitig die Gemeinschaft um Spanien und Portugal erweitert worden war: «Unter idealen Bedingungen, d. h. bei optimalen Wettbewerbsbedingungen und maximaler Ausnutzung von Grössenvorteilen u. ä. wäre zu erwarten gewesen, dass die Schaffung des Binnenmarktes zu einer stärkeren Spezialisierung der Volkswirtschaften aufgrund ihrer jeweiligen komparativen Vorteile führt [...]. Das Wachstum des Handelsverkehrs zwischen den EU-Mitgliedstaaten war jedoch von qualitativ anderer Art. Zugenommen hat nämlich der «Intra-Branchen-Handel», d. h. der Austausch von Waren innerhalb bestimmter Sektoren [...]» (EU-Kommission 1997, 95).

Die Kommission führt als Grund dafür geringe Skaleneffekte und suboptimale Wettbewerbsbedingungen an. Spezialisierungseffekte werden integrationstheoretisch positiv verstanden und als wohlfahrtsfördernd eingestuft. Im Nachhinein wird das *Nichteintreten* solcher Effekte von der Kommission (1997), auch im Hinblick auf die Währungsunion, positiv bewertet: «Dies war wahrscheinlich das beste, was der EU seinerzeit passieren konnte, denn eine Spezialisierung wie im Falle des Inter-Branchen-Handels hätte zur Folge gehabt, dass in manchen Ländern die Wirtschaftstätigkeit in bestimmten Sektoren geschrumpft wäre, während sie in anderen Ländern ausgeweitet worden wäre (z. B. Abwanderung der Bekleidungsindustrie aus Ländern mit hohen Arbeitskosten bzw. von High-Tech-Sparten aus Ländern mit niedrigem Ausbildungsstand). [...] Die EU-Wirtschaft diversifizierte sich also in stärkerem Masse und kann deshalb auch besser mit sektorenspezifischen Störungen wie etwa einem plötzlichen Anstieg der Rohstoffpreise fertig werden. Ein solcher Schock würde dann alle EU-Mitgliedstaaten gleichermaßen treffen – ein Umstand, der im Vorfeld der Währungsunion besonders schwer wiegt» (EU-Kommission 1997, 96).

Die empirische Integrationsforschung bestätigte die Analyse der Kommission, dass das Binnenmarktprogramm keine signifikanten Spezialisierungseffekte ausgelöst hat (vgl. Sapir, 1996). Krieger-Boden (1999) findet sogar, dass in vielen EU-Ländern für den Beginn der achtziger Jahre eine gewisse wachsende Spezialisierung feststellbar ist, dies aber seit Mitte der achtziger Jahre eher wieder rückläufig zu sein schien. Am stärksten hat die Spezialisierung in den Ländern zugenommen, die ohnehin schon stark spezialisiert waren, nämlich Griechenland und Portugal.

16 Zu berücksichtigen ist, dass bei der Implementierung der Massnahmen zur Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens die Mitgliedstaaten besonders langsam vorankamen.

e) *Verteilungseffekte* sind schon angesprochen worden (a, c, d). Die regulatorischen Aspekte des Binnenmarktprogrammes hatten länderspezifisch unterschiedliche Auswirkungen, was sich in vielen Bereichen belegen lässt, vom neuen System der Mehrwertsteuererhebung bis zur Erfassung der Handelsdaten. Die Ergebnisse des *Single Market Review*-Prozesses bieten darüber hinaus Evidenzen dafür, dass auch die Wachstums- und Beschäftigungseffekte national unterschiedlich ausgefallen sind. Generell gilt, dass die sog. Niedrigkosten-Länder gegenüber den Hochkosten-Ländern gewonnen haben. Die Kommission schätzt, dass EG 1992 zu einer Steigerung der Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie um 5,11% in Irland, um 1,5% in Spanien und Portugal und um 0,76% im Vereinigten Königreich und in Belgien geführt haben. Dagegen dürften Deutschland, Luxemburg, die Niederlande und Italien schätzungsweise um 2,51%, 2,67%, 1,89% bzw. 1,04% mehr Arbeitsplätze in der verarbeitenden Industrie verloren haben, als ohne das Binnenmarktprogramm der Fall gewesen wäre (EU-Kommission, 1997, 124).

Ein beträchtlicher Teil des der europäischen Integration zugeschriebenen Wachstumseffektes geht zurück auf die deutlich überdurchschnittliche wirtschaftliche Entwicklung in *Irland*, was sich in empirischen Untersuchungen in der Signifikanz eines entsprechenden Länderdummys zeigt (Cambridge Econometrics, 1997, 81).

Nach dieser Durchsicht der Befunde der empirischen Integrationsforschung hinsichtlich der Effekte des Binnenmarktprojektes möchte ich zurückkommen auf die Frage, wie die Kommission das Nichteintreten der erwarteten «Kettenwirkung» erklärt. Der Binnenmarktschaffung zuwider laufende Entwicklungen macht die Kommission in Bezug auf den Abbau technischer Hürden geltend.¹⁷ Unabhängig davon, dass sich aus dem *Single Market Review*-Prozess eine Reihe von Evidenzen ergeben haben, die nicht mit dem integrationstheoretischen Modell von Emerson [et al.], (1988) übereinstimmen, sondern grundlegende integrationstheoretische Fragen aufwerfen, führt die Kommission (1997, 91) vor allem aber *konjunkturelle Gründe* dafür an.

Emerson [et al.], (1988) hatten als Bedingung für die Realisierung der potentiellen Wachstumseffekte des Binnenmarktprojektes genannt, dass die durch die Kostensenkung freigesetzten Ressourcen wieder produktiv verwendet werden. Sie folgerten daraus, dass das Programm von einer aktiven makroökonomischen Politik begleitet werden müsse. Dass eine solche koordinierte Wirtschaftspolitik nicht mit Binnenmarktprojekt einher ging, hängt eng mit der Integrationsweise der 80er Jahre zusammen (dazu Ziltener, 1999, 2000b): Wachstum wurde fast

17 EU-Kommission (1997, 33): «Allein zwischen 1992 und 1994 – zu einer Zeit also, zu der die Union sich eigentlich auf die Schaffung gemeinsamer technischer Rahmenbedingungen vorbereiten sollte – haben die Mitgliedstaaten in Brüssel aufgrund der Meldepflicht für technische Vorschriften jährlich etwa 430 bis 470 Gesetzesvorhaben angemeldet.»

ausschliesslich von Liberalisierungs- und Deregulierungsmassnahmen im Verbund mit einer monetären Stabilisierungspolitik erwartet. Die wenigen, embryonalen Institutionen und Verfahren, die in den 70er Jahren zur Koordinierung der Wirtschaftspolitik auf EG-Ebene entwickelt worden waren, sind im Verlaufe der 80er Jahren aufgegeben worden. Die Vorschläge der Delors-Kommission zur Errichtung einer «Wirtschaftsunion» parallel zur Währungsunion waren in den Verhandlungen zum Maastrichter Vertrag chancenlos. Dazu kamen integrationsexterne Faktoren wie der Gang der Weltkonjunktur und die Verstärkung der wirtschaftspolitischen Divergenzen in Europa im Gefolge der deutschen Wiedervereinigung.

5 Ein langfristiger Wachstumsbonus?

Im Gegensatz zur Integrationsforschung interessiert sich die *neuere Wachstumsforschung* kaum für die Frage der Wirkungskanäle regionaler Integration. Es geht in der auf die europäische Integration bezogenen Forschung vor allem darum, integrationsinduzierte mittel- bis langfristige Effekte für die EU-Länder in einem grösseren Ländersample nachzuweisen.

Italianer (1994) untersuchte mittels Regressionsanalysen die Wirkung des innergemeinschaftlichen Handels seit Anfang der 60er Jahre bis 1992 auf das Wachstum der EWG-Gründerländer. Er fand einen positiven und signifikanten Effekt; Integration könnte 0,3% zur jährlichen Wachstumsrate beigetragen haben. Untersuchte er einzelne Zeitperioden, dann zeigte sich ein starker positiver Effekt in der Periode 1961–73, für 1974–86 ein durch die Erweiterung überlagerter negativer Effekt. Für die Zeit von 1987–92 konnte er keinen positiven Effekt auf das Wachstum in den sechs Gründerländern nachweisen, und keine deutlichen Auswirkungen des Binnenmarktprogrammes.¹⁸ Vanhoudt (1999) testete die Hypothese, dass es einen Zusammenhang zwischen Marktgrösse und langfristigem Wirtschaftswachstum und damit einen langfristigen «Wachstumsbonus» gibt, der mit regionaler Integration verbunden sein könnte. Er verwendete die Daten der EU-Kernländer Benelux und verglich deren Wirtschaftsentwicklung mittels Zeitreihenanalyse mit dem der USA. Er kam zum Ergebnis, «that there is no growth effect whatsoever resulting from the enlargement of the market» (Vanhoudt 1999, 203), was den Annahmen der endogenen Wachstumstheorie widerspricht. In einem zweiten Schritt untersuchte er die These eines «long-run growth bonus of EU membership»: er versuchte mittels Regressionsanalysen, in einem Panel von 23 OECD Ländern für fünf Zeitperioden zwischen 1950 und 1990 einen

18 Italianer (1994, 700) schliesst, dass «the welfare function by which to judge the gains from European integration is presumably too complicated to be quantified in any satisfactory way, notably because of the fact that other objectives than the pure efficiency gains to which economists are attached are included, such as political and redistribution objectives».

solchen Effekt nachzuweisen, sowohl mittels einer dummy-Variablen für EG/EU-Mitgliedschaft als auch mittels einer Variable, die Länge der Mitgliedschaft misst – beide sind nicht signifikant: «The results of this estimation indicate that there is no convincing evidence to support the idea of a long-run growth bonus associated with membership length, even if controlled for factors which have an impact on countries' steady state income level» (Vanhoudt, 1999, 212).

Mittels einer dummy-Variablen für EG/EU-Mitgliedschaft hatte auch schon Landau (1995) getestet, ob sich ein positiver langfristiger Effekt auf die Wachstumsrate nachweisen lässt (1950–1990, 17 OECD-Länder). Er kam zum Ergebnis: «... allowing for the general growth pattern over time and the 'catch-up effect', there is no statistically significant impact of the Common Market on the growth of its member countries» (Landau, 1995, 780). Henrekson/Torstensson/Torstensson (1997) fanden in einem Sample von 22 OECD-Ländern eine signifikante (aber nicht gegenüber allen Kontrollvariablen robuste) dummy-Variable für EG-Mitgliedschaft. Sie schätzten, dass die Beteiligung an Integration einen Wachstumsbonus von 0,6–0,8% ergibt; dabei ist kein signifikanter Unterschied zu den Effekten der EFTA-Mitgliedschaft festzustellen (Zeitperiode 1975–1990). Eine Untersuchung von Cambridge Econometrics (1997) konnte einen anhaltenden Effekt des Binnenmarktes, jenseits vom befristeten Impuls auf Investitionen und F&E, also etwa infolge einer generell verbesserten Allokationseffizienz, nicht nachweisen. Bornschiefer [et al.] (2003) belegen, dass es für den Zeitraum von 1982 bis 1996 einen negativen Zusammenhang zwischen EU-Mitgliedschaft und Kapitalbildung gibt, der nicht allein mit dem «Strukturbereinigungseffekt» des Binnenmarktprojektes erklärt werden kann.

Bisher kaum empirisch untersucht worden ist der Zusammenhang zwischen Handelsverflechtung aufgrund regionaler Integrationsprozesse und Wissensspillovern (vgl. Coe und Helpman, 1995). Die empirischen Resultate von Padoan (1997) deuten daraufhin, dass regionale Handelsverflechtung nicht notwendigerweise zu solchen spillovern führen, dass nationale Muster gegenüber regionalen bedeutender sind, und der Hauptunterschied im stärker oder weniger starken internationalisierungsgrad von Volkswirtschaften zu suchen ist.

Nachhaltige positive Effekte auf das Wirtschaftswachstum aufgrund von Marktintegration, so wie sie sich aus der ökonomischen Integrationstheorie herleiten lassen, konnten bisher empirisch nicht stabil nachgewiesen werden. Auch die neuere, auf den Annahmen der endogenen Wachstumstheorie beruhenden Integrationsforschung ist bisher den Nachweis der von ihr postulierten langfristigen positiven Wachstumswirkung von Integrationsprozessen schuldig geblieben.

Die möglichen Gründe dafür sind vielfältig: Aus der Marktintegration ergeben sich *keine* signifikanten makroökonomischen Wachstumswirkungen – man erinnere sich an die vorsichtiger Position der älteren Integrationsforschung – oder nur unter *Bedingungen*, die in den 80/90er Jahren nicht gegeben waren. Eine

Reihe von Bedingungen für die Realisierung der potentiellen Wachstumseffekte, die Teil der integrationstheoretischen Modelle waren, sind nicht erfüllt worden. Zudem ist es möglich, dass die Effekte

- zeitlich diffundiert, d. h. *verzögert* angefallen sind,
- sich zwischen den Ländern so *ungleich* verteilten, dass sie im Rahmen der empirischen Tests nicht nachgewiesen werden konnten,
- räumlich *diffundiert*, d. h. nicht nur im EU-Raum angefallen sind, und
- *konterkariert* worden sind, durch Weltmarktprozesse, durch nationale und/oder EU-Politiken.

Für alle diese Argumente ergaben sich aus der *Single Market Review* und der empirischen Integrationsforschung Belege.

6 Schlussfolgerungen

Noch nie sind die Effekte wirtschaftlicher Integration so umfassend evaluiert worden wie im Falle des EU-Binnenmarktprogrammes. Dank des wachstumstheoretischen Forschungsbooms und umfangreicher kommissionsfinanzierter empirischer Studien ist es möglich, ein relativ detailliertes Bild der realen Auswirkungen dieses Programmes zu entwerfen und dieses auf die ökonomische Integrationstheorie zurückzubeziehen. Leicht festzustellen ist, dass die ökonomischen Modelle und Simulationen der 80er Jahre einen Prozess suggeriert haben, wie er weder in Wirkungstiefe oder -breite noch in der Art der Dynamik stattgefunden hat. Versteht man das Binnenmarkt-Projekt hingegen als Resultante verschiedener politisch-ökonomischer Agenden, dann wird die Frage der integrationsinduzierten wirtschaftlichen Effekte insgesamt deutlich komplexer und mit der traditionellen ökonomischen Integrationstheorie nicht mehr zu bearbeiten. Aufschlussreich ist es, die Ursprünge des Programmes und die Interessen der beteiligten Akteure zu rekonstruieren, statt wie üblich von der etablierten integrationstheoretischen «Wirkungslehre» auszugehen. Wichtige wirtschaftliche und politische Akteure in Westeuropa haben in den 80er Jahren auf eine als krisenhaft wahrgenommene Entwicklung mit einer integrationspolitischen Agenda reagiert. In der Hoffnung auf entscheidende Verbesserung der Weltmarktkonkurrenzfähigkeit der westeuropäischen Wirtschaft hat die EU-Kommission den europäischen Grossunternehmen angeboten, in einem Bündnis mit den nationalen Regierungen, die sich von der Idee politischer Steuerungsfähigkeit wirtschaftlicher Prozesse verabschiedet hatten, die Rahmenbedingungen für ihre Tätigkeit zu verändern. Schon während der Implementierung des *EG 1992*-Programmes kam es zu einem tiefgreifenden wirtschaftlichen Restrukturierungsprozess. Es gab einen (befristeten) Impuls auf Handel und Investitionen, und in einigen (wenigen) Sektoren kam es

zu Umwälzungen, die mit den Binnenmarktprogramm zusammen hingen. Wichtiger aber ist die Tatsache, dass das Programm die Handlungschancen für die wirtschaftlichen Akteure unterschiedlich beeinflusst hat. Profitiert haben in erster Linie die weltmarkt- und auf den europäischen Binnenmarkt orientierten Grossunternehmen. Die reale Entwicklung dürfte ihrem Wunsch nach Schaffung einer adäquaten «Heimmarktes» weitgehend entsprechen. Auch für die (nationalen und regionalen) Gewinner des Standort- und Regimewettbewerbs und der Transfersysteme ist zweifelsfrei die «Rechnung aufgegangen». Neben *Wettbewerbsfähigkeit* waren *Wachstum* und *Beschäftigung* die wirtschaftspolitischen Leitwerte der EU-Kommission (1993); ob der Integrationsprozess hinsichtlich dieser zwei Dimensionen in den 80/90er Jahren einen positiven Nettoeffekt im EU-Raum hatte, ist vor dem Hintergrund der hier präsentierten empirischen Evidenzen fraglich.

Die zukünftige Integrationsforschung wird sich, wenn sie die Gesamtheit der realen wirtschaftlichen Effekte von Integrationsprozessen in den Blick bekommen will, von der bisherigen integrationstheoretischen Grundlage lösen müssen. Nicht nur müssen zentrale Argumente der älteren ökonomischen Integrations- theorie grundsätzlich daraufhin überprüft werden, ob und inwiefern sie unter den Bedingungen postfordistischer Produktion, der gewachsenen Bedeutung des Dienstleistungssektors und der rasanten Internationalisierung noch Sinn machen. Entwickelt werden müsste eine «Politische Ökonomie regionaler Integration», die systematisch die Interaktion ökonomischer und politischer Prozesse, unter Einschluss des bestimmenden Faktors Weltmarktkonkurrenz, modelliert. Wirtschaftliche Integration in Westeuropa, wie auch in anderen Teilen der Welt, ist ein Geflecht von markt- und politikvermittelten Prozessen. Zu analysieren ist der integrationsinduzierte wirtschaftliche Restrukturierungsprozess in seiner Multidimensionalität. Dafür müssen die Wirkungskanäle von Integrationsmassnahmen bestimmt werden, und ohne Fortschritte in der Modellierung zentraler Aspekte wie der Diffusion, der Konterkarierung und der Verteilung von Integrationseffekten dürfte es schwer sein, die Integrationsforschung deutlich weiter zu entwickeln. Unwahrscheinlich ist es, dass eine solchermassen (weiter-)entwickelte Integrationstheorie weiterhin die Grundlage zur Produktion von *big numbers* abgeben wird.

7 Literaturverzeichnis

- Balassa, Bela (1962), *The Theory of Economic Integration*, London: Allen & Unwin.
 Balassa, Bela (1975), Hrsg., *European Economic Integration*, Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
 Baldwin, Richard E. (1989), The growth effects of 1992, in: *Economic Policy*, 4/9, 247–282.

- Baldwin, Richard E. and Elena Seghezza (1996), *Growth and European Integration: Towards an Empirical Assessment*, CEPR Discussion Paper No. 1393, London: Centre of Economic Policy Research.
- Barrell, Ray and Nigel Pain (1997), Foreign direct investment, technological change and economic growth within Europe, in: *Economic Journal*, 107, 1770–1786.
- Barrell, Ray and Nigel Pain (1999a), Domestic institutions, agglomerations and foreign direct investment in Europe, in: *European Economic Review*, 43, 925–934.
- Barrell, Ray and Nigel Pain (1999b), Trade restraints and Japanese direct investment flows, in: *European Economic Review*, 43/1, 29–45.
- Bergesen, Albert and Roberto Fernandez (1999), Who Has the Most Fortune 500 Firms? A Network Analysis of Global Economic Competition, in: V. Bornschier and C. Chase-Dunn, Hrsg., *The Future of Global Conflict*, 151–173, London: Sage.
- Blomström, Magnus and Ari Kokko (1997), *Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases*, World Bank Policy Research, Working Paper No. 1750, (<http://worldbank.org/>).
- Bornschier, Volker (2000), Western Europe's Move Toward Political Union, in: ders., Hrsg., *State-building in Europe. The Revitalization of European Integration*, 3–37, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bornschier, Volker; Mark Herkenrath und Patrick Ziltener (2003), Politische Klubs als Tauschgemeinschaft: Eine Untersuchung der Konvergenz der Mitglieder der Europäischen Union im Vergleich zu Nichtmitgliedern, in: T. Plümper, Hrsg., *Politische Integration*, im Erscheinen.
- Brühlhart, M. and Johan Torstensson (1996), *Regional Integration, Scale Economies and Industry Location in the European Union*, Centre for Economic Policy Research (CEPR), Discussion Paper No. 1435, London.
- Buigues, Pierre and Alexis Jacquemin (1994), Foreign Investment and Exports to the European Community, in: M. Mason and D. Encarnation, Hrsg., *Does Ownership Matter?*, Oxford: Clarendon, 163–204.
- Cambridge Econometrics (1997), Regional Growth and Convergence, *The Single Market Review, Subseries VI, Vol. 1*, Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Cecchini, Paolo (1988), *EUROPA '92. Der Vorteil des Binnenmarktes*, Baden-Baden: Nomos.
- Clegg, Jeremy (1996), United States Foreign Direct Investment in the European Community: The Effects of Market Integration in Perspective, in: F. Burton, M. Yamin and S. Young, Hrsg., *The Changing European Environment*, London: Macmillan, 189–206.
- Coe, David T. and Elhanan Helpman (1995), International R&D Spillovers, in: *European Economic Review*, 39/5, 859–887.
- Crafts, Nicholas and Gianni Toniolo, Hrsg. (1996), *Economic Growth in Europe Since 1945*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Davenport, Michael (1982), The Economic Impact of the EEC, in: A. Boltho, Hrsg., *The European Economy: Growth and Crisis*, Oxford: Oxford University Press.
- Davis, Evan (Hrsg., [1989] 1992), *Myths and Realities*, Report Series, Centre for Business Strategies, London: London Business School.
- Deppe, Frank und Michael Felder (1993), *Zur Post-Maastricht-Krise der Europäischen Gemeinschaft (EG)*, Arbeitspapier Nr.10, Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften, am Institut für Politikwissenschaft der Philipps-Universität Marburg, Marburg.
- Dunning, John H. (1997), The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment, in: *Journal of Common Market Studies*, 35/2, 189–223.

- EG-Kommission, EU-Kommission (1985), Weissbuch *Vollendung des Binnenmarktes*, (KOM (85) 310 endg.).
- EG-Kommission, EU-Kommission (1990), Industriepolitik in einem offenen und wettbewerbsorientierten Umfeld: Ansätze für ein Gesamtkonzept (KOM (90) 556 endg.), *EG Bulletin*, Beilage 3/1991.
- EU-Kommission (1993), Weissbuch Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung (KOM (93) 700 endg.), *EG Bulletin*, Beilage 6/1993.
- EU-Kommission (1994a), *Mitteilung über eine Politik der industriellen Wettbewerbsfähigkeit für die Europäische Union vom 14.9.1994*, (KOM (94) 319).
- EU-Kommission (1994b), XXIII. Bericht über die Wettbewerbspolitik 1993, Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen.
- EU-Kommission (1994c), Competition and Integration: Community Merger Control Policy, in: *European Economy*, 57, 1–77.
- EU-Kommission (1997), *Der Binnenmarkt und das Europa von morgen, vorgelegt von M. Monti*, Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen.
- Ehlermann, Claus D. (2000), *The Modernization of EC Antitrust Policy. A Legal and Cultural Revolution*, EU Working Paper RSC No. 2000/17, San Domenico: European University Institute.
- Eichengreen, Barry (1993), *Reconstructing Europe's Trade and Payments: The European Payments Union*, Manchester/Ann Arbor: Manchester University Press/University of Michigan Press.
- Eichengreen, Barry (1996), Institutions and Economic Growth: Europe after World War II, in: N. Crafts and G. Toniolo, Hrsg., *Economic Growth in Europe Since 1945*, 38–72, Cambridge: Cambridge University Press.
- Eichengreen, Barry (2001), Innovation and Integration: Europe's Economy Since 1945, in: M. Fulbrook, Hrsg., *The Short Oxford History of Europe in the 20th Century*, 95–145, Oxford: Oxford University Press.
- Eichengreen, Barry and Pablo Vazquez (1999), *Institutions and Economic Growth in Postwar Europe: Evidence and Conjectures*. (<http://emlab.berkeley.edu:80/users/eichengt/research.htm>), (published in: Bart van Ark, Hrsg., *Institutions and the Economic Performance of Nations*).
- Emerson, Michael; Michel Aujean, Michel Catinat, Philippe Goybet and Alexis Jacquemin (1988), *The Economics of 1992. The E.C. Commission's Assessment of the Economic Effects of Completing the Internal Market*, Oxford: Oxford University Press.
- Fielder, Nicola (2000), The Origins of the Single Market, in: V. Bornschier, Hrsg., *State-building in Europe. The Revitalization of European Integration*, 75–92, Cambridge: Cambridge University Press.
- Green-Cowles, Maria L. (1995), Setting the Agenda for a New Europe: The ERT and EC 1992, in: *Journal of Common Market Studies*, 33/4, 501–526.
- Haller, Max (2000), European integration and sociology: The difficult balance between the theoretical, empirical and critical approach, in: *European Societies*, 2/4, 533–548.
- Hallstein, Walter (1961), Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, in: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, 3. Band, Stuttgart/Tübingen/Göttingen.
- Hallstein, Walter (1973), *Die Europäische Gemeinschaft*, Düsseldorf/Wien: Econ.
- Heine, Michael; Klaus-Peter Kisker und Andreas Schikora, Hrsg., (1992), *Schwarzbuch EG-Binnenmarkt. Die vergessenen Kosten der Integration*, 2. Auflage, Berlin: Edition Sigma.
- Henrekson, Magnus; Johan Torstensson and Rasha Torstensson (1997), Growth effects of European integration, in: *European Economic Review*, 41, 1537–1557.
- Italianer, Alexander (1994), Whither the Gains From European Economic Integration?, in: *Revue économique*, 3, 689–702.

- Jacquemin, Alexis and André Sapir (1988a), European Integration or World Integration?, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 124, 127–138.
- Jacquemin, Alexis and André Sapir (1988b), International Trade and Integration of the European Community: An Econometric analysis, in: *European Economic Review*, 32/7, 1439–1449.
- Krieger-Boden, Christiane (1999), Nationale und regionale Spezialisierungsmuster im europäischen Integrationsprozess, in: *Die Weltwirtschaft*, 2, 234–254.
- Landau, Daniel (1995), The Contribution of the European Common Market to the Growth of Its Member Countries: An Empirical Test, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131/4, 774–782.
- Lawton, Thomas C., Hrsg., (1999), *European Industrial Policy and Competitiveness: Concepts and Instruments*, Houndsmills: Macmillan.
- Molle, Willem (1991), *The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy*, Aldershot: Dartmouth.
- Neven, Damien J. and Lars-Hendrik Röller (1991), European Integration and Trade Flows, in: *European Economic Review*, 35/6, 1295–1309.
- Padoa-Schioppa, Tommaso; Michael Emerson, Mervy King, Jean-Claude Milleron, Jean Paelinck, Lucas Papademos, Aldredo Pastor und Fritz Scharpf (1988), *Effizienz, Stabilität und Verteilungsgerechtigkeit. Eine Entwicklungsstrategie für das Wirtschaftssystem der Europäischen Gemeinschaft*, Wiesbaden: Gabler.
- Padoan, Pier Carlo (1997), *Technology Accumulation and Diffusion: Is There a Regional Dimension?*, World Bank Policy Research Working Paper No. 1781, (<http://worldbank.org/>).
- Pain, Nigel and Melanie Lansbury (1996), *The Impact of the Internal Market on the Evolution of European Direct Investment*, National Institute of Economic and Social Research Paper, London.
- Parker, Simon (2000), ESPRIT and Technology Corporatism in European Technology Policy, in: V. Bornschier, Hrsg., *State-building in Europe. The Revitalization of European Integration*, 93–121, Cambridge: Cambridge University Press.
- Pelkmans, Jacques (1980), Economic Theories of Integration Revisited, in: *Journal of Common Market Studies*, 18/4, 333–354.
- Pelkmans, Jacques (1992), EC 92 as a Challenge to Economic Analysis, in: S. Borner and H. Grubel, Hrsg., *The European Community after 1992. Perspectives from the Outside*, London: Macmillan, 3–28.
- Pelkmans, Jacques (1997), *European Integration. Methods and Economic Analysis*, Harlow: Longman.
- Pelkmans, Jacques and Peter Robson (1987), The Aspirations of the White Paper, in: *Journal of Common Market Studies*, 25/3, 181–193.
- Pelkmans, Jacques and L. Alan Winters (1988), *Europe's Domestic Market*, London: Routledge.
- Polster, Werner and Klaus Voy (1995), Öffnung der Märkte, Kooperation, Institutionalisierung. Zur Geschichte der europäischen Währungsintegration, in: C. Thomasberger, Hrsg., *Europäische Geldpolitik zwischen Marktzwängen und neuen institutionellen Regelungen. Zur politischen Ökonomie der europäischen Währungsintegration*, Marburg: Metropolis, 23–72.
- Sandholtz, Wayne (1992), *High-Tech Europe. The Politics of International Cooperation*, Berkeley: University of California Press.
- Sandholtz, Wayne (1993), Choosing union: monetary politics and Maastricht, in: *International Organization* 47/1, 1–39.
- Sapir, André (1990), Does 1992 Come Before or After 1990? On Regional versus Multilateral Integration, in: R. Jones and A. O. Krueger, Hrsg., *The Political Economy of International Trade. Essays in Honor of Richard Baldwin*, Oxford: Blackwell, 197–222.
- Sapir, André (1996), The Effects of Europe's Internal Market Program on Production and Trade: A First Assessment, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132/3, 457–475.

- Scitovsky, Tibor (1958), *Economic Theory and Western European Integration*, London: Allen & Unwin.
- Siebert, Horst, Hrsg., (1990), *The Completion of the Internal Market*, Tübingen: Mohr.
- Smith, Anthony (1992), Measuring the Effects of «1992», in D. Dyker, Hrsg., *The European Economy*, London/New York: Longman, 89–100.
- Smith, Anthony and Venables, Anthony (1988), Completing the Internal Market in the EC: Some Industry Simulations, in: *European Economic Review*, 32/7, 1501–1525.
- Srinivasan, K. and A. Mody (1997), Location Determinants of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis of US and Japanese Investment, in: *Canadian Journal of Economics*, 30/2, 778–799.
- Therborn, Göran (1995), *European Modernity and Beyond. The Trajectory of European Societies 1945–2000*, London: Sage.
- Therborn, Göran (1999), «Europe» as issues of sociology, in: Th.P. Boje, B. van Steenberghe and S. Walby, Hrsg., *European Societies: Fusion or Fission?*, 19–29, London: Routledge.
- Vanhoudt, Patrick (1999), Did the European Unification Induce Growth? In Search of Scale Effects and Persistent Changes, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135/2, 193–220.
- Venables, Anthony (1990), The Economic Integration of Oligopolistic Markets, in: *European Economic Review*, 34/4, 753–773.
- Viner, Jacob (1950), *The Customs Union Issue*, New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Waelbroeck, Jean (1990), 1992: Are the Figures Right? Reflections of a Thirty Per Cent Policy Maker, in: H. Siebert, Hrsg., *The Completion of the Internal Market*, Tübingen: Mohr, 1–23.
- Winand, Pascaline (1993), *Eisenhower, Kennedy, and the United States of Europe*, New York: St. Martin's Press.
- Ziltener, Patrick (1999), *Strukturwandel der europäischen Integration. Die Europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit*, Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Ziltener, Patrick (2000a), Tying up the Luxembourg Package – Prerequisites and Problems of its Constitution, in: V. Bornschier, Hrsg., *Statebuilding in Europe. The Revitalization of Western European Integration*, 38–72, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ziltener, Patrick (2000b), Europäische Integration und die Veränderung von Staatlichkeit in Europa – regulations- und staats-theoretische Überlegungen, in: H.-J. Bieling and J. Steinhilber, Hrsg., *Die Konfiguration Europas – Dimensionen einer kritischen Integrationstheorie*, 73–101, Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Ziltener, Patrick (2001a), *Wirtschaftliche Effekte der europäischen Integration – Theoriebildung und empirische Forschung*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Working Paper 01/7, Köln, (www.mpi-fg-koeln.mpg.de).
- Ziltener, Patrick (2001b) Europäische Integration: Hatte der Neofunktionalismus doch recht?, in: *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie*, 27/3, 475–503.
- Ziltener, Patrick (2001c), Regionale Integration im Weltsystem – Die Relevanz exogener Faktoren für den europäischen Integrationsprozess, in: M. Bach, Hrsg., *Die Europäisierung nationaler Gesellschaften, Sonderheft 40 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Opladen/Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 155–177.

Labour Market Trends and the Goldthorpe Class Schema: A Conceptual Reassessment*

Daniel Oesch**

1 Introduction

Class schemas are arguably the most powerful tools for the analysis of different labour market segments. When seen as a proxy for *similarity in labour market situation*, they provide a conceptual framework that allows to differentiate between various occupational groups and present thus an effective shortcut in empirical research for a series of socio-economic characteristics of individuals (Müller, 1997, 759). Probably the most widely used class schema in European sociology is the one associated with the writings of John H. Goldthorpe and his colleagues.¹ There are good reasons explaining why this schema has gained such an influential position in international research on stratification. It relies on a clearly specified conceptual rationale, distinguishing classes on the basis of different employment relationships. Moreover, it has – thanks to its pragmatic scope – proven very useful in empirical inquiry.

However, the conceptual bases of the schema have primarily been developed to reflect the employment structure up to the mid-1970s, typical of high industrialism, “and not to predict the future” (Erikson and Goldthorpe 1992, 237). In fact, the most influential research by far using the Goldthorpe class schema is based on data that reflects the employment structure of the mid-1970s and backwards (Erikson and Goldthorpe, 1992). Furthermore, the most sophisticated assessment of the schema’s validity rests on data collected in 1984 (Evans 1992, 1996; Evans and Mills 1998), although analyses have been redone with data from 1996 (Evans and Mills, 2000).

In this context, we wish to argue that since the early 1980s – and, a fortiori, since the 1970s – a series of socio-economic trends have become more pronounced

* This contribution is part of an ongoing research project on the impact of labour market changes on stratification and institutions, directed by Hanspeter Kriesi and benefiting from funding by the Swiss National Science Foundation (grant nr 1214-065237). I am grateful for their useful advice, to Hanspeter Kriesi, Joanna Barczyk and the anonymous reviewers.

** Daniel Oesch, Dept. de Science politique, Université de Genève, Bd. Pont d’Arve 40, CH-1211 Genève, e-mail: daniel.oesch@politic.unige.ch.

1 Notably: Erikson, Goldthorpe and Portocarero (1979); Erikson and Goldthorpe (1992); it is also known as CASMIN (S. Joye) schema (as it was developed for the Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Nations).

and have substantially altered the employment structure of the economically advanced countries. The question thus arising is whether the Goldthorpe schema still captures the essence of European labour markets that have undergone major transformations over the last twenty to thirty years. In our view, two trends in particular are likely to challenge the schema. On the one hand, the expansion of the service sector at the expense of manufacturing (the *sector-shift* in the economy); on the other hand, the increased participation of women in paid employment (the *gender-shift* in employment). These shifts are by no means new and could be completed by additional vectors of change within the labour market such as the adoption of new computerized and information technologies, the introduction of new forms of human resources management or the intensification of international trade (see Gallie [et al.], 1998).

Our discussion will be structured as follows. In a first part, we will argue that what looked like blurry tendencies two decades ago has solidified into increasingly tertiarized and feminized labour markets. In a second part, we shall discuss at greater length the implications these changes have on stratification research in general and the Goldthorpe schema in particular. Therein, our main focus will lie on the analytical treatment of female-dominated occupations, on the hierarchical dimension within the schema, and on the ambiguous division line between blue-collar workers and lower grade white-collar employees. Finally, in a last part, we propose some conceptual elements that appear capable of remedying the outlined shortcomings of the Goldthorpe schema. The result will be a modified class schema. Before entering the discussion, we must quickly recall the construction logic of the Goldthorpe schema.

2 Summing up the Goldthorpe class schema

In devising their class schema, Goldthorpe and his colleagues have a quite modest scope. Unlike other class sociologists (e. g. Wright, 1985), they reject any automatic link between class structure and class action, limiting the theoretical ambition of their class concept to the claim about the existence of social groupings that share particular sets of employment relations over time. Notwithstanding a clearly pragmatic stance – Erikson and Goldthorpe call the schema an “*instrument de travail*” –, their class schema is based on a theoretical rationale. Its aim is “to differentiate positions within *labour markets* and *production units* or, more specifically, to differentiate such positions in terms of the *employment relations* that they entail” (Erikson and Goldthorpe, 1992, 37).

The conceptualisation of the schema rests on two distinctions. The first division line is threefold and separates different employment status: Employers, self-employed workers without employees, employees. Yet it is to a second division

line, applying specifically to employees, that Erikson and Goldthorpe give greatest emphasis in the construction of the schema. They therein distinguish between different forms of regulation – implicit or explicit – of the employment relation, separating the *labour contract* from the *service relationship* (Erikson and Goldthorpe, 1992, 41). It is through these differences in the nature of the employment regulation that the unequal distribution of life chances should operate. From the labour contract, defined by closely regulated work and payment arrangements, long-term provisions and side benefits are absent. In contrast, from service-class employees, employers seek to obtain loyalty through high levels of trust and the perspective of career advancement. As Evans (1996, 214) puts it, “service-class employees are controlled by the ‘carrot’ of long-term benefits, and workers by the ‘stick’ of close regulation and the labour contract”.

These conceptual considerations are translated into a 11-class or a collapsed 7-class schema. In the 7-class version, the main distinction is the one made between classes I and II on the one hand and classes VI and VII on the other, separating the higher- and lower-grade *service classes of managers and professionals* from the skilled and unskilled *manual working classes*. In an intermediate setting are classes III, covering *routine non-manual positions*, and V, which comprises lower-grade technical and first-line *supervisory positions*. Class IV regroups the *petite bourgeoisie* and the *farmers*. Of particular interest for our discussion is the conceptual treatment Erikson and Goldthorpe (1992, 44) reserve for routine non-manual workers: When applied to women, class III is divided in a higher-grade (IIIa) and a lower-grade class (IIIb) with the purpose of isolating in class IIIb a series of very low-skill non-manual positions normally occupied by women.

3 Two labour market trends

3.1 The tertiarisation of the employment structure

The rise of the service sector is a major trend which goes back at least to the pre-war years and is common to all OECD countries. Three main reasons are put forward to account for it: Firstly, technological change and faster increasing productivity in goods-producing sectors continuously shed redundant industrial workforce to the service sector; secondly, parallel to rising general income, markets are progressively saturated and patterns of demand shifted from goods to services; thirdly, the expansion of the Welfare state and the rise in female labour market participation create both offer and demand for service sector employment (OECD, 2000, 97). The transition from an industrial society to a society dominated by service jobs shall briefly be documented for five Western European countries, namely *Britain, France, Germany, Sweden and Switzerland*. Table 1 gives a broad overview over the evolution in the employment shares of different sectors. In

France, the industrial sector had never been more important than services in terms of employment. In contrast, in 1970 the industrial sector still employed more workers than the service sector in Germany and Switzerland, whereas in Britain and in Sweden services had already surpassed the industrial sector before 1960. Thirty years later, service sector employment exceeded industrial employment in all four countries by a factor of at least 1,8 (Germany) and at most 3,0 (Sweden).

Table 1: Employment share by sector (in %)

Country	Sector	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
France	Agriculture	13.5	10.3	8.7	7.6	6.4*	4.5**	3.9
	Industry	39.2	38.6	35.9	32.0	30.1*	25.8**	24.1
	Service	47.2	51.0	55.4	60.4	63.5*	69.7**	72.0
Germany	Agriculture	8.6	7.0	5.6	4.6	3.5	3.2	2.8
	Industry	49.3	45.4	44.2	41.0	39.8	36.5	34.5
	Service	42.1	47.6	50.3	54.4	56.7	60.2	62.7
Sweden	Agriculture	8.1	6.4	5.6	4.8	3.4	3.1	2.4
	Industry	38.4	36.5	32.2	29.8	29.1	25.9	24.6
	Service	53.4	57.1	62.2	65.3	67.2	71.0	72.9
Switzerland	Agriculture	8.6	7.9	7.2	6.1	5.2	4.4	4.5
	Industry	45.9	41.3	39.5	35.6	32.0	29.2	26.4
	Service	45.6	50.8	53.3	58.3	62.8	66.5	69.1
United Kingdom	Agriculture	3.3+	2.7	2.6	2.3	2.2	2.1	1.5
	Industry	45.3+	40.6	37.6	34.8	32.5	27.2	25.9
	Service	51.4+	56.7	59.8	62.9	66.0	70.0	72.3

Notes:

* data is for 1989; ** data is for 1996; + data is for 1969.

Sources: OECD (1984b); OECD (2002a).

In both Germany and Switzerland, industrial decline started at the beginning of the 1970s. Whereas the Swiss employment structure underwent a rather rapid tertiarization process, Germany kept a sizeable manufacturing sector until the end of the 1990s. The marking feature in Sweden was the very massive expansion of employment in social and personal services over the 1960s and, above all, the 1970. In comparison, France's economic trajectory was marked by a slow but gradual shrinking of the industrial sector that contrasts with Britain's rather dramatic process of de-industrialisation: In the four years from 1980 to 1983 coinciding with Margaret Thatcher's first term of office, employment in manufacturing dwindled from 7 to 5,7 millions (OECD, 2000, 278). Yet between 1977 and 1986, industrial employment decline was pronounced throughout Western Europe,

particularly affecting the metal, clothing and textile industries and the coal, iron and steel sectors (OECD, 1989, 166). Data on the occupational mix of employment show that the increase in the service sector implies a real reduction in the number of jobs involving the direct production of goods relative to the number of jobs involving service-type activities (Tschetter, 1994; OECD, 2000, 82). Thus, the practice of goods-producing firms to *outsource services* accounts for only a very small part of growth in the service sector. In fact, the shift towards services appears to be accompanied by a real occupational change towards less blue-collar and more white-collar jobs, and this within the service *as well as* the goods-producing sector (Singelmann and Tienda, 1985, 62; OECD, 2000, 82).

These features of service expansion bring about a series of implications for stratification. Most importantly for class theory, the rise of service jobs both within the tertiary and the secondary sector calls into question the distinction between manual and non-manual occupations. Already in the middle of the 1980s, the relevance of the manual-/non-manual divide had been questioned in the light of the decrease of traditional industrial occupations and the expansion of service jobs (Marshall [et al.], 1985, 269). This ongoing decline of the three "m"s, the "male manual manufacturing worker" is intimately linked to an evolution which further adds to the theoretical opacity of a hierarchical manual/non-manual divide: The massive inflow of women into Western European labour markets.

3.2 The increased female participation in paid employment

In the course of the last three to four decades, women's employment has grown very significantly in all Western European societies. As is shown in table 2, between 1970 and 2000, female participation rates increased in the five selected countries by at least 14 (Germany) and at most 18 percentage points (Switzerland). Whereas Britain experienced a slow expansion of women in the workforce, Swedish labour market feminization took already place during the decade of the 1970s, coinciding with welfare state expansion and the proliferation of social services. Swiss female employment stagnated until the beginning of the 1980s but grew all the more rapidly during the 1990s, increasing its share from little more than a third in 1980 to almost half of total workforce in 2000. Female labour force participation remains somewhat lower in Germany and France than in the other three countries, a finding that reflects the differences in service employment for Germany and the lower overall workforce participation for France.

The rise of female employment is intimately linked with the diffusion of part-time work. Hence, if data on part-time employment is integrated into our comparison, the differences between the countries become somewhat smaller.²

2 In 2000, the share of women working less than 30 hours per week was larger in Switzerland (45%) and Britain (41%) than in Germany (34%) and above all France (24%) and Sweden (21%) (OECD 2002a).

Female part-time employment had been the most dynamic factor on Western European labour markets during the 1980s and the early 1990s, accounting for more than 40 per cent of total employment growth in the European Union (Lehndorff, 1998, 571). Yet as female full-time was also responsible for a third of the increase in jobs during this period, the phenomenon of workforce feminization cannot be reduced to the expansion of part-time work.

Table 2: Female participation rates and women as share of total labour force (in %)

Country		1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
France	(a)	48.5	51.1	54.4	56.0	57.8	59.9	63.1
	(b)	(35.9)	(37.6)	(39.5)	(42.0)	(43.0)	(44.6)	(45.4)
Germany	(a)	48.1	49.8	52.8	51.9	56.7	61.6	64.0
	(b)	(36.6)	(38.0)	(39.2)	(39.4)	(40.6)	(42.5)	(43.9)
Sweden	(a)	59.4	67.6	74.1	78.3	80.9	75.9	75.0
	(b)	(39.4)	(42.3)	(45.0)	(47.0)	(48.0)	(48.3)	(47.9)
Switzerland	(a)	52.1	49.6	54.1	56.3	65.7	67.8	70.7
	(b)	(33.4)	(34.2)	(36.2)	(36.9)	(43.7)	(44.7)	(46.5)
United Kingdom	(a)	50.8	55.3	58.3	61.4	66.5	66.2	67.7
	(b)	(36.3)	(38.7)	(40.2)	(41.9)	(43.3)	(44.9)	(45.0)

Notes:

(a) Women in paid employment as part of all women aged 15–64 (in per cent),

(b) In parenthesis, women in paid employment as part of the total labour force (in per cent).

Sources: OECD (1984b); OECD (2002a).

A series of elements are invoked to explain the advance of women's employment. On the supply side, push factors such as rising levels of education, provision of collective social services and emancipatory steps towards equal rights have stimulated female commitment to labour market participation (Crompton, 1998, 85; Gallie [et al.], 1998, 11). Moreover, a (timid) move away from the male breadwinner model and an increase in the number of divorces has lead, among others, to a substantial shortening of the period during which married women remain out of the workplace while having children (Lewis, 1993, 6). On the demand side, the dominant pull factor appears to be service expansion. Through the integration of household activities into the market process and state expenditure in education and public health, the rise of the service sector has provided large job opportunities for women over the last 30 years (Blossfeld, 1987, 93; Charles, 2000). Thus, demand and supply in (heavily female) service employment are mutually reinforcing. Welfare state expansion has also provided large job opportunities for those women

already in employment but coming from dying industries. To take an example from Norway, 45 per cent of women who worked in the textile industry in 1970 were employed in the welfare state ten years later (Kolberg and Kolstad, 1993, 60).

How this joint action of tertiarisation and feminization has transformed the workforces of the countries under study is shown in table 3. In 1970, the dominant category in the labour market were men working in the industry: In all five countries, their share amounted to about a third of total employment. Thirty years later, it has shrunk to 26 per cent in Germany and to a mere 20 per cent in Britain, France, Sweden and Switzerland. The decrease of male industrial jobs stands in a sharp contrast to the growth of female service employment: Accounting for only 20 per cent in the early 1970s (with the notable exception of Sweden), almost two out of five jobs were held by women employed in the service sector three decades later.

Table 3: The share of male industrial and female service jobs in total employment

Country	Male employment in industrial sector as % of total employment				Female employment in service sector as % of total employment			
	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000
France	35.2	29.8	23.2*	18.5**	24.5	30.1	34.6*	39.9**
Germany	36.6	32.4	29.7	25.5	19.4	25.4	29.4	35.0
Sweden	30.7	24.9	22.3	19.1	29.8	36.3	40.4	41.8
Switzerland	34.7	29.8	27.2	20.7	20.9	26.0	28.7	35.0
United Kingdom	34.1+	28.6	24.8	19.8	24.1+	30.6	35.3	39.3

Notes:

* Data is for 1989; ** data includes wage-earners only; + data is for 1969.

Sources: OECD (1984); OECD (1998); OECD (2002b).

Table 3 reflects the clear-cut image of industrially segregated labour markets. Crouch (1999, 113) uses the term of a "bicephalously gendered employment structure", distinguishing between two dominant employment sectors, heavily male-dominated manufacturing on the one hand and female-biased social services on the other. In 2000, the industries continued to be a predominantly male sector at a ratio of at least 3,2:1 (Germany) and at most 3,8:1 (Britain). Simultaneously, women exceeded men in service employment by between 16 (Britain) and 34 per cent (Sweden) (OECD, 2002b).

For stratification theory, the on-going feminization of the labour force has a series of implications. Firstly, it weakens the case for the conventional view of class that privileges the household over the individual as the appropriate unit of analysis.³ At least in work-centred research settings, the conventional approach does not seem suitable to illuminate the issues under study for the simple reason that men's distribution over the occupational structure does not reflect women's distribution. Expressed differently, results found for men are unlikely to be representative for the labour market experience of women. Moreover, the choice of the unit of analysis has a substantial impact on the class schema: Knowing that in 2000 between 80 (Germany) and 87 per cent (Britain, Sweden) of employed women were working in the services (OECD, 2002b), division lines typical for male manufacturing work are not of great use to discriminate between female jobs. We will start out our discussion of the Goldthorpe schema with this issue.

4 Reassessing the Goldthorpe schema

4.1 Integrating women into a male class schema

For quite some time, current class schemes have been criticized for being concerned too exclusively with the male occupational system, making their use for female employees problematic (Dale, [et al.], 1985, 388). Critics have suggested that it is primarily employment conditions of men that Erikson and Goldthorpe have in mind when constructing their classes (Crompton, 1998, 95). Their main reproach focuses on the fact that the Goldthorpe schema displays a high degree of differentiation between occupations dominated by men but is relatively insensitive to distinctions between jobs in which women are in a majority.

When analysing empirically the schema's construct validity, Evans (1996, 222) concludes that the Goldthorpe schema explains less of the variance in the jobs characteristics among women than men. He thereby reiterates his earlier finding that "women's jobs are not likely to be as easily summarized by the Goldthorpe (or any other schema) as are "men's" (Evans, 1992, 229). However, Evans (1996) notes that the difference in variance explained is not dramatic and furthermore stems directly from the pronounced *clustering* of women in one class, class III which comprises routine non-manual employees. In fact, in the early 1980s in Britain, 39 per cent of women but only 6 per cent of men were allocated to these routine clerical, service and sales occupations of class III (Marshall [et al.], 1988, 74). Ten years later, women continue to cluster heavily in class III: 40 per cent of women are classified as "routine non-manual" in Britain, whereas the same class III comprises even 49 per cent of female employees in France and

3 See on this debate: Erikson, 1984; Goldthorpe, 1983; Heath and Britten, 1984; Marshall [et al.], 1995; Sørensen, 1994.

Germany (Brauns [et al.], 1997, 33–34).⁴ If one further adds those women found in the semi-professions (class II), more than two thirds of the female labour force of Britain, France and Germany concentrate in only two out of seven classes (Brauns [et al.], 1997). Two very different explanations are offered for this phenomenon. On the one hand, the crowding of women into such a small number of classes is seen as proving the inadequacy of the Goldthorpe class schema for female employment (Crompton, 1998). On the other hand, the clustering is considered as accurately reflecting the reality of Western European labour markets that are segregated along gender-lines (Marshall [et al.], 1995).⁵

Goldthorpe's advocates are not wrong in emphasizing that sex-typing and patriarchal exclusion contribute towards segregated labour market outcomes as mirrored by the class schema. Still, the critiques cannot be dismissed all too easily. The Goldthorpe schema differentiates very precisely between typical male occupations in manufacturing, distinguishing lower-grade technicians and supervisors (V) from skilled manual (VI) and unskilled manual workers (VII). Yet at the same time, the class embracing typical female occupations in services (III) is a black box: A blurred grouping that comprises a wide range of office, sales, and service tasks: "A class of low 'classness'" (Evans and Mills, 1998, 97).

In the early 1980s, Goldthorpe had tried to remedy for the low internal consistency of class III when applied to women by subdividing it into IIIa and IIIb. The aim was to isolate in class IIIb a series of very low-skill positions in sales and service occupations which are typically held by women: 'The subdivision of class III into IIIa and IIIb was prompted by the application of the schema in studies of women's mobility, and is used only in analysis where women are involved' (Erikson and Goldthorpe, 1992, 44). While this distinction of category IIIb has doubtlessly improved the analytical use of the Goldthorpe schema, it has at the same time created additional complexity and potential for substantial disagreement. First of all, the schema has to be modified depending on whether it is applied to men or to women. In the use that Erikson and Goldthorpe (1992, 241) make of class IIIb, this category is specifically devised for women and seems to imply a different employment relationship for female than for male workers. In analyses restricted to men, class III remains undivided. This practice is insofar problematic as it confuses aspects of occupational class with aspects of sex-segregation. Moreover, in research, the use of the full 11-class version of the Goldthorpe schema is – due to often limited-sized data sets – the exception, not the rule. When collapsed versions of the schema are used, controversies inflame over the question whether incumbents of class IIIb are to be grouped with other intermediate non-manual

4 Data are only for women aged between 25 and 44 years.

5 Marshall [et al.], (1995, 2) note in this respect: "Critics of the conventional view seem to want to argue both that sex discrimination in employment constrains women into lower-level jobs and grades, and that any classificatory device that reflects this oppression is somehow inadequate and sexist."

employees (e. g. Evans and Mills, 1998, 91; Buchmann and Sacchi, 1998) or with the unskilled manual workers of class VII (e. g. Gallie, 1996; Marshall [et al.], 1995). Hence, the issue of the correct location of class IIIb when collapsed leads up to the question of the appropriate *hierarchical setting* of routine non-manual workers within the class schema.

4.2 The problem of fitting women into a hierarchical setting

Erikson and Goldthorpe repeatedly emphasized that classes cannot be consistently ordered on any single dimension because the differences may be ones of "kind" as well as "levels". Even so, they recognize that "a threefold hierarchical division of the schema (...) seems well founded" (Erikson and Goldthorpe, 1992, 46) and that "broad contrasts can still be made between what might be described as 'more advantaged' and 'less advantaged' classes" (Goldthorpe, 2000, 166). The empirical findings made by Evans (1992, 227) more than confirm these broad contrasts: "Our analysis indicates that the divisions between employee classes in the Goldthorpe schema are hierarchical." In the same vein, Prandy (2000, 250) wishes to explain the similarity between results produced by the continuous Cambridge scale and the Goldthorpe schema with the "major hierarchical component in the Goldthorpe class schema". Questions about hierarchy must, at least implicitly, also be answered when constructing Erikson's "dominance order"; namely when comparing the work position of both spouses in order to derive the unitary family class from that partner with the higher level of labour market involvement (Erikson, 1984; Goldthorpe, 1984, 497). In his original contribution, Erikson (1984, 504–5) specified the three dimensions on which the dominance order of occupations is built:

- 1) categories of higher qualifications dominate categories of lower
- 2) skills being equal, non-manual categories dominate manual categories
- 3) self-employed people dominate employed people

From this listing emerges the rather clear-cut hierarchical ordering underlying the Goldthorpe schema. What is of interest in the context of our study is the fact that – skills being equal – the "*manuality*" of work appears to differentiate vertically within the class structure. It is here that a problem arises with hierarchy: While the vertical dimension may be broadly in line with male employment of the manufacturing sector, it does not seem adequate for service employment in general and women in particular. This becomes clear when the internal composition of class IIIb is looked at more closely. It reveals, as Erikson and Goldthorpe (1992, 241) readily admit, "occupations which in terms of their characteristic employment relations would seem to entail straight-forward wage-labour". Focusing on women, Heath and Britten (1984, 478) provide a similar description of Goldthorpe's class

III: "There will be sizeable components of personal service workers whose work and market situation we had never supposed to be other than 'proletarian'". In terms of coverage with sick pay or pension schemes, sales and personal service workers are in no respect better off than semi-skilled or unskilled manual workers. Moreover, in terms of level of pay, incumbents of class III seem to fare substantially worse than manual workers of classes VI and VII (Heath and Britten, 1984; Esping-Andersen [et al.], 1993; Evans and Mills, 1998, 99). It appears thus highly questionable whether routine non-manual occupations are defined by a more advantaged employment relationship than manual occupations. According to Crouch (1999, 165), there are no grounds for regarding the lower levels of the non-manual hierarchy as somewhat superior to manual work.

But why then are routine non-manual employees in the Goldthorpe schema allocated to an intermediate setting which prevails over the class position of manual workers? The response lies in the persisting attraction of the manual/non-manual divide as a class boundary. However, the divide's relevance as regards women's employment has been widely criticized for over two decades. Interestingly, Goldthorpe (1983, 480) himself relativized the importance of the manual/non-manual divide for women. In a short passage, he explained the *raison d'être* of the manual/non-manual divide:

From the standpoint of class analysis, the distinction between manual and non-manual work is not in itself of any great significance. So far as men are concerned, this distinction is of value as an indicator of class position because of the fact that it is quite closely correlated with differences in market and work situations (...). (Goldthorpe, 1983, 480; emphasis in the text

Thus, the manual/non-manual divide may well be inadequate for female employment. Yet according to Goldthorpe, it appears to keep its salience in respect with men. This argument shall be discussed more in detail next.

4.3 The difficulty of keeping blue-collars and white-collars apart

In industrial societies dominated by manufacturing, the manual/non-manual divide has the merit of conveniently separating the working from the middle class. Not surprisingly, it has been general custom in (non-Marxist) post-war sociology to draw the principal class boundary between blue-collar workers doing manual work and white-collar employees engaged in office, sales or service activities (Myles and Turegun, 1994, 116). We have argued that it is clearly of very limited use in the case of female employment. The same issue is more ambiguous in respect with male employment. When separating professional and managerial positions defined by a service relationship from wage-earning manual occupations associated

with the labour contract typical of the working class, Erikson and Goldthorpe's (1992, 44) draw attention to the fact that this distinction is equally reflected in everyday language:

We find it of interest and significance that something close to this division receives widespread linguistic recognition: for example, in the distinction made in English between 'staff' and 'workers'; in French between cadres or employés and ouvriers; in German, between Beamte or Angestellte and Arbeiter; or in Swedish between tjänstemän (literally, 'service men') and arbetare.. (Erikson and Goldthorpe, 1992, 42)

However clear the distinction between a service relationship and a labour contract may be on a theoretical level, it is in the linguistic use quoted by Erikson and Goldthorpe that the difficulties arise. Arguably, the distinction between white-collar employees (*Angestellte*) and manual workers (*Arbeiter*) is nowhere more deeply rooted than in Germany where it is intimately linked with the institutional differences introduced by Bismarck's welfare insurance system (Kocka, 1981). Yet Müller and Noll (1996, 11) note for Germany that "it has become clear over the last years that the boundaries between a 'worker status' and a 'employee status' are increasingly whittling away" [our translation]. As a consequence, they argue that the distinction between these two categories stemming from the social insurance system has lost much of its sociological relevance. Likewise, Kern (1998, 119) stresses the homogenisation process of the labour force in manufacturing. In fully automated industrial complexes, there remain very few positions that can be occupied by unskilled workers. The introduction of new technologies has thus upgraded the industrial workforce and led to a decrease in the social distance between white collar employees and up-skilled blue collar workers. In other words, the hierarchical advantage of clerical employees over industrial workers has gradually eroded.

In everyday economic activity, this growing similarity between lower grade employees and blue-collar workers is responsible for a series of practical problems. Within the firm, the assignment of employee or worker status to new semi-skilled recruits becomes for personnel divisions an increasingly difficult task (or sterile task, since without practical relevance). Similarly, outside the firm, traditional blue-collar trade unions organizing "workers" as opposed to "employees" struggle more and more to identify the categories to which collective bargaining applies. As Sainsbury (1987, 508) puts it, the presence of various types of "service workers" and "low level salaried employees" have created "a twilight zone between the working and the middle classes".

Erikson and Goldthorpe have not ignored the blurring between the once rather clearly separated categories of non-manual employees and manual workers. In a short passage, they specify that their use of the manual/non-manual divide

must be understood in the context of the time-period to which their data apply: 'Several decades back from the mid-1970s'. However, changes in both size and composition of the workforce since the 1970s appear to have rendered the hierarchical ordering of occupations along the manual/non-manual boundary ambiguous. Intimately linked with the labour market trends discussed earlier, the first of these changes is of a *quantitative kind* and relates to the decline of manual workers, both through the work-life and across cohorts in Western European societies (Gershuny, 1993; Blossfeld [et al.], 1993). The stereotypical blue-collar worker "as he emerges from the pages of the history of industrial capitalism" (Myles and Turegun, 1996, 116) is being reduced to a small minority under the influence of technological change: "In manual jobs, new technologies continue the long-standing automation of the work of assemblers, labourers, packers and other member of the subcraft industrial workforce" (OECD, 1988, 188). At the same time, even in labour markets defined by a high degree of automation and a predominant service sector, low-skilled occupations and less advantaged work positions do not disappear. Sales assistants, waiters and cooks in fast-food outlets, routine security guards, call centre employees, assistant nurses or child care workers do not seem to hold jobs to which attaches a particularly favourable employment relationship – this although they are all employed in occupations that, commonly, are neither considered to be manual nor blue-collar and could, in the more precise use of French or German, hardly be qualified as *ouvriers* or *Arbeiter*. In short, these employees are in the awkward hierarchical setting of Goldthorpe's intermediate class III.

The relative opacity of the manual/non-manual divide is, however, not solely reducible to this category. Under the influence of automation, manual manufacturing work has equally undergone a *qualitative change* of skill upgrading. In an empirical analysis of the blue-collar/white-collar divide, Gallie (1996) re-examines whether the spread of new technologies has undercut the differences in the employment relationship of lower non-manual and manual workers in Britain. The underlying hypothesis suggests that automation improves the working conditions of the latter as compared to the former. Gallie (1996, 471) finds evidence "that the spread of new technologies has been accompanied by significant areas of convergence in the work and labour market situations of lower non-manual and manual employees". He therein confirms the findings made for Germany by Kern and Schumann (see Kern, 1998).

So far, we have argued that simultaneous growth in women's paid work and in service sector employment have rendered the class structure both more heterogeneous and more opaque, thereby undermining some of the divisions made in the Goldthorpe schema. However, we have not presented any elements remedying what we consider shortcomings. An attempt in this direction shall be outlined in the following section.

5 Elements for the construction of a modified class schema

5.1 Educational expansion and the middle class

As a starting point for our reflection about more clear-cut class divisions let us present a third labour market trend that has been deliberately left out until now: *Massive educational expansion and occupational upgrading*. A look on statistics exhibits the extent of this process. Between 1960 and the mid-1990s university population has expanded by a ratio of 4.3 in Britain and Switzerland, by 5.6 in Germany, and even by 6.6 in France and 6.8 in Sweden (Mitchell, 1998). Even bigger gains were made below the academically-oriented university level in tertiary degrees with a vocational orientation (Brauns [et al.], 1997).

This overall increase in educational attainment – and its partial translation into an upgraded occupational structure⁶ – is closely related both to the gender- and the sector-shift in employment. Firstly, the catch-up process of women in the labour market has been fostered by the female gains in educational attainment relative to men (Blossfeld, 1987, 101). Secondly, educational expansion has both stimulated and been stimulated by the tertiarization of employment: As the service sector – and in particular the welfare state – rely far less on low-education work than the goods-producing sector, the shift towards services has increased the demand for higher education (OECD, 2000). As a consequence, educational upskilling, welfare state expansion and tertiarization have reduced the numerical strength of production workers and promoted the growth of managerial and professional occupations. The combined result is to tilt the stratificational order towards the salaried middle class and to promote simultaneously greater heterogeneity within its ranks.

In this context, Goldthorpe's concept of the service class as a *unitary grouping* has been challenged by authors of different backgrounds (Lamont, 1987; Kriesi, 1989; Savage [et al.], 1992). Arguing exclusively from the *employer's perspective*, Goldthorpe is blamed to ignore differences that may exist between increasingly heterogeneous categories within the service class when looked at from the *employee's perspective* (Müller, 1999, 143). However, contrary to Wright (1985) or Runciman (1990), we do not believe the decisive criteria for these horizontal differences to be diverse assets or sources of economic power. In our view, it appears more fruitful to draw on contributions made by authors such as Kriesi (1989), Esping-Andersen (1993), Gallie [et al.], (1998) or Müller (1999). In their attempt to capture shifts in stratification, these authors put a heavy emphasis on the nature of employees' work experience, their work role and their insertion into the division of labour. Whether conceptualized as a threefold antagonism within the salaried middle class (Kriesi, 1989 and 1998; Müller, 1999), as an opposition between a

6 See for instance Gallie [et al.] (1998) or Brauns [et al.] (1997).

fordist and a post-industrial class hierarchy (Esping-Andersen, 1993) or as a contrast between occupations involving "people-work" as opposed to "manual work" (Gallie [et al.], 1998), the decisive element of horizontal differentiation is in all three cases *the work logic* in which employees evolve.

These differences in the daily work experience and the insertion into the division of labour determine, at the level of the middle classes, opposing interests and loyalties, and are reflected in differences in political behaviour. Empirical research shows that in Germany, the Netherlands and Switzerland, managers and administrators clearly lean towards the right, whereas professionals in the social and cultural services strongly favour the left. Technical experts take an intermediate stance (Kriesi, 1998; Müller, 1999; see also Brooks and Manza, 1997 for the U. S.). Unlike assets, we argue that the criterion of *differences in the work logics* is not limited to individuals of the salaried middle class and thus permits to extend the horizontal division to the "twilight zone" of routine employees and blue-collar workers.

5.2 Extending the horizontal division to all wage earners

In contrast to what much of the class debate suggests, the work settings of the craft workers or the assembly-line workers are representative for only a small part of the male labour force. Given the high level of segregation in the employment structure, much of the growth of female employment in recent decades has been noticed in very different sectors of the labour market – namely in the social and personal services. As Gallie [et al.] (1998, 30) note in a large empirical study on the employment relationship, this has wide-ranging consequences for the work logic: "The very nature of much work in the services is radically different, involving primarily relationships with people and requiring social rather than manual skills." Hence, unlike clerical or manual jobs, a large part of service work implies the direct handling of individuals' needs through face-to-face interaction. Not surprisingly, women in general and (largely female) welfare state personnel in particular are heavily overrepresented in this group of employees. Moreover, 'people-work' is not limited to qualified employees. Gallie [et al.] (1998, 52) find that a substantial proportion of semi- and unskilled workers are equally engaged in work involving caring for other people or directly responding to clients' needs.

By integrating the notion of *interpersonal service work* into the cleavages highlighted for the salaried middle class, we are able to distinguish three basically different work logics: *a technical work logic, an organizational work logic and an interpersonal work logic*. Depending on whether an occupation involves the administration of organizational power, the handling of technical expertise and manual tasks or the face-to-face dealing with people's personal demands, the work logic and accordingly the primary orientation differ in fundamental ways. In table 4, we show the four dimensions along which the different work logics are

separated: (a) the setting of the work process; (b) skill requirements; (c) relations of authority; (d) primary orientation.

Table 4: The conceptual dimensions at the basis of the different work logics

	Technical work logic	Organizational work logic	Interpersonal work logic
Setting of work process	Work process determined by technical parameters	Bureaucratic division of labour	Service setting based on face-to-face exchange
Skill requirements	Scientific expertise for higher grades, crafts and manual skills for lower grades	Coordination and control for higher grades, clerical skills for lower grades	Expertise and social skills for higher grades, social skills for lower grades
Relations of authority	Working outside the lines of command for higher grades, working within a clear-cut command structure for lower grades	Working within a bureaucratic command structure that corresponds to a career sequence	Working largely outside the lines of command
Primary orientation	Orientation towards the professional community or group of trades	Primary orientation towards the employing organization	Orientation towards the client, patient or petitioner

This triple distinction of work logics is of a somewhat schematic nature. Yet besides substituting misleading hierarchical divisions such as the "blue-collar/white-collar" or "manual/non-manual divide" by a horizontal distinction, it appears to overlap rather closely with empirically observable cleavages in the employment structure. Hence at the level of the *middle classes*, it reflects central differences between categories such as technicians (e. g. computer assistants and safety inspectors), associate managers (e. g. junior financial managers and customs officials) and socio-cultural semi-professionals (e. g. primary school teachers and physiotherapists) who otherwise, on the basis of similar advantages attached to their employment relationships, are to be placed into the same class.⁷ Let's briefly outline the nature of these differences. Being part of the bureaucratic division of work tasks, the *associate manager* depends on his ability to coordinate and control others, while evolving himself in a system of authority relations that frequently corresponds to a career sequence. Through his (present or future) participation in organizational power, he is expected to show a high level of loyalty towards the employing organization. In contrast, the *socio-cultural semi-professional* is primarily dependent on social skills (and expertise) and evolves in a autonomous work

7 In the Goldthorpe class schema, these occupations are all allocated into "service class II" of lower grade professionals, administrators, and officials.

setting that practically lies outside the lines of command. As he depends on the cooperation of his "clients" (students, patients or petitioners) in providing his services, he is likely to advocate their interests against organizational interference. Finally, the *technician* is in an intermediate position. His daily work experience makes him more likely to direct his primary orientation towards his professional community and its body of knowledge than the organization. At the same time, the technical nature of his work tasks provides more potential for the division of labour than is the case in the interpersonal service logic.

At the level of the *working classes*, the same criteria of work logic captures the horizontal differences between categories that in terms of hierarchy are not easily separated. Without having to make reference to a collar or a manual/non-manual divide, we are able to distinguish, for instance, the machine operator (or the bricklayer) in the technical work logic from the secretary (or mail sorting clerk) in the organizational work logic, and from the assistant nurse (or home helper) in the interpersonal work logic.

5.3 A class schema based on work logic and marketable skills

Based on the difference in employment status, we distinguish a forth and last work logic comprising employers and the self-employed: The independent work logic. This leaves us with four horizontally distinct work logics but with no clearly specified vertical criterion. With regard to this missing dimension of hierarchy, we follow Goldthorpe's line of reasoning that vertical stratification is due to different degrees of advantage attached to the employment relationship. However, we wish to go a step further and to argue that the degree of advantage attached to an employment relationship is itself a direct consequence of an individual's *endowment with marketable skills*. In other words, differences in the employment relationship reflect differences between employees' endowments with specific human capital. Hence, the more marketable skills an employee possesses, the more important is the incentive system that the employer must set up in order to get maximal productivity out of his employee (Goldthorpe, 2000, 213).⁸ Therefore, hierarchical differentiation in our schema operates through the notion of marketable skills, a concept that is more easily operationalized than the large and rather blurry concept of employment relationship.

Table 5 exhibits the class schema resulting from the combination of the two dimensions of work logic and marketable skills. In the most detailed version, we obtain a 17-class schema that can be collapsed into a 8-class schema as indicated by the bold frames. For each class, we have listed three distinctive occupations.

8 Besides the dimension of skill specificity, Goldthorpe (2000, chap. 10) identifies as second dimensions as being decisive for the shaping of differences in the employment relationship: the difficulty involved in monitoring the work performance. We do not go further into this second dimension as it appears in our view heavily correlated with the first dimension of skill specificity.

Table 5: The 17-class (and collapsed 8-class) schema based on differences in the work logic and in marketable skills

Self-employed Independent work logic		Technical work logic	Employees Organizational work logic	Interpersonal service work logic	marketable skills
1. Large employers (> 9) Firm owners Hotel owners Salesmen	2. Self-employed professionals Lawyers Accountants Medical doctors	5. Technical experts Mechanical engineers Computing professionals Architects	10. Higher-grade managers Business administrators Financial managers Marketing managers	14. Socio-cultural professionals University teachers Medical doctors Journalists	Professional / managerial
		6. Technicians Electrical technicians Computer equipment operators Safety inspectors	11. Associate managers Managers in small firms Tax officials Bookkeepers	15. Socio-cultural semi-professionals Primary school teachers Registered nurses Social workers	
3. Small proprietors, artisans, with employees (< 9) Restaurant owners Farmers Garage owners		7. Skilled crafts Machinery mechanics Toolmakers Electricians	12. Skilled office Secretaries Banking tellers Stock clerks	16. Skilled service Policemen Cooks Children's nurses	Associate professional / managerial
4. Small proprietors, artisans, without employees Shopkeepers Hairdressers Lorry drivers		8. Routine operatives Assemblers Machine operators Freight handlers	13. Routine office Mail sorting clerks Receptionists Messengers	17. Routine service Shop assistants Home helpers Waiters	Generally / vocationally skilled
		9. Routine agriculture Farm hands Loggers Gardeners			

Note: Continuous lines indicate how classes are to be collapsed into the 8-class version.

The horizontal boundaries made in the schema correspond, to a degree, to divisions made by Blossfeld (1987) between production, administration and services. Likewise, the distinction between an organizational and an interpersonal work logic reiterates, to some extent, the division made in the Swiss Socio-Professional Categories (CSP-CH) between jobs in producer services and jobs in social and personal services (Joye and Schuler, 1995; see also Levy [et al.], 1997).

The class device displayed in table 5 may discriminate less well within male industrial employment. But we believe it to be better prepared to account for the labour market trends of expanding services, increasing female participation rates and occupational sex-segregation. Furthermore, we expect it to grasp cleavages stemming from employment growth in the welfare state and, more generally, to differentiate for increasingly heterogeneous middle class fractions. Yet these expectations remain a vague conjecture as long as the schema has not been tested empirically.

6 Conclusion

In our discussion of recent trends in the labour market, we have pursued two objectives. On the one hand, we have tried to highlight the extent of change that has taken place in labour markets over the last 30 years. We have thus recalled that the contemporary employment structure in Western Europe is dominated by large service sectors where women constitute a majority. This well-known finding has led us to raise a series of issues which are not easily dealt with in the Goldthorpe schema. We have argued that while the Goldthorpe schema discriminates very well between occupational groups dominated by men, much of female employment remains a black box, allocated either to class III of intermediate non-manual occupations or to class IIIB of lower grade non-manual employees. Moreover, tertiarization and feminization have, together with technological change, equally left their marks on male employment. Through the simultaneous process of skill-upgrading and industrial decline, male manual workers have undergone both quantitative and qualitative changes. One of the consequences is the increasing assimilation in the employment relationships of blue-collar workers and lower grade white-collar employees. We have argued that this trend has considerably weakened the relevance of the manual/non-manual divide in the Goldthorpe schema as a hierarchical class boundary.

As a consequence of our critiques, we have proposed an alternative class device that partly shift its focus from vertical divides to horizontal cleavages, thus separating employees and workers that share an equally advantaged or disadvantaged labour market position but evolve nonetheless in a fundamentally different work setting. In our view, the criterion that allows to operate such a division is the

difference in the work logic. However, whether this class device based on both differences in employment relationships and in work logic contributes to the understanding of labour market stratification remains an open question as long as it has not been resolved with the use of data. This task will be tackled next.

References

- Blossfeld, Hans-Peter (1987), Labor-Market entry and the sexual segregation of careers in the Federal Republic of Germany, *American Journal of Sociology*, 93, 89–118.
- Blossfeld, Hans-Peter; Gianna Giannelli and Karl Ulrich Mayer (1993), Is there a new service proletariat? The tertiary sector and social inequality in Germany, in: Esping-Andersen, G. (ed.), *Changing Classes*, 109–136.
- Brauns, Hildegard; Walter Müller and Susanne Steinmann (1997), Educational expansion and returns to education: A comparative study on Germany, France, the UK and Hungary, *Arbeitspapiere Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung*, Arbeitsbereich 1, Nr. 23.
- Buchmann, Marlis and Stefan Sacchi (1997), The transition from school to work in Switzerland: Do characteristics of the educational system and class matter? in: Shavit, Y. and W. Müller (eds.), *From School to Work*, Oxford: Clarendon Press, 407–442.
- Brooks, Clem and Jeff Manza (1997), The sociological and ideological bases of middle-class political realignment in the United States, 1972 to 1992, *American Sociological Review*, 62, 191–208.
- Charles, Maria (2000), Divisions of labour: Social groups and occupational allocation, *European Sociological Review* 16/1, 27–42.
- Crompton, Rosemary (1998), *Class and Stratification*, Cambridge: Polity Press (2nd Edition).
- Crouch, Colin (1999), *Social Change in Western Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- Dale, Angela; Nigel Gilbert and Sara Arber (1985), Integrating women into class theory, *Sociology*, 19/3, 384–409.
- Erikson, Robert (1984), Social class of men, women and families, in: *Sociology*, 18/4, 500–514.
- Erikson, Robert; John H. Goldthorpe and L. Portocarrero (1979), Intergenerational class mobility in three Western European societies: England, France and Sweden, *British Journal of Sociology*, 30, 415–441.
- Erikson, Robert and John H. Goldthorpe (1992), *The constant flux*, Oxford: Clarendon.
- Esping-Andersen, Gøsta (ed.) (1993), *Changing Classes. Stratification and mobility in post-industrial societies*, London: Sage.
- Esping-Andersen, Gøsta; Zina Assimakopoulou and Kees van Kersbergen (1993), Trends in contemporary class structuration: a six-nation comparison, in: Esping-Andersen, G. (ed.), *Changing Classes*, 32–57.
- Evans, Geoffrey (1992), Testing the validity of the Goldthorpe class schema, *European Sociological Review*, 8/3, 211–32.
- Evans, Geoffrey (1996), Putting men and women into classes: An assessment of the cross-sex validity of the Goldthorpe class schema, *Sociology*, 30/2, 209–234.
- Evans, Geoffrey and Colin Mills (1998), Identifying class structure: A latent class analysis of the criterion-related and construct validity of the Goldthorpe class schema, *European Sociological Review*, 14/1, 87–106.
- Evans, Geoffrey and Colin Mills (2000), In search of the wage-labour/service-contract: new evidence on the validity of the Goldthorpe class schema, *British Journal of Sociology*, 51/4, 641–661.

- Gallie, Duncan (1996), New technology and the class structure: the blue-collar/white-collar divide revisited, *British Journal of Sociology* 47/3, 447–473.
- Gallie, Duncan; Michael White, ChengYuan and Mark Tomlinson (1998), *Restructuring the Employment Relationship*, Oxford: Clarendon Press.
- Gershuny, Jonathan (1993), Post-industrial career structures in Britain, in: Esping-Andersen, G. (ed.), *Changing Classes*, 136–170.
- Goldthorpe, John H. (1983), Women and class analysis: In defence of the conventional view, *Sociology*, 17, 465–488.
- Goldthorpe, John H. (1984), Women and class analysis: A reply to the replies, *Sociology*, 18, 491–499.
- Goldthorpe, John H. (1997), The “Goldthorpe” class schema: Some observations on conceptual and operational issues in relation to the ESRC review of governmental social classifications, in: Rose, D. and K. O'Reilly (eds.) *Constructing classes: Towards a New Social Classification for the UK*, London: Office for National Statistics, 40–48.
- Goldthorpe, John H. (2000), *On Sociology*, Oxford: Oxford University Press.
- Heath, Anthony and Nicky Britten (1984), Women's jobs do make a difference: A reply to Goldthorpe, *Sociology*, 18, 475–490.
- Joye, Dominique and Martin Schuler [avec la collaboration d'Urs Meier] (1995), *La structure sociale de la Suisse. Catégories socio-professionnelles*, Berne: Office fédéral de la statistique.
- Kern, Horst (1998), Proletarisierung, Polarisierung oder Aufwertung der Erwerbsarbeit?, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Sonderheft 38, 113–129.
- Kocka, Jürgen (1981), Class formation, interest articulation and public policy: The origins of the German white-collar class in the late 19th and early 20th centuries, in: Berger, S. (ed.) *Organizing Interest in Western Europe: Pluralism, Corporatism and the Transformation of Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, 63–81.
- Kolberg, Jon E. and Arne Kolstad (1993), The post-industrial stratificational order: The Norwegian experience, in: Esping-Andersen, G. (ed.), *Changing Classes*, 58–79.
- Kriesi, Hanspeter (1989), New Social Movements and the New Class in the Netherlands, *American Journal of Sociology*, 94, 1078–1116.
- Kriesi, Hanspeter (1998), The transformation of cleavage politics – The 1997 Stein Rokkan lecture, *European Journal of Political Research*, 33/2, 165–185.
- Lamont, Michèle (1987), Cultural capital and the liberal political attitudes of professionals: Comment on Brint, *American Journal of Sociology*, 92/6, 1501–1505.
- Lehndorff, Steffen (1998), Von der kollektiven zur individuellen Arbeitszeitverkürzung?, *WSI Mitteilungen* 9/1998.
- Levy, René; Dominique Joye, Olivier Guye, and Vincent Kaufmann (1997), *Tous égaux? De la stratification aux représentations*, Zürich: Seismo.
- Lewis, Jane (1993), Introduction: Women, work, family and social policies in Europe, in: Lewis, J. (ed.), *Women and Social Policies in Europe*, London: Edward Elgar, 1–24.
- Marshall, Gordon; Howard Newby, David Rose, and Carolyn Vogler (1988), *Social Class in Modern Britain*, London: Hutchinson.
- Marshall, Gordon; Stephen Roberts, Carole Burgoyne, Adam Swift, and David Routh (1995), Class, gender and the asymmetry hypothesis, *European Journal of Sociology*, 11/1 1–15.
- Marshall, Gordon; David Rose, Carolyn Vogler, and Howard Newby (1985), Class, citizenship and distributional conflict in modern Britain, *British Journal of Sociology*, 36/2, 259–284.
- Mitchell, B. R. (1998), *International Historical Statistics: Europe 1750–1993*, London: MacMillan (4th Edition).

- Müller, Walter (1997), Sozialstruktur und Wahlverhalten, Eine Widerrede gegen die Individualisierungsthese, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 49, 747–60.
- Müller, Walter (1999), Class cleavages in party preferences in Germany – old and new, in: Evans, G. (ed.) *The End of Class Politics*, Oxford: Oxford University Press, 138–180.
- Müller, Walter und Heinz-Herbert Noll (1996), Arbeit und Sozialstruktur, *Working Papers AB1*, Nr. 13, Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung.
- Myles, John and Adam Turegun (1996), Comparative studies in class structure, *Annual Review of Sociology*, 20, 103–124.
- OECD (1984a), The contribution of services to employment, *Employment Outlook*, Chapter 3, Paris.
- OECD (1984b), *Labour force statistics 1962–1982* Paris.
- OECD (1988), Technology and employment, *Employment Outlook*, Chapter 6, Paris.
- OECD (1989), Characteristics of employment in growing and declining industries, *Employment Outlook*, Chapter 5, Paris.
- OECD (2000), Employment in the service economy: A reassessment, *Employment Outlook*, Chapter 3, Paris.
- OECD (2002a), *Labour force statistics 1981–2001*, Paris.
- OECD (2002b), *Quarterly labour force statistics*, Volume 2002/1, Paris.
- Prandy, Ken (2000), Class, the stratification order and party identification, *British Journal of Political Science*, 30, 237–258.
- Runciman, Walter Garrison (1990) How many classes are there in contemporary British society?, *Sociology*, 24/3, 377–396.
- Sainsbury, Diane (1987), Class voting and left voting in Scandinavia, *European Journal of Political Research*, 15, 507–526.
- Savage, Mike; James Barlow, Peter Dickens and Tony Fielding (1992), *Property, Bureaucracy and Culture: Middle Class Formation in Contemporary Britain*, London: Routledge.
- Singelmann, Joachim and Marta Tienda (1985), The process of occupational change in a service society: The case of the United States, 1960–1980, in: Roberts, B., Finnegan, R. and D. Gallie (eds.) *New Approaches to Economic Life*, Manchester: Manchester University Press.
- Sørensen, Annemette (1994), Women, family and class, *Annual Review of Sociology*, 20, 27–47.
- Tschetter, John (1994), Restructuring, churning, and manufacturing employment, Economics and Statistics Administration, U. S. Department of Commerce.
- Wright, Erik Olin (1985), *Classes*, London: Verso.

Intergenerational Educational and Social Mobility in Switzerland*

Dominique Joye,** Manfred Max Bergman,*** Paul S. Lambert****

1 Introduction

According to the logic of industrialism as advanced by liberal theory, modern societies follow certain social and economic principles in order to ensure efficiency, rationality, and justice. Due to technological advances and sectorial dynamics, occupations in modern society have become progressively complex and, thus, require from its labor force advanced skills, specialization, flexibility, and expertise. In order to maximize resources, modern societies must ensure that social opportunities are distributed according to meritocratic principles. In other words, the influence of the social origin and other ascriptive positions of individuals ought not play an important role in determining their socio-economic destinations. Most societies, however, engage in inefficient and irrational practices, and inheritance of advantage is widespread. The two institutions charged with the task of countering the influence of inheritance of social and economic advantage are public education and the welfare state. As both institutions have expanded steadily in Switzerland, liberal theory would predict a steady movement toward meritocracy, detectable in an increase in social mobility.

Marxist theorists, in contrast, emphasize the degradation of the occupational structure through proletarianization. This occurs in at least three ways: as skilled manual occupations are replaced by unskilled and semi-skilled non-manual jobs; a new proletariat is formed in the extensive service-based sectors of modern societies; and the petty bourgeoisie is driven into wage labor. Bourgeois advantage is transferred from one generation to another not only through economic inheritance, but also through significant investment in the offsprings' education as well as control of educational access.

Both liberal and Marxist theories suggest changes in social mobility. The former predicts a steady growth in intergenerational mobility as modern societies abandon inherited advantage in order to become more efficient and exploit

* This paper was made possible by a research grant from the Swiss National Science Foundation (grant 5004-58473).

** SIDOS, 13 ruelle Vaucher, CH-2000 Neuchâtel.

*** SIDOS, Neuchâtel & University of Cambridge. Contact address: M. M. Bergman, SIDOS, Swiss Information and Data Archiv Service for the Social Sciences, 13 ruelle Vaucher, CH-2000 Neuchâtel, Email: max.bergman@sidos.unine.ch.

**** University of Cardiff.

technological advances. In contrast, the latter predicts a steady decrease in collective mobility. It is debatable whether the move from ascription to achievement is best accomplished through the liberal theory of industrialism, or whether, in line with Marxism, liberal economics and politics are merely ways in which inequalities are institutionalized, sanctioned, and justified (cf. Bourdieu, 1983; Bourdieu and Passeron, 1990; Goldthorpe, 1992; Karabel and Halsley, 1977; Parkin, 1974). In either case, the study of patterns of social mobility in Switzerland examines evidence of moves toward the societies anticipated by either theory.

In this paper, we investigate the degree and type of intergenerational social mobility in Switzerland from large-scale survey data collected between 1975 and 1999. There exist at least six reasons for studying social mobility. At its most basic level, social mobility reveals the degree of transfer of relative advantage between generations within a given society. It can expose societal changes in the occupational and socio-economic structure over time, such as the rise of the service sector in industrial nations and the concomitant decline of traditional forms of self-employment, occupations in agriculture, and skilled manual work. As either an exogenous or endogenous construct, the degree of social mobility may form associations with other constructs in a variety of models in the social and political sciences. For example, predictors of social mobility often include educational attainment, age, cohort, historical period, ability, effort, predominant political arrangements, and national context. In terms of normative studies, social mobility indicators have been used to measure the degree of an egalitarian opportunity structure, meritocracy, or social justice. Due to this irreducible link to the liberal theory of industrialism, policy, and political intervention, mobility data are often employed strategically to support social, economic, educational, and political reform. Finally, the legacy of the founders of the discipline, particularly that of Émile Durkheim, Karl Marx, Herbert Spencer, and Max Weber, left indelible footprints in contemporary works on social stratification and mobility. Inversely, the study of the works of these founders will often lead to an inquiry into the very nature of the social structure and of its change (Blau and Duncan, 1967; Breen and Goldthorpe, 2001; Erikson and Goldthorpe, 1992; Marshall, Swift, and Roberts, 1997; Prandy, Lambert, and Bottero, 2002; Rytina, 2000a; Saunders, 1997).

Although social mobility can be described most generally as the study of transformations in the distribution of resources or social positions among individuals, families, groups, or collectives within a given structure, in practice, it tends to be limited to the patterns of *intergenerational* or *intragenerational* mobility exhibited by individuals. Intergenerational mobility usually describes the changes between individuals' current social position and that of their parents, while intragenerational mobility is mostly concerned with changes of individuals' social position over the life course.

2 Empirical Evidence for the Constancy of Social Mobility

The scope of empirical examinations of social mobility is formidable but three distinct moments in the history of this topic can be differentiated, all of which, in contrast to liberal and Marxist theory, have found surprisingly little change in intergenerational social mobility over time and national context.

Early comparative studies by Lipset (Lipset and Zetterberg, 1959; Lipset and Bendix, 1963) found that approximately 30% of all sons moved from their fathers' manual occupations to non-manual occupations in the USA, West Germany, Sweden, Japan, France, and Switzerland. Accordingly, the Lipset-Zetterberg hypothesis claimed that

(...) the overall pattern of social mobility appears to be much the same in industrial societies of various Western countries. (...) our tentative interpretation is that the social mobility of societies becomes relatively high once their industrialization, and hence their economic expansion, reaches a certain level. (Lipset and Bendix, 1963, 13)

No association was found between the degree of industrialization and social mobility rates among industrial societies. Subsequent analyses have devalued the Lipset-Zetterberg hypothesis because, first, the degree of similarity in mobility rates was overestimated due in part to cross-national differences in mobility relating to agricultural occupations and, second, the authors did not sufficiently differentiate between social change, i. e. the overall changes in occupational and industrial patterns over time, also referred to as structural mobility or observed mobility; and social mobility, i. e. the net intergenerational flux, also referred to as circulation mobility or exchange mobility.

In conjunction with an increase in availability of more detailed data on occupational classifications, as well as improved analytical tools which applied statistical modeling techniques to differentiate between social change and social mobility, subsequent research led to the Featherman-Jones-Hauser hypothesis, which proposed that

the genotypical pattern of mobility (circulation mobility) in industrial societies with market economies and a nuclear family system is basically the same. The phenotypical pattern of mobility (observed mobility) differs according to the rate of change in the occupational structure, exogenously determined (...) by (...) technological change, the supply and demand for specific kinds of labor (...), and changing social values. (Featherman, Jones, and Hauser, 1975, 340)

Some of the implications of this hypothesis are similar to the Lipset-Zetterberg hypothesis because, here also, social mobility is found to be minimal in modern

societies, once a certain level of industrialization is reached (Grusky and Hauser, 1984, 20).

The constant flux hypothesis (Erikson and Goldthorpe, 1992), the culmination of the Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Nations (CASMIN) research project into social mobility structures across thirteen countries, is consistent with Featherman and his colleagues in terms of the stability in relative social mobility over time and between countries. The "flux," however, describes how this general stability coexists with specific, though largely inconsequential, variations across nations. In this sense, Goldthorpe wrote that there is

no shortage of evidence (...) that in industrial societies the amount of class mobility is substantial (...) However, what is here neglected is the possibility that rising rates of upward social mobility are not merely favored by the changing shape of the class structure but are attributable almost entirely to such structural shifts, and that little if any change need therefore be supposed in openness or fluidity. (Goldthorpe, 1992, 136)

For many, the constant flux hypothesis has become the standard position in modern stratification research, although further developments in social mobility research have led some researchers to reexamine its central tenets. For instance, a number of investigators have gradually extended the complexity of models and analyses as they were conducted by the CASMIN project, leading to partial reassessments of the constancy of intergenerational social mobility across modern societies. Thus, authors such as Vallet (1999 and 2001) and Xie (1992) have been able to demonstrate from reanalysis of existing data or new data a moderate increase in social mobility over time. Elsewhere, Treiman and Ganzeboom (2000) have described a new generation of mobility studies which explore advanced multivariate structures in the way current stratification positions may be explained through individuals' parental origins, their educational attainment, and any other available information.

This paper considers evidence of trends in social mobility in Switzerland, a country hitherto excluded from comparative evaluations of social mobility structures. Focussing on loglinear modeling of intergenerational mobility, our study is part of the third generation of social mobility studies (cf. Featherman and Hauser, 1978; Ganzeboom, Treiman, and Ultee, 1991; Treiman and Ganzeboom, 2000). In this vein, this paper examines the constancy of flux of intergenerational social mobility in Switzerland, following largely the modeling techniques advanced by Yu Xie and Louis-André Vallet.

3 Occupational Categorization based on ISCO-88 and CASMIN

As the concept of social mobility is irreducibly tied to theoretical and empirical assumptions about social stratification (e. g. Sorokin, 1927[1959]), an empirical investigation of mobility patterns will have to clarify the stratification schema on which it is based. In this paper we will examine intergenerational social mobility in Switzerland based on father-to-son transitions in occupational and educational locations. Of the former, we consider two classifications of occupation-based stratification: the major groups of the International Standard of Classification of Occupations (ISCO-88; International Labour Office, 1990; Elias, 1997a and 1997b), and the CASMIN scheme of John Goldthorpe and Robert Erikson's Comparative Analysis of Social Mobility in Industrial Nations project (Erikson and Goldthorpe, 1992). Both schemata are based on the nature of the work performed by a worker, which has been used widely as a factor that can be grouped in meaningful ways so as to reflect social stratification within a society (Bergman and Joye, 2001). These two classification systems were developed for mobility and cross-national studies in particular. They are sufficiently detailed so as to account for the tremendous variety of work performed by workers, sufficiently restrictive so as to permit a quantitative analysis with a limited number of categories, sufficiently standardized so that work tasks can be meaningfully compared across time and context, and sufficiently stable so that temporal or geographic variations may be attributed to variations in stratification, rather than to variations in the classification of work. By studying social mobility with two such divergent schemata, we are able to examine the extent to which our findings may be a function of the particularities of a schema.

ISCO-88, the successor of two previous efforts – ISCO-58 and ISCO-68 – was developed to facilitate international comparison of occupational data and is now the most widely used occupational classification standard. Work is classified according to tasks and duties related to a particular occupation, as well as relevant skills that are necessary for fulfilling the formal and practical requirements of that occupation (International Labour Office, 1990; Elias, 1997a and 1997b). In all, 390 unit groups of occupations are sorted into 10 major groups. The most recent version emphasizes four skill levels (1: primary education; 2: secondary education; 3: tertiary education not leading to a university degree; 4: tertiary education leading to a university degree), encompassing both formal education and informal training, along with work experience as important criteria of classification. The links between education, qualification, and skill levels across the major occupational groups are summarized by the following table (International Labour Office, 1990):

Table 1: Major Groups and Skill Levels of ISCO-88

Code	Major Groups	Skill Level
1	Legislators, senior officials, and managers	n/a
2	Professionals	4 th
3	Technicians and associate professionals	3 rd
4	Clerks	2 nd
5	Service workers and shop and market sales workers	2 nd
6	Skilled agricultural and fishery workers	2 nd
7	Craft and related trades workers	2 nd
8	Plant and machine operators and assemblers	2 nd
9	Elementary occupations	1 st
0	Armed forces	n/a

The advantage of this schema is its explicit emphasis of skills and educational attainment. Among its disadvantages is its general scope, which does not incorporate more explicitly theoretical considerations relating to stratification and mobility (cf. Elias 1997a; 1997b).

We chose to include the CASMIN approach as a second classification schema because of our intention to integrate this work into a well-established tradition of cross-national social mobility studies. This choice, of course, delimits how social mobility is theorized, defined, measured, analyzed, and interpreted (Bergman and Joye, 2001; Ganzeboom, Treiman and Ultee, 1991; Treiman and Ganzeboom, 2000). Despite numerous theoretical and empirical criticisms of CASMIN (see, for example, Abbott and Payne, 1990; Bergman and Joye, 2001; Britten and Heath, 1983; Hout and Hauser, 1992; Marshall [et al.], 1988; Prandy, 1998a, 2002; Rytina, 2000b), it is nevertheless well-tested (cf. Erikson and Goldthorpe, 1992; Evans, 1992; Evans and Mills, 1998) and certainly the most widespread schema in mobility studies today (Ganzeboom, Treiman and Ultee, 1991; Treiman and Ganzeboom, 2000).

In essence, CASMIN rests on a tripartite thematic division: employers, who purchase labor from employees and thus have authority over them; self-employed workers without employees, i. e. those who neither buy nor sell labor; and employees, who sell their labor to employers and are thus under their authority. From this starting point, various adjustments and elaborations were made to expand on this triad. Considerations which entered into the construction of Goldthorpe's class schema include: transformation of property into corporate forms; bureaucratization of labor and organizations; authority, specialized knowledge, and expertise; sectorial divisions of occupations, especially with regard to agriculture vs. other sectors; job rewards and job-entry requirements; and the nature of the labor contract and the conditions of employment.

John Goldthorpe insists that CASMIN is not hierarchically ordered (Erikson and Goldthorpe, 1992; Chan and Goldthorpe, 2002) although popular usage of this schema routinely adopts the language of hierarchy. A number of authors have questioned the validity and desirability of this property (Bergman and Joye, 2001; Hout and Hauser, 1992; Penn, 1981; Prandy, 1998a, 2002). However, should this class schema be indeed merely a structure, then linking normative concepts such as merit and social justice to intergenerational mobility (e. g. Breen and Goldthorpe, 2001) may become conceptually rather complicated. Nevertheless, Goldthorpe proposes not a "definitive 'map' of the class structures of individual societies, but essentially (...) an instrument de travail" (Erikson and Goldthorpe, 1992, 46), based on an "eclectic" and "selective" application of these considerations.

CASMIN has gone through a number of incarnations and exists today in a number of different versions. We chose to work with the 8-class schema because of its popularity in international research on social mobility. Furthermore, it is the most conducive to available data in Switzerland, and a reputable adaptation exists from the four digit ISCO-88 unit groups to the CASMIN class schema (Ganzeboom and Treiman, 1996). This 8-class schema includes higher grade professionals, managers in large enterprises, and large proprietors; lower grade associate professionals and supervisors; routine non-manual workers in administration and commerce; small proprietors, including artisans; skilled manual workers and lower grade technicians; semi- and non-skilled manual workers; self-employed farmers; agricultural laborers and others working in primary production (Erikson and Goldthorpe, 1992).

4 Variables, Data, and Design

4.1 Variables

Our investigation of intergenerational mobility between fathers and sons over time will be limited to analyses of occupational titles of fathers and sons as classed by ISCO-88 and CASMIN, fathers' and sons' educational attainment, and age/generation.

4.1.1 *Occupational Titles*

Occupational titles are one of the most reliable indicators for the measurement of social position, status, prestige, power, class, and mobility (e. g. Coxon and Jones, 1979; Erikson and Goldthorpe, 1992; Marsh, 1986; Stewart [et al.], 1980), and they are frequently collected in modern representative social science surveys. This preponderance is likely to continue not only because of the centrality of work in relation to resource allocation in modern societies, but also due to historical developments in sociology, as well as researchers' habits and the culture established

in this field. Alternative approaches to an occupation-based classification have been proposed (e. g. Gershuny, 2002; Marsh, 1986) but none can be considered sufficiently accessible, reliable, or rigorous for our purpose. One of the major disadvantages of occupation-based stratification schemata relates to the fact that only those who have an occupational title are conventionally classified, thus neglecting particularly the unemployed and retired, homemakers, students, and children. Although many researchers go to great lengths to infer the social position of those who have not stated a current occupational title from, for example, the occupational title of the spouse, head of household, formerly held occupation, parent, or guardian, we share our reservations with others about this practice (e. g. Abbott and Payne, 1990; Britten and Heath, 1986; Stewart [et al.], 1980). Following in the footsteps of others conducting this type of research, we therefore restricted our analysis to men who were formally employed at the time of being surveyed (e. g. Ganzeboom and Luijkx, 2001; Ganzeboom, Luijkx and Treiman, 1989; Goldthorpe and Portocarero, 1981; Western and Wright, 1994). We are well aware of the limits that this decision imposes on our ability to make more general population inferences, but we chose this step explicitly, rather than adopt less rigorous alternatives. Such "shortcuts" when studying a relatively complicated and under-investigated problem in this field seem problematic to us. Future research in this field needs to become far more sensitive to social groups that are currently either neglected or attributed the position or status of others.

4.1.2 Educational Attainment

Educational attainment is notoriously difficult to code and compare across place and time. One difficulty arises from the fact that survey designers tend to have different opinions about the detail and kind of educational data that are to be collected and how they are to be coded. In addition, educational reforms took place in Switzerland between 1975 and 1999, and in some cases the same label may be subsumed under different categories, or different labels may refer to the same educational category. Similarly, educational trajectories and achievements vary across cantons and language regions so that a particular educational level may contain a different meaning and subsume a different career potential across Switzerland. Finally, we would expect interactions between place, time, and education, in the sense that the associations between educational attainment and time may vary across geographic region. To standardize such variations, we decided to use an international standard of educational classification by Müller (1998; cf. Brauns and Steinmann, 1999) constructed particularly for applications in the CASMIN project. It is based on two primary classification criteria: the length and type of the educational experience, and the differentiation between general and vocational education. Furthermore, it distinguishes between elementary, secondary, and tertiary education with regard to the educational certificate.

Combined, these distinctions produce the following system of educational classification:

Table 2: CASMIN Educational Classification

Code	Educational Class
1a	incomplete elementary (compulsory) education
1b	elementary (compulsory) education
1c	elementary (compulsory) education and basic vocational training
2a	secondary intermediate vocational qualifications
2b	secondary intermediate general qualifications
2c	full maturity certificate (general or vocational)
3a	lower tertiary education including technical diplomas
3b	higher tertiary education

Due to data limitations, we were unable to apply this schema fully. For example, the investigation of 1991 does not contain a detailed distinction of the sub-levels of secondary educational achievements. Nevertheless, the educational coding in the datasets of our study was sufficiently detailed as to permit an analysis of the educational mobility from father to son, in an equivalent form to our occupational mobility models. In conjunction with the empirical results of our analyses of intergenerational social class and occupational group mobility, they provide additional and confirmatory evidence for the degree of social mobility in Switzerland.

4.1.3 Age / Generation

Due to the wide age range of respondents in our data sets, we decided to divide the samples into two age groups, wherever possible. More precisely, we divided respondents into a younger generation, i. e. between 35 to 49 years of age, and an older generation, i. e. between 50 and 65 years of age. This subdivision prevents the confounding of mobility between generations within one data set. In addition, we decided to limit our analyses to respondents aged between 35 and 65. These demarcations correspond roughly to occupational and career development in that those younger than 35 are more likely to be either upwardly mobile or at least unstable in their occupation, while those over 65 are usually in retirement.

4.2 Data

Data sets suitable for the analysis of social mobility in Switzerland are rare. The earliest national surveys relating to our subject matter were collected in the 1960s although they have been only partially reconstructed and are, thus, of limited

value. The first readily available and adequately documented investigation that included the occupational category of respondents and their fathers was an electoral investigation by the Universities of Geneva and Zurich in 1971. Unfortunately, the occupations were not measured in sufficient detail but instead used a French social and economic classification grid which limits comparability with subsequently collected data sets. In 1975, the Department of Political Science at the University of Geneva conducted another electoral study, and this time occupational titles were collected in sufficient detail, using the ISCO-68 categories (cf. Hoffmann, 2000). Although no detailed information was collected on the occupational status of the respondents' fathers, it represents our first reliable and comprehensive data source and is thus the first data set that is part of our investigation.

Large-scale national surveys were rare also in the 1980s. However, in 1981 an investigation was devoted to spatial mobility and included data on professional experiences. In this case, it was not possible to reconstruct a detailed code for occupational titles but we were able to roughly establish a simple correspondence between the code retained in the investigation and the CASMIN classes.

The availability of data on occupational titles changed drastically in the 1990s, starting with a detailed investigation of social and economic inequality by René Levy and his colleagues in 1991 (Levy [et al.], 1997) and, in 1999, the participation of Switzerland in the International Social Survey Programme dedicated to the study of inequality (Lamprecht and Stamm, 2000), the Eurobarometer, and the inception of the annual Swiss household panel survey (Tillmann [et al.], 2001). Sample size, occupational coding, and sociometric issues relating to sampling and weighting makes the latter the best choice for 1999.

4.3 Design

After briefly exploring the evidence for social change in the occupational structure in order to illustrate the degree of flux among men in Switzerland in the past 60 years, we focus on the temporal consistency of social origins and destinations by examining the degree of association over time between fathers and sons in terms of their educational attainment, as well as occupational categories as proposed by CASMIN and ISCO-88. Alternative analytical techniques exist (e. g. Carmichael, 2000; Prandy, 1998b) but this empirical investigation is based explicitly on mobility tables because of the categorical nature of the coding schemes of education and occupations. Needless to say, an ever-increasing statistical sophistication in their analysis based on loglinear modeling (e. g. Agresti 1991; Breen, 1998; Clogg, 1987; Goodman 1979, 1987 and 1991; Hauser, 1978; Rytina, 2000b; Xie, 1992; Yamaguchi, 1987) far outstrips the state-of-the-art of data collection, coding, and validation of occupations, educational achievement, and social class (Elias, 1997a and 1997b). Thus, variations between fathers' and sons' educational or class categories over time cannot merely be attributed to changes in social mobility but

may also be due in part to variations in measurement and coding quality of the data sets.

Our analyses aim to reveal whether the overall societal mobility in terms of occupational and, thus, social changes, has resulted in an increase in intergenerational mobility in Switzerland. More precisely, we will study the extent to which large-scale occupational and social changes since 1975 have resulted in a greater intergenerational mobility and, specifically, whether such flux or fluidity was constant or whether it displays important temporal dynamics. For this purpose, we follow the recent methods for analyzing mobility tables (Breen and Goldthorpe, 1999 and 2001; Vallet, 1999 and 2001; Yamaguchi, 1987; Xie, 1992). The software employed for this purpose is *LEM* (Vermunt, 1997), a freely distributed program for the analysis of categorical data.¹

We will present three sets of analyses which allow us to study the temporal changes in intergenerational mobility in Switzerland between fathers and sons according to their educational attainment, occupational structure as measured by CASMIN, and occupational structure as measured by ISCO-88. Within these three sets, we use selected loglinear models which are designed to test whether the flux across generations and data sets is constant.

The basis of all models in this section is the "conditional association" model (Clogg, 1982; Goodman, 1979), i. e. a three dimensional table (origin, destination, and year of survey/cohort), where the parameters for the first order main effects and two of the second order effects – origins with years/cohorts as well as destinations with years/cohorts – are fixed. The remaining second order association between origins and destinations, i. e. the fathers' and sons' educational or occupational categories – is modeled according to three different hypotheses:

In the *Conditional Independence Model (CIM)*, the expected cell frequencies are calculated based on the hypothesis that there exists no association between fathers' and sons' educational or occupational categories. In other words, CIM proposes that fathers' occupational class or educational level (origin) has no effect on their sons' occupational class or educational attainment (destination) and, thus, that no advantage is passed from the fathers to their sons. This model is used as the baseline model for comparison with more complex models.

In the *Constant Social Fluidity Model (CnSF)*, also referred to as the Common Social Fluidity Model where the third dimension is defined as nations rather than cohorts) the CIM is extended by adding a degree of association between the fathers' and sons' educational or occupational categories. This association is fixed, i. e. constant, across years/cohorts (e. g. Erikson and Goldthorpe, 1992). Thus, this model suggests that the inherited advantage from fathers to sons remains constant over time and across generations. An important contention from Erikson and Goldthorpe's influential study was that, while the CnSF model was seldom a

¹ <http://www.kub.nl/faculteiten/fsw/organisatie/departementen/mto/software2.html>

completely adequate description for any given country, it was, first, able to account for a very large part of the origins-destinations associations found in their datasets, and, second, with a few nation-specific adjustments to describe particular influences in each example, it could be adapted to successfully describe most mobility structures. On these grounds, Erikson and Goldthorpe accepted an adapted version of the CnSF model to conclude that mobility rates tend to remain constant over time.

Finally, the *Log-Multiplicative Layer Effect Model (LMLEM)* also extends the CIM by adding a term describing the origins-destinations associations. Here, this association is not expressed by a constant but is allowed to vary log-multiplicatively from year/cohort to year/cohort (Xie, 1992).² Thus, instead of producing a fixed year/cohort effect, we obtain a non-linear, i. e. multiplicative, deviation that is expressed by a parameter ϕ_y for each year/cohort y . In our analyses, ϕ_y are given a substantive interpretation as the temporal deviation in the association between origin and destination for the given year/cohort. In a sense, this model parameterizes the *variance* of flux; in this case, the change in social mobility from fathers to sons over time and across generations. Any temporal structure observed from these parameters may be used to argue against the constant flux hypothesis because it suggests the development of trends in mobility patterns.

We assess the quality of these models in three ways: first, we analyze their goodness-of-fit from log-likelihood ratios and their probability in connection with the tables' degrees of freedom.³ Second, we conduct model comparisons by

- 2 The origin-destination association and the first-order interaction in the LMLEM are a function of the log-multiplicative product of the overall origin-destination association and a deviation parameter for each layer (cf. Xie, 1992). In the LMLEM, the expected frequencies are

$$F_e = \tau \tau^O \tau^D \tau^L \tau^{OL} \tau^{DL} \exp(\psi^{OD} \phi_k)$$

where τ is the grand mean,

$$\tau^O \tau^D \tau^L$$

represent the marginal effects of the origin, destination, and layers, and

$$\tau^{OL} \tau^{DL}$$

are the two-way associations between the origin and layer, and the destination and layer, respectively. The association between the origin and destination, i. e. the link between fathers' and sons' education and class categories, is the product of the overall origin-destination parameter,

$$\psi^{OD}$$

and a deviation parameter ϕ for the k th table, i. e. a ϕ parameter is produced for each origin-destination table and reflects the variation between fathers' and sons' educational and class categories over time.

- 3 The formula for the likelihood ratio statistic is,

$$L^2 = \sum [f_o \ln(F_e) + (1 - f_o) \ln(1 - F_e)]$$

where f_o is the observed frequency in the educational or occupational categories, and F_e is the expected cell frequency according to the specificities of a model. In essence, the L^2 statistic is a goodness-of-fit indicator, which means that it reflects how well our model fits the observed

calculating whether the log-likelihood ratio of a particular model represents a significant improvement over the other two models.⁴ Finally, we use the Bayesian coefficient *BIC*,⁵ which is an alternative to assessing model fit in contingency tables. Although it also assesses the overall model fit, the *BIC* coefficient is controversial in that it is considered somewhat biased against more complex models. Neither the log-likelihood ratio nor the *BIC* should be considered the final word in assessing model fit. Instead, both goodness-of-fit measures give us different information about the quality of our models.

5 Social and Occupational Changes

As in most modern societies, tremendous changes have taken place in Switzerland due to transformations in occupational structures and industrial sectors since the 1970s. Table 3 illustrates some of these changes in the form of proportional distributions of occupational categories:

data. More precisely, the smaller the difference between the observed frequencies f_0 in our educational or occupational categories and the frequencies that we would expect based on calculations for the different hypothesised models F_e , the more closely our model reflects the empirical observations. The degrees of freedom depend on both the total number of cells in our mobility table and the complexity of our models. The distribution of the log-likelihood statistic, L^2 , follows closely the distribution of the χ^2 statistic and its fit will be assessed accordingly. The p-values shown in our tables are evaluations of the magnitude of the lack of model fit. The p-value can be read as the probability that the lack of fit observed would have arisen by (sampling) chance, given the size of the lack of fit and the degrees of freedom. If that probability is at all substantial (a conventional criteria is anything greater than 0.05) then it is likely that the model adequately describes the large bulk of mobility patterns in the table. A very low probability indicates that there are still patterns in the table that the model does not account for.

- 4 The difference between the log-likelihood statistics from two models can be used to estimate whether one model is a significant improvement over the other. This difference in the L^2 statistics of the two models also follows the χ^2 distribution and can, thus, be used to determine whether one model represents a significant improvement over another in terms of fit. Thus,

$$\chi^2_{\text{difference}} \equiv 2(L^2_{m1} - L^2_{m2})$$

where L^2_{m1} represents the larger, and L^2_{m2} represents the smaller model's log-likelihood statistic, i. e. $L^2_{m1} > L^2_{m2}$. The significance-level of the difference L^2 will be assessed based on the difference in the degrees of freedom of both models and according to a χ^2 distribution.

- 5 $BIC = L^2 - (df) \log n$, where L^2 represents the log-likelihood ratio statistic, df are the degrees of freedom associated with a specific model, and n is the sample size (Raftery, 1986; Xie, 1992). Smaller *BIC* values are interpreted as indicators of a more parsimonious and, hence, more desirable model. The value of the *BIC* statistic reflects the trade-off between model fit and model complexity.

Table 3: Distribution of Occupational Classes between Fathers and Sons (CASMIN) in %

Year of survey Sons' Age Range	1975 50-65	1975 35-49	1981 35-64	1991 50-65	1991 35-49	1999 50-65	1999 35-49
Fathers							
1 professionals	5.4	3.0	7.3	19.1	19.0	15.5	19.3
2 associate professions	6.0	5.9	3.4	9.9	10.0	11.9	13.2
3 routine non-manual	7.2	4.1	9.9	6.9	11.3	4.4	6.2
4 small proprietors	3.6	3.0	19.5	16.8	12.7	13.7	11.1
5 skilled manual	24.6	32.5	26.8	19.1	16.7	19.8	18.9
6 semiskilled manual	26.3	21.3	10.4	9.2	14.7	14.9	16.8
7 self-employed farmers	24.0	25.4	20.8	15.3	13.0	16.5	12.3
8 farm workers	3.0	4.7	2.1	3.8	2.7	3.4	2.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sons							
1 professionals	12.0	14.8	12.2	34.3	27.7	30.4	29.3
2 associate professions	13.8	18.3	21.3	18.3	22.7	29.4	28.6
3 routine non-manual	13.2	10.7	14	8.3	5.3	4.4	5.6
4 small proprietors	2.4	3.6	15.3	7.6	6.6	9.3	7.8
5 skilled manual	29.3	30.8	23.6	24.4	19.7	11.7	14.3
6 semiskilled manual	18.6	15.4	8.3	6.1	15.7	9.3	11.1
7 self-employed farmers	9.6	5.9	4.7	0.7	1.3	4.2	2.9
8 farm workers	1.2	0.6	0.5	0.0	1.0	1.4	0.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

A few observations will illustrate the extent to which structural changes have taken place in Swiss society. In terms of structural mobility, we can clearly observe a decrease over time in skilled and semi-skilled manual professions, as well as in self-employed farmers among both fathers and sons. Concurrently, we can detect an overall increase among professionals and the associate professions. Comparing fathers with sons, we can furthermore observe that sons are more likely to be among the professionals and associate professions, and less likely among the self-employed farmers.

Such structural changes indicate a tremendous upheaval in the occupational structure and, by extension, in the system of social stratification and mobility, as has also been observed in other European countries (Erikson and Goldthorpe, 1992). This cursory view suggests that the Swiss society experienced significant vertical as well as horizontal change in that the movements of structural changes were in the general direction of increasing the proportions in more "privileged" occupations. A simple re-coding of this table, separating ascending and descending mobility as defined by the three-fold hierarchical structure used in the CASMIN project, illustrates this point further:

Table 4: Ascending and Descending Mobility according to CASMIN

Survey Sons' Age	1975 50-65	1975 35-49	1981 35-65	1991 50-65	1991 35-49	1999 50-65	1999 35-49
Ascending	28.3	44.3	39.1	41.9	42.8	49.6	48.0
Unchanged	32.8	25.7	28.9	26.7	24.7	25.5	24.3
Absent	6.3	4.2	8.4	3.1	2.2	3.2	2.9
Descending	25.0	25.7	23.6	28.4	30.4	21.7	24.8

Table 4 describes the proportional changes for all occupational categories over time, as expressed in column percentages. This table, confirms our previous expectations, i. e. that Swiss society experienced a tremendous vertical change in the occupational structure across generations as well as over time. Under these definitions, a Marxist proposition of a gradual collective descent cannot be confirmed. The only clear exception relates to the oldest generation, i. e. those born between 1910 and 1925, whose mobility was influenced by the Second World War. It is not possible to assess whether such structural changes had an effect on intergenerational mobility from aggregate tables alone. Similar to Lipset's earlier work, we are unable to differentiate in this way whether the overall increase in opportunities and change on a societal level has loosened the link between intergenerational advantage. To find out if more flux has been introduced through such changes, we will have to turn our attention to the analysis of intergenerational mobility tables.

6 The Dynamics of the Flux

In a previous article, we found few significant changes in the occupational structure in Switzerland for the 1990s (Bergman, Joye, and Fux, 2002). We now expand our focus by examining intergenerational social mobility and by including all data sets that pertain to this domain. Based on our analyses of mobility tables as described in the design section of this paper, we will present three sets of analyses, representing intergenerational social mobility based on educational attainment, social classes as proposed by CASMIN, and occupational categories as proposed by the ISCO-88 major groups. All tables present the goodness-of-fit statistics for three models (i. e. the CIM, CnSF, and LMLEM)⁶, as well as ϕ_y , the parameter estimate reflecting the change in father-son inheritance across year/cohort for the LMLEM.

⁶ Parameter estimates for the LMLEM model reflect evidence for a more complex model, which includes not only a table-specific variation, but also a diagonal treatment that is not part of the CIM and CnSF.

6.1 Education and Intergenerational Mobility

In the first set of analyses, we will examine the extent to which intergenerational educational mobility between fathers and sons has changed between 1975, 1991, and 1999. CIM reflects the idea that sons do not inherit their fathers' educational attainment, while CnSF proposes that, whatever the level of inheritance, educational attainment is the same across the three data sets. LMLEM explicitly estimates variations between the three survey years by calculating the relative size of the mobility transition for each year. Table 5 summarizes the most significant results for intergenerational educational mobility:

Table 5: Educational Attainment and Intergenerational Mobility in 1975, 1991 and 1999

Model	L^2	df	p	BIC	ϕ_{1975}	ϕ_{1991}	ϕ_{1999}
CIM	1'138.2	108	0.0000	247			
CnSF	122.9	72	0.0001	-471			
LMLEM	107.4	74	0.0067	-503	1.17	0.78	1.15

Table 5 suggests that both the CnSF and LMLEM models, by incorporating a term for origin-destination associations, brought a dramatic improvement in fit, although the p -values suggest there is still further structure to the data which is not modeled by either. Furthermore, the LMLEM model replicates the data structure better than the CnSF, and it is also favored by the BIC statistic, thus suggesting structure by time periods, and not constancy, to the educational origin-destination association. Substantively, we conclude that an element of fathers' educational attainment is indeed inherited by their sons, and that the degree of inheritance varies over the years. Indeed, we find that the ϕ_y coefficient associated with the data set of 1991 reflects a greater fluidity because data collected in 1975 and 1999. However, as we stated earlier, this data set does not contain sufficient details with regard to the educational distinctions on the secondary level. A lack of detail may indeed reflect a greater fluidity in that upward or downward movements are not sufficiently recorded. In order to investigate this issue in more detail, we split the three data sets into a younger (i. e. 35-49) and older (i. e. 50-65) generation.

Table 6 lists the relevant parameter estimates for educational mobility over time and cohorts:

Table 6: Educational Attainment and Intergenerational Mobility in 1975, 1991 and 1999 across Generations

Model	L^2	df	p	BIC	ϕ_{1975o}	ϕ_{1975y}	ϕ_{1991o}	ϕ_{1991y}	ϕ_{1999o}	ϕ_{1999y}
CIM	906.3	216	0.0000	-795						
CnSF	233.3	180	0.0045	-1'185						
LMLEM	176.2	158	0.1528	-1'069	1.48	0.65	1.04	0.66	1.08	1.19

According to the log-likelihood statistics L^2 and their associated p -values, the LMLEM again fits our data better than the CIM and CnSF, and appears to adequately fit the data structure in this case. However, according to the BIC coefficient, which can be considered somewhat biased against more complex models, preference should be given to the CnSF, considering how the more succinct CnSF model still explains a great deal of the data patterns. Should we be interested in the more complex model (and the considerable fluctuation in the ϕ_y coefficients warrants this), then the ϕ_y parameter estimates propose that the older generation is less mobile than the younger generation in 1975 and 1991. In 1999, their degree of mobility has largely equalized. Rather than the older generation being now more socially mobile, it is the younger generation which has reached the same level of (im)mobility as the older generation. In other words, the older generation has become more educationally mobile somewhere between 1975 and 1991 and has then stayed on this level of educational mobility. Lack of fluidity in the older generation of respondents in 1975 is most likely due to the effects of the Second World War, when their educational trajectory was hampered by the war and by mobilization. In contrast, the younger generation has been relatively mobile until after 1991 and has subsequently become somewhat less mobile, possibly due either to the economic crisis in the 1990s or to the social mobility from industrial changes experienced by their parents. In sum, the relative advantage of the younger generation in 1975 and 1991 was no longer apparent in 1999, while relative immobility in terms of education for the Second World War generation had improved since 1975, but remained roughly the same in the 1990s (e. g. Bergman [et al.], 2002).

6.2 CASMIN Classes and Intergenerational Mobility

In this second set of analyses, we will explore how intergenerational social mobility according to the social class schema CASMIN changed over time. This will also give us an opportunity to compare the links between educational mobility and class mobility.

Table 7: CASMIN Classes and Intergenerational Mobility in 1975, 1981, 1991 and 1999

Model	L ²	df	p	BIC	ϕ_{1975}	ϕ_{1981}	ϕ_{1991}	ϕ_{1999}
CIM	1'068.9	196	0.0000	-0.536				
CnSF	189.6	147	0.0102	-1'014				
LMLEM	186.3	148	0.0180	-1'025	1.18	1.82	0.91	0.66

In table 7 we see very little difference between the CnSF and LMLEM models – both achieve similar fit and explain a great deal more than the CIM model, although the LMLEM displays a marginally better fit and is slightly favored by the BIC statistic. These results lead to an ambiguous interpretation: on the one hand, the CnSF suggests that a hypothesis of no change in mobility rates is an adequate model; on the other, we can equally make a case for interpretable structure in the strength of origin-destination links over time. Examining the LMLEM's individual parameter estimates for the different surveys, we can thus argue that social mobility trends in Switzerland are similar to those found in other countries, i. e. a general increase in social fluidity over time (Vallet, 1999 and 2001). The trend is broken by the data from 1981 but, as we had stated earlier, this particular data set did not contain sufficient information to allow for detailed classification of occupational titles into CASMIN, compared to the others. At this point, we might conclude that we are either dealing with an intergenerational mobility trend that is comparable to other European countries (thus explaining the 1981 'findings by data and coding imprecision), or that we have indeed experienced a sudden burst of social coagulation sometime around 1981. A reanalysis of the data, this time omitting the data set that contains the less detailed occupational titles, reveals the following parameter estimates:

Table 8: CASMIN Classes and Intergenerational Mobility in 1975, 1991, and 1999

Model	L ²	df	p	BIC	ϕ_{1975}	ϕ_{1991}	ϕ_{1999}
CIM	855.3	147	0.0000	-325			
CnSF	117.3	98	0.0894	-670			
LMLEM	145.6	108	0.0092	-722	1.55	1.27	0.88

The evidence from this table is also mixed. First, the CnSF model emerges as a better, indeed possibly adequate, fit to the data. One corollary is a suggestion that a fair amount of the structure picked up by the LMLEM in table 7 was simply associated with the 1981 data (since with that structure the two models achieved similar fits). However, the *BIC* statistic again favors the LMLEM as an improvement over the CIM and the CnSF. Here, the structure to the LMLEM estimates suggests that intergenerational mobility as measured by CASMIN increased between 1975, 1991 and 1999, in line with findings from other countries. However, since both the CnSF and LMLEM models have alternative attributes, it is not clear whether the flux that is modeled here is constant or whether it varies over time.

How is the flux associated across generations? To answer this question we will, once again, divide our data sets into generations, wherever possible. Tables 9 and 10 display the following results:

Table 9: CASMIN Classes and Intergenerational Mobility in 1975, 1981, 1991 and 1999 across Generations

Model	L ²	df	p	BIC	ϕ_{1975o}	ϕ_{1975y}	ϕ_{1981}	ϕ_{1991o}	ϕ_{1991y}	ϕ_{1999o}	ϕ_{1999y}
CIM	887.7	343	0.0000	-1'815							
CnSF ⁷	280.5	294	0.7044	-2'036							
LMLEM	260.3	268	0.6208	-1'852	0.69	1.13	1.94	0.91	0.53	0.51	0.58

Again the conclusions from table 9 are mixed, since both the CnSF and LMLEM models can be regarded as adequate reproductions of the observed data. On the one hand, the *BIC* statistic favors the CnSF as a more parsimonious model. On the other hand, the LMLEM explains somewhat more of the data patterns and is also evaluated by the *p*-value as an acceptable model. An examination of the ϕ_y coefficients of the LMLEM reveals an increase in overall mobility over time, as well as a convergence in social mobility between the older and the younger generation. In addition, we can observe that 1981 is once again an exception to the trend, which in our opinion is due to the different and less detailed classification of occupational titles. Accordingly, we reran these models without the 1981 data set:

7 This model did not converge with the *LEM* software, which may be due to the combination of small counts in some cells of the mobility table and relatively weak effects in the two-way associations. We reran the analysis with the General Loglinear module of SPSS and calculated *BIC* according to the previously elaborated formula.

Table 10: CASMIN Classes and Intergenerational Mobility in 1975, 1991 and 1999 across Generations

Model	L^2	df	p	BIC	ϕ_{1975o}	ϕ_{1975y}	ϕ_{1991o}	ϕ_{1991y}	ϕ_{1999o}	ϕ_{1999y}
CIM	714.4	294	0.0000	-1'533						
CnSF	212.8	245	0.9323	-1'679						
LMLEM	228.4	228	0.4800	-1'532	0.96	1.72	1.39	0.61	0.66	0.74

According to both the log-likelihood statistics L^2 and the BIC statistic, we ought to reject the LMLEM in favor of the CnSF. However, the LMLEM retains a satisfactory fit to the data, as indicated by the high p -value. From the significant variations of the ϕ_y coefficients of the LMLEM model, we can nevertheless interpret the trend discernable in the variations of flux across time and cohort. Here, the older generation fared much better than the younger generation in terms of class mobility in 1975. This stands in stark contrast to our previous findings, in which we found that this Second World War generation was much worse off in terms of educational mobility, compared to their younger peers. Our *post hoc* explanation rests on the fact that while the Second World War generation was indeed hampered with regard to educational attainment, their professional appointments in Swiss organizations and administration frequently took into account military rank and time served during mobilization. This gives rise to an interesting temporary dissociation between educational achievement and social position due to the Second World War. The war generation made up in military standing what they lacked in formal educational attainment. Finally, we can detect from the ϕ_y parameter estimates that intergenerational class mobility reversed in 1991 in that the younger generation was more mobile compared to the older generation, and that, in 1999, intergenerational mobility converged so that the younger and the older generations were equally mobile in that year and approximately as mobile as the younger generation in 1991.

6.3 ISCO-88 Classification and Intergenerational Mobility

So far, our analyses seem contradictory: we found fairly clear empirical evidence for a change in social mobility patterns across generations and time with regard to educational attainment, while the evidence for the CAMSIS classes is far more ambiguous. Can we state from these results that social mobility rates have changed in terms of education, but are stable in terms of occupational structures? In this third set of analyses, we repeat the modeling – now using the ISCO-88 major occupational group scheme. This allows us to explore the contradiction of the

results that we have observed in the previous sets, i. e. we will now examine how much occupational mobility as detected by CASMIN may have been an artifact of that classification schema. As described above, the ISCO-88 schema refers to major occupational groupings but it explicitly incorporates education as one of the elements of classification. Convergence in results between CASMIN and ISCO-88 would imply a form of cross-validation of the ambiguous trend in social mobility as expressed through occupational categories. A convergence in results between educational achievement and ISCO-88, and a divergence in results between CASMIN and ISCO-88 may lead us to suspect that schema-specific coding, rather than occupational categories in general, may eliminate occupational mobility patterns over time and generations.

Table 11 displays intergenerational mobility in 1975, 1991 and 1999 according to the ISCO-88 occupational classification schema:

Table 11: ISCO-88 Classification and Intergenerational Mobility in 1975, 1991 and 1999

Model	L ²	df	p	BIC	ϕ_{1975}	ϕ_{1991}	ϕ_{1999}
CIM	810.1	192	0.0000	-713			
CnSF	160.0	128	0.0290	-855			
LMLEM	165.6	148	0.1530	-1'008	1.69	1.17	1.07

Both the CnSF and LMLEM log-likelihood statistics again indicate that there are significant associations between fathers' and sons' occupational categories as measured by ISCO-88. However, the *p*-value of the LMLEM suggests an adequate model for the data set, while the *p*-value associated with CnSF suggests that it is not an adequate model. The *BIC* also strongly favors the LMLEM. These two findings suggest that social mobility based on ISCO-88 is not constant; rather, mobility is best modeled as structured over time. Substantively, we can note from the ϕ_y parameter estimates an improvement in intergenerational social mobility in 1999, compared to either 1975 or 1999.

A reanalysis of these data sets based on generational separation reveals the following coefficients:

Table 12: ISCO-88 Classification and Intergenerational Mobility in 1975, 1991 and 1999 across Generations

Model	L ²	df	p	BIC	ϕ_{1975o}	ϕ_{1975y}	ϕ_{1991o}	ϕ_{1991y}	ϕ_{1999o}	ϕ_{1999y}
CIM	860.4	384	0.0000	-2'113						
CnSF ⁸	349.7	320	0.1221							
LMLEM	323.8	310	0.2833	-2'077	1.73	1.67	1.30	0.89	1.25	0.92

As in all other examples, the LMLEM is a dramatic improvement in fit over the CIM model with a much reduced likelihood ratio, and, according to the *p*-value, it also constitutes an acceptable model for the data, suggesting variations in the origin-destination association which are structured by time. The CnSF also adequately reproduces the data structure but is not as efficient as the LMLEM. The parameters of the LMLEM model suggests that social mobility initially increased until 1991 and then stabilized for both sets of cohorts although the younger cohort still tends to fare better in 1999. However, these tables included many sparse cells, a fact reflected by the *BIC* statistics' favoring of the CIM model after balancing higher degrees of freedom against the sample size.

These results are consistent with those of educational mobility and are contrary to the results from our analyses on occupational categories as conceptualized by CASMIN. On the one hand, educational and occupational mobility as measured by ISCO-88 changed over time and generations. On the other, mobility patterns based on CASMIN are more ambiguous, supporting contradictory conclusions, i. e. that both flux and constancy over time and generations can be justified from our analyses. This means that the degree of flux in intergenerational mobility may be in part an artifact arising from the sorting and coding of occupations.

6.4 Swiss Mobility Patterns in International Comparison

The results presented here outline features of the social mobility structure evident from recent Swiss data sets. We can also evaluate social class mobility against similar studies conducted in other countries, primarily in terms of findings from the CASMIN occupational schema as presented by Erikson and Goldthorpe (1992). In that regard, our findings are twofold. First the crude but nevertheless important point is that social background matters in Switzerland as it does elsewhere. Across all models, parameters for the origin-destination association lead to dramatic model improvement. Similar findings are highlighted by Erikson and Goldthorpe's table 3.1 (1992, 89), reproduced partially below, with the addition of comparable data from Switzerland.

⁸ As in table 9, this model did not converge with the *LEM* software, so we used the General Loglinear module of SPSS.

Table 13: Proportional Improvement in Fit between CIM and CnSF for 10 Countries (Erikson and Goldthorpe, 1992, 50 und 89) and the Swiss Sample from 1975

	rG^2		rG^2
England 1972	96.9	Northern Ireland 1973–1974	94.3
France 1970	98.5	Poland 1972	99.1
West Germany 1976–1978	92.5	Scotland 1974–1975	94.2
Hungary 1973	97.1	Sweden 1974	88.8
Ireland 1973–1974	93.3	Switzerland 1975	88.1

The values of rG^2 represent the proportional improvement in fit between the conditional independence model, which allows no role for origin-destination associations, and the constant social fluidity model, which allows an origin-destination association which is fixed across cohorts.⁹

One tentative interpretation of the values of the rG^2 statistics in table 13 is that Switzerland, along with Sweden, was in 1975 a country with relatively less social immobility, where no cross-cohort variation in immobility is allowed. However this view is offset by the relative simplicity of the CnSF model and the failure to explore the more intricate structures of (im)mobility specific to each country. The more robust finding, therefore, is simply that Swiss immobility is, as in other countries, substantial.

Second, our explorations with the various LMLEM, in contrast to the CnSF, led us to suggest that there may well be a case to argue that Swiss data shows time structured trends in the extent of social immobility. Generally, mobility tables for younger and more recent cohorts could often be modeled as if they showed greater openness, although there were some exceptions to this rule. This contrasts with the findings of Erikson and Goldthorpe (1992), although their analysis allowed for several additional complexities in the CASMIN categories' origin-destination associations which, due to data limitations, were not considered here.

⁹ The values for the nine countries from Erikson and Goldthorpe (1992) refer to single year samples split into four age cohorts. For approximate comparability, the value presented for Switzerland is derived from two models, not presented above, which compare fathers and sons in the 1975 sample only (split into the older and younger cohorts). The different number of cohorts should be immaterial to the CnSF model. However, the size of the Swiss sample, 336 cases for 1975, is considerably smaller than those used in the CASMIN project.

7 Discussion and Conclusions

In this paper, we limited our focus to the analysis of the constancy or dynamics of flux in intergenerational mobility in Switzerland between 1975 and 1999. We did this by examining mobility tables of four large-scale, representative data sets available in Switzerland that can be used for these purposes.

Our research revealed five major results. At the most basic level, we were unable to confirm unequivocally the findings by Erikson and Goldthorpe that social fluidity is constant in modern societies. The adequacy of many of the LMLEM indicated that mobility patterns are not constant, but are structured over generations and time. Xie has confirmed this in his reanalysis of various datasets from other countries with more powerful statistical tools (1992). Second, we were able to detect a fairly consistent, though non-linear, increase of social fluidity between 1975 and 1999, as far as our CASMIN and ISCO-88 analyses were concerned. Intergenerational educational mobility was found to be more complex. Third, intergenerational mobility between the older and the younger generations tends to converge, whether we analyze generational differences in terms of educational attainment, social class as proposed by CASMIN, or occupational categories as identified by ISCO-88. Fourth, Switzerland does not seem to display wildly different mobility patterns over time, compared to other European and North American nations, and in most examples, the constant social fluidity model accounts for the large bulk of origin-destination associations. Finally, some of our results are rather ambiguous due to data and coding vagaries, as well as to model specifications and the idiosyncrasies of the occupational coding schemes. A more coherent data collection effort in the future will help clarify and stabilize what has been measured, calculated, and tentatively suggested here.

At this point, we would like to reiterate briefly the major criticisms that can and should be raised against our study and others of its kind. The exclusion of female workers from our comparisons is clearly undesirable, perhaps increasingly so with recent changes in women's participation in the labor force. Related to this, we did not consider ethnicity, nationality, or geographic region, which, we strongly suspect, will have a significant impact on the phenomena described by social stratification and mobility (cf. Urry, 2000; Bergman, 2002). Sample size restrictions as well as incomplete data relating to migration status are the culprits here. Next, the social class or category attributed to survey respondents according to their current occupation is problematic because people change their occupation over their lifetime. Researchers from a previous generation of social mobility studies proposed career chain models to reflect the occupational history of individuals (Blau and Duncan, 1967; Featherman, 1971). This approach could at least partially address the work trajectories of women and migrants. Unfortunately, no CASMIN equivalent or a rigorous discussion of this topic exists today. Finally,

we hope that more effort will be invested in the theory and empirical measurement of data collection and coding in order to match the impressive sophistication of analytical and statistical tools, with which these data are analyzed.

Nevertheless, we revealed some of the dynamic changes in intergenerational mobility as they relate to educational attainment, occupational categories and social class. We were unable to find empirical evidence for the collective downgrading of social positions, i. e. proletarianization, as proposed by Marxist theory. Rather, the Swiss population *as a collective* experienced significant vertical mobility. With regard to the liberal theory of industrialism, our conclusions are far more tentative and mixed. Based on the generational convergence of our results, as well as a slow increase in intergenerational fluidity between 1975 and 1999, we tentatively confirm that, for Swiss men, the redistribution of resources may have become more egalitarian, meritocratic, and socially just. Overall, however, we can clearly state that intergenerational inheritance of advantage, be it through educational attainment, occupational categories, or social class, remains powerfully intact in Switzerland today.

8 References

- Abbott, Pamela and Geoff Payne (1990), Women's Social Mobility: the Conventional Wisdom Reconsidered, in: Geoff Payne and Pamela Abbott, Eds., *The Social Mobility of Women: Beyond Male Mobility Models*, London: Falmer.
- Agresti, Alan (1991), *Categorical data analysis*, New York: Wiley.
- Bergman, Manfred Max (2002), Pauvreté, exclusion et territoire dans les sociétés modernes, *Les Annales de la Recherche Urbaine*, 93.
- Bergman, Manfred Max and Dominique Joye (2001), Comparing Social Stratification schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright, *Cambridge Studies in Social Research*, 9, 1–31.
- Bergman, Manfred Max, Dominique Joye and Beat Fux (2002), Social Change, Mobility, and Inequality in Switzerland in the 1990s, *Swiss Journal of Sociology*, 28/2, 267–295.
- Blau, Peter M. and Otis D. Duncan (1967), *The American Occupational Structure*, New York: Wiley.
- Bourdieu, Pierre (1983), Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Reinhard Kreckel, Ed., *Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2*, Göttingen: Schwartz.
- Bourdieu, Pierre and Jean-Claude Passeron (1990), *Reproduction in Education, Society, and Culture* (2nd ed.), London: Sage.
- Brauns, Hildegard and Susanne Steinmann (1997), Educational Reform in France, West-Germany, the United Kingdom and Hungary. Updating the CASMIN Educational Classification, *MZES Working Paper*, AB I, 21.
- Breen, Richard (1998), Individual Level Models for Mobility Tables and other Cross-classifications, *Sociological Methods and Research*, 23, 147–173.
- Breen, Richard and John H. Goldthorpe (1999), Class Inequality and Meritocracy: A Critique of Saunders and an Alternative Analysis, *British Journal of Sociology*, 50, 1–27.

- Breen, Richard and John H. Goldthorpe (2001), Class, Mobility and Merit: The Experience of two British Birth Cohorts, *European Sociological Review*, 17/2, 81–101.
- Breen, Richard and Jan O. Jonsson (2001), Decomposing Change in Social Fluidity: Sweden, 1976–1999. Presented at the ISA Research Committee on Social Stratification (RC28), Mannheim.
- Britten, Nicky and Anthony Heath (1983), Women, Men and Social Class, in: Eva Garmanikow, David H.J. Morgan, June Purvis and Daphne E. Taylorson, Eds., *Gender, Class and Work*, Aldershot: Gower.
- Carmichael, Fiona (2000), Intergenerational Mobility and Occupational Status in Britain, *Applied Economics Letters*, 391–396.
- Chan, Tak W. and John H. Goldthorpe (2002), Is there a Status Order in Contemporary British Society? Evidence from the occupational Structure of Friendship, Oxford: Department of Sociology, University of Oxford, *Working Paper Number 2002–2003*.
- Clogg, Clifford C. (1982), Some Models for the Analysis of Association in Multiway Contingency Tables having ordered Categories, *Journal of the American Statistical Association*, 77, 803–815.
- Coxon, Anthony P. M. and Charles L. Jones (1979), *Class and Hierarchy: The Social Meaning of Occupations*, London: Macmillan.
- Elias, Peter (1997a), Social Class and the Standard Occupational Classification, in: David Rose and Karen O'Reilly, Eds., *Constructing Classes: Towards a New Social Classification for the UK*, Swindon: ESRC/ONS.
- Elias, Peter (1997b), Occupational Classification: Concepts, Methods, Reliability, Validity, and Cross-national Comparability, *Occasional Papers*, 20, OECD. Warwick: Institute for Employment Research.
- Erikson Robert and John H. Goldthorpe (1992), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford: Clarendon.
- Evans, Geoffrey (1992), Testing the Validity of the Goldthorpe Class Schema, *European Sociological Review*, 8/3, 211–232.
- Evans, Geoffrey and Colin Mills (1998), Identifying Class Structure: A Latent Class Analysis of the Criterion-related and Construct Validity of the Goldthorpe Class Schema, *European Sociological Review*, 14/1, 87–106.
- Featherman, David L. (1971), A Social Structural Model for the Socioeconomic Career, *American Journal of Sociology*, 77, 293–304.
- Featherman, David L. and Robert M. Hauser (1978), *Opportunity and Change*, New York: Academic Press.
- Featherman, David L., F. Lancaster Jones and Robert M. Hauser (1975), Assumptions of Social Mobility Research in the U. S, *Social Mobility Research*, 4, 329–360.
- Ganzeboom, Harry B. G. and Ruud Luijkx (2001), Recent Trends in Intergenerational Occupational Class Mobility: Men in the Netherlands 1970–1999, Presented at the ISA Research Committee on Social Stratification (RC28), Mannheim.
- Ganzeboom, Harry B. G., Ruud Luijkx and Donald J. Treiman (1989), Intergenerational Class Mobility in Comparative Perspective, *Research in Social Stratification and Mobility*, 8, 3–84.
- Ganzeboom, Harry B. G. and Donald J. Treiman (1996), International Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification, *Social Science Research*, 25, 201–239.
- Ganzeboom, Harry B. G., Donald J. Treiman and Wout C. Ultee (1991), Comparative Intergenerational Stratification Research: Three Generations and Beyond, *Annual Review of Sociology*, 17, 277–302.

- Gershuny, Jonathan (2002), A new Measure of Social Position: Social Mobility and Human Capital in Britain, Colchester: University of Essex, *Working Paper* 2002-02 of the Institute for Social and Economic Research.
- Goldthorpe, John H. (1983), Women and Class Analysis: In Defense of the Conventional View, *Sociology*, 17/4, 465-488.
- Goldthorpe, John H. (1992), Employment, Class, and Mobility: A Critique of Liberal and Marxist Theories of Long-term change, in: Hans Haferkamp and Neil J. Smelser, Eds., *Social Change and Modernity*, Berkeley: University of California.
- Goldthorpe, John H. (1997), The "Goldthorpe" Class Schema: Some Observations on Conceptual and Operational Issues in Relation to the ESRC Review of Government Social Classification, in: David Rose and Karen O'Reilly, Eds., *Constructing Classes: Towards a new Social Classification for the UK*, Swindon: ESRC/ONS.
- Goldthorpe, John H. and Keith Hope (1974), *The Social Grading of Occupations: A new Approach and Scale*, Oxford: Clarendon Press.
- Goldthorpe, John H., and Lucienne Portocarero (1981), La mobilité sociale en France, 1953-1970. Nouvel examen, *Revue Française de Sociologie*, 22, 151 and 166.
- Goodman Leo A. (1979), Simple Models for the Analysis of Association in Cross-classifications Having Ordered Categories, *Journal of the American Statistical Association*, 74, 537-552.
- Goodman, Leo A. (1987), New Methods for Analyzing the Intrinsic Character of Qualitative Variables Using Cross-classified Data, *American Journal of Sociology*, 93, 529-583.
- Goodman, Leo A. (1991), Measures, Models, and Graphical Displays in the Analysis of Cross-classified Data, *Journal of the American Statistical Association*, 86, 1085-1111.
- Grusky, David B. and Robert M. Hauser (1984), Comparative Social Mobility Revisited: Models of Convergence and Divergence in 16 Countries, *American Sociological Review*, 49, 19-38.
- Hauser, Robert M. (1978), A Structural Model for the Mobility Table, *Social Forces*, 56, 919-953.
- Hoffmann, Eivind (2000), *International Statistical Comparisons of Occupations and Social Structures: Problems, Possibilities and the Role of ISCO-88*, Geneva: International Labour Office.
- Hout, Michael and Robert M. Hauser (1992), Symmetry and Hierarchy in Social Mobility: A Methodological Analysis of the CASMIN Model of Class Mobility, *European Sociological Review*, 8/3, 239-266.
- International Labour Office (1990), *International Standard Classification of Occupations, ISCO-88*, Geneva: ILO.
- Jones, F. Lancaster (1985), New and (very) Old Mobility Ratios: Is there Life after Benini?, *Social Forces*, 63/3, 838-850.
- Jonsson, Jan O. (1992), Towards the Merit-selective Society? Cited in Richard Breen and John H. Goldthorpe (2001).
- Karabel, Jerome and A. H. Halsley, Eds., (1977), *Power and Ideology in Education*, New York: Oxford University.
- Lamprecht, Markus and Hanspeter Stamm (2000), Soziale Lagen in der Schweiz, *Swiss Journal of Sociology*, 26/2, 261-295.
- Levy, René, Dominique Joye, Olivier Guye and Vincent Kaufmann (1997), *Tous Égaux? De la Stratification aux Représentations*, Zürich: Seismo.
- Lipset, Seymour M. and Reinhard M. Bendix (1963), *Social Mobility in Industrial Society*, Berkeley: University of California.
- Lipset, Seymour M. and Hans L. Zetterberg (1959), Social Mobility in Industrial Societies, in: Seymour M. Lipset and Reinhard M. Bendix, Eds., *Social Mobility in Industrial Society*, Berkeley: University of California.

- Marsh, Catherine (1986), Social Class and Occupation, in: Robert G. Burgess, Ed., *Key Variables in Social Investigation*, London: Routledge and Kegan Paul.
- Marshall, Gordon, David Rose, Howard Newby and Carolyn Vogler (1988), *Social Class in Modern Britain*, London: Unwin Hyman.
- Marshall, Gordon, Adam Swift and Steven Roberts (1997), *Against the Odds? Social Class and Social Justice in Industrial Societies*, Oxford: Clarendon.
- Marshall, Thomas H. (1950), Citizenship and Social Class, in: Thomas H. Marshall, *Citizenship and Social Class and other Essays*, Cambridge: Cambridge University.
- Müller, Walter and Shavit Yossi (1998), Bildung und Beruf im institutionellen Kontext. Eine vergleichende Studie in 13 Ländern, *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft*, 1, 4.
- Parkin, Frank, Ed., (1974), *The Social Analysis of Class Structure*, London: Tavistock.
- Penn, Roger D. (1981), The Nuffield Class Categorisation, *Sociology*, 15, 265–271.
- Prandy, Kenneth (1998a), Deconstructing Classes: Critical Comments on the Revised Social Classification, *Work, Employment and Society*, 12/4, 743–753.
- Prandy, Kenneth (1998b), Class and Continuity in Social Reproduction: an Empirical Investigation, *Sociological Review*, 46, 154–178.
- Prandy, Kenneth (2002), Ideal Types, Stereotypes and Classes, *British Journal of Sociology*, 53/4, 583–601.
- Prandy, Kenneth and Wendy Bottero (2000), Social Reproduction and Mobility in Britain and Ireland in the Nineteenth and Early Twentieth Centuries, *Sociology*, 34, 265–281.
- Prandy, Kenneth, Paul S. Lambert and Wendy Bottero (2002), By Slow Degrees: Two Centuries of Social Reproduction in Britain, *presented at the Meeting of the ISA Research Committee on Social Stratification (RC28)*, Oxford.
- Raftery, Adrian E. (1986), Choosing Models for Cross-classifications: Comment on Grusky and Hauser, *American Sociological Review*, 51, 145–146.
- Rytina, Steven (2000a), Is Occupational Mobility Declining in the United States?, *Social Forces*, 78, 1227–1276.
- Rytina, Steven (2000b), A Keynote of Hierarchy, an Echo of Class: The full Texture of Mobility in England and Wales, presented at RC33 – Fifth International Conference on Logic and Methodology, Cologne.
- Saunders, Peter (1997), *Unequal but Fair? A Study of Class Barriers in Britain*, London: Institute of Economic Affairs.
- Sorokin, Pitirim A. (1959[1927]), *Social Mobility* (2nd ed.), Glencoe, IL: Free Press.
- Stewart, Alexander, Kenneth Prandy and Robert M. Blackburn (1980), *Social Stratification and Occupations*, New York: Holmes and Meyer.
- Tillmann, Robin, Erwin Zimmermann, Monica Budowski, Boris Wernli, Annette Scherpenzeel and Alexis Gabadinho (2001), *Vivre en Suisse: Panel suisse de ménages 1999–2003*, Neuchâtel: Office Fédéral de la statistique.
- Treiman, Donald J. (1977), *Occupational Prestige in Comparative Perspective*, New York: Academic Press.
- Treiman, Donald J. and Harry B.G. Ganzeboom (2000), The fourth Generation of Comparative Stratification Research, in: Stella R. Quah and Arnaud Sales, Eds., *The International Handbook of Sociology*, London: Sage.
- Urry John (2000), *Sociology beyond Societies: Mobilities for the Twenty-first Century*, London: Routledge.
- Vallet, Louis-André (1999), Quarante années de mobilité sociale en France: l'évolution de la fluidité sociale à la lumière de modèles récents, *Revue Française de Sociologie*, XL, 1, 5–64.

- Vallet, Louis-André (2001), *Change in Intergenerational Class Mobility in France from the 1970s to the 1990s and its Explanations: An Analysis Following the CASMIN Approach*, Paris: Laboratoire d'Analyse Secondaire et de Méthodes Appliquées à la Sociologie - Institut du Longitudinal.
- Vermunt, Jeroen K. (1997), *LEM: A General Program for the Analysis of Categorical Data*, Tilburg: Tilburg University.
- Western, Mark and Erik O. Wright (1994), The Permeability of Class Boundaries to Intergenerational Mobility among Men in the United States, Canada, Norway and Sweden, *American Sociological Review*, 59, 606–629.
- Wright, Erik O. (1997), *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University.
- Xie, Yu (1992), The Log-multiplicative Layer Effect Model for Comparing Mobility Tables, *American Sociological Journal*, 57/3, 380–395.
- Yamaguchi, Kazuo (1987), Models for Comparing Mobility Tables: Toward Parsimony and Substance, *American Sociological Review*, 52, 482–494.

Eric Widmer, Jean Kellerhals et René Levy
avec la collaboration de Michèle Ernst Stähli et Raphaël Hammer

Couples contemporains – Cohésion, régulation et conflits

Une enquête sociologique

Comment peut-on caractériser les relations de couple aujourd'hui ? Sont-elles marquées par l'autonomie des conjoints ou au contraire par la valorisation du « nous-couple » ou du « nous-famille » ? Les couples se replient-ils sur eux-mêmes ou s'ouvrent-ils sur le monde qui les

entoure ? Du point de vue des rôles et du pouvoir, l'égalité entre hommes et femmes est-elle désormais pratiquée ou au contraire les arrangements traditionnels perdurent-ils ? Ce livre montre que la situation est caractérisée par une grande diversité de styles d'interactions conjugales plutôt que par un modèle unique. Ces styles répondent à des logiques associées au statut social, à la position dans le parcours de vie et à la participation sociale des couples. De plus, ils génèrent des niveaux de problèmes et de satisfaction très différents. L'intérêt d'une analyse sociologique du fonctionnement des couples contemporains ne tient pas qu'à l'importance d'un groupe que l'on dit essentiel pour la construction de l'individu et pour l'intégration sociale, mais aussi à l'interrogation sociale et politique générée par les mutations familiales des trente dernières années.

Eric Widmer est professeur au Centre lémanique d'étude des parcours et modes de vie (Centre PaVie) et maître d'enseignement et de recherche au Département de sociologie de l'Université de Genève. Ses travaux portent sur les dynamiques et les normes familiales, les trajectoires biographiques et les réseaux sociaux.

Jean Kellerhals est professeur au Département de sociologie de l'Université de Genève. Ses travaux portent sur les fonctionnements conjugaux et familiaux, les réseaux de parenté, les stratégies éducatives et la justice distributive.

René Levy est professeur à l'Institut d'anthropologie et de sociologie de l'Université de Lausanne. Ses recherches concernent la stratification sociale, les relations de genre et les dynamiques familiales, dans une perspective de parcours de vie. Il est actuellement directeur du Centre lémanique d'étude des parcours et modes de vie (Centre PaVie).

Michèle Ernst Stähli, ancienne assistante d'enseignement et de recherche à l'Institut d'anthropologie et de sociologie de l'Université de Lausanne, est chargée de recherche en France au Laboratoire Territoires, Techniques et Sociétés (LATS) et au Centre d'Etude de l'Emploi (CEE). Ses travaux portent principalement sur le temps de travail et la conciliation travail-famille.

Raphaël Hammer a été assistant d'enseignement et de recherche au Département de sociologie à l'Université de Genève. Il s'intéresse aux enjeux liés aux transformations de la médecine et de la santé dans la société contemporaine, un thème sur lequel porte son travail de doctorat.



ISBN 2-88351-026-1, 282 pages, Sfr. 39.—/Euro 26.—

Commande

Adresser à Editions Seismo, case postale 303, CH-8025 Zürich

Veuillez me faire parvenir, avec facture

Ex.

Couples contemporains

2003, 282 pages, ISBN 2-88351-026-1, Sfr. 39.—/Euro 26.— (+ port)

Nom

Adresse

Prénom

No postale/Lieu

Signature

Date

E-mail

In Ermangelung finanzieller Ressourcen: Privatverschuldung in der Schweiz*

Elisa Streuli**

1 Theoretischer Bezugsrahmen

1.1 Ausgangslage und Fragestellung

Das Thema Armut als Ressourcenmangel ist in der Schweiz recht detailliert und eingehend erforscht (Buhmann, 1989; Leu [et al.], 1997; Streuli und Bauer, 2002). Im Vordergrund stehen dabei ressourcentheoretische Konzepte in Verbindung mit Lebenslage-Ansätzen, wobei neben der materiellen Ausstattung zentrale Lebensbereiche (Wohnen, Ausbildung, Gesundheit, sozialkulturelle Teilhabe, persönliche Netzwerke) berücksichtigt werden. Aus pragmatischen Gründen stellt die Armutsforschung meist die Einkommenssituation der Haushalte in den Mittelpunkt der Überlegungen und setzt Merkmale der Lebenslage dazu in Beziehung; so werden beispielsweise Arme und Nicht-Arme daraufhin untersucht, inwiefern sie sich in weiteren Lebensbereichen einschränken (Streuli und Bauer, 2002). Neuere Ansätze vergleichen die Armutsgruppen anhand verschiedener Armutskonzepte (Klocke, 2000) oder stellen Deprivationsaspekte vermehrt ins Zentrum der Untersuchungen (Suter und Paris, 2002). Diese Ergebnisse zeigen, dass für ein umfassendes Verständnis von Armut verschiedene Operationalisierungsmethoden anzuwenden sind.

Die vorliegende Untersuchung baut auf diesen Erkenntnissen auf. Mit dem Fokus auf die Verschuldung wird ein Aspekt der Armutsproblematik aufgezeigt, doch ist Verschuldung, wie noch zu zeigen ist, keineswegs mit Einkommensarmut gleichzusetzen. Verschuldung liegt dann vor, wenn der angestrebte Lebensstil in Ermangelung eigener finanzieller Mittel vorübergehend mit fremdem Geld finanziert wird, unabhängig davon, ob diese Tatsache für die verschuldeten Haushalte problematisch ist oder nicht. Diese differenzielle Bedeutung von Verschuldung zu untersuchen ist Gegenstand dieses Beitrags. Als Datenbasis wird die erste Welle

* Die Analyse verfolgte mit den Daten des Schweizerischen Haushaltspanels SHP. Die Untersuchung wurde ermöglicht durch ein Forschungsstipendium im Rahmen des Schwerpunktprogramms Zukunft Schweiz (Grant No. 5004-66385) unter der Mitarbeit von Hector Schmassman, lic. rer. pol. Die vorliegende Publikation basiert auf dem unveröffentlichten Forschungsbericht und ist fokussiert auf die Verschuldungsproblematik.

** Elisa Streuli, Soziologin Dr. phil., Dozentin Fachhochschule für Soziale Arbeit beider Basel, Basler Institut für Sozialforschung und Sozialplanung basis, Thiersteinerallee 57, 4053 Basel Tel. 061/ 337 27 49, e-mail: elisa.streuli@fhsbb.ch

des Schweizerischen Haushaltspanels SHP 1999 verwendet. Bei diesem Datensatz handelt es sich um eine repräsentative Stichprobe von rund 5'000 Privathaushalten. Die Studie ist als Längsschnittbefragung angelegt und umfasst ein breites Spektrum von Daten zu den Lebensbedingungen in der Schweiz, die mittels Telefonbefragung sowohl auf Haushalts-, wie auch auf Individualebene erhoben werden (BFS, 2001).

1.2 Verschuldung und Überschuldung: Begriffsklärung

Verschuldung bedeutet eine Aufnahme von Fremdkapital, welches den Erwerb oder Teilerwerb jeglicher Art von Gütern ermöglicht oder der Begleichung von Zwangsausgaben (Steuern, Krankenkassenprämien, Miete usw.) dient. Verschuldung impliziert dabei die Möglichkeit, zumindest kurzfristig mehr auszugeben als einzunehmen. Die beiden skizzierten Verwendungsarten – Erwerb zusätzlicher Güter und Begleichung von Zwangsausgaben – zeigen zwei unterschiedliche Erklärungsansätze von Verschuldung auf: eine hedonistische Variante des Sich-Verschuldens und eine prekäre Variante der Überschuldung.

Das Sich-Verschulden gehört heute ebenso wie das Sparen zu den «normalen» wirtschaftlichen Vorgängen im Lebenszyklus einer Person/eines Haushalts, wodurch in den meisten Fällen eine Steigerung des Konsums, die private Investition und Vermögensbildung und damit eine Erhöhung der Lebensqualität und Handlungsoptionen erzielt werden sollen. Überschuldung ist dagegen häufig mit sozialem Abstieg, finanziellem Ruin, Krankheit, Suchtmittelabhängigkeit wie Alkoholismus oder Medikamentenmissbrauch, Vereinsamung und anderen negativen Auswirkungen verbunden.

Die Begriffe Verschuldung und Überschuldung liegen in ihrer umgangssprachlichen Bedeutung eng beieinander, sind jedoch aufgrund der unterschiedlichen Implikationen klar auseinander zu halten: Verschuldung liegt immer dann vor, wenn ein Haushalt Schulden hat, unabhängig davon, wie gross die mit den Schulden verbundene objektive und subjektive Bedeutung ist. Weniger einheitlich wird in der Literatur dagegen Überschuldung definiert. Bei den meisten Definitionen steht der Aspekt der Liquidität des Haushaltes im Vordergrund: «Überschuldung liegt dann vor, wenn nach Abzug der fixen Lebenshaltungskosten (Miete, Energie, Versicherung usw. zuzüglich Ernährung) der verbleibende Rest des monatlichen Einkommens für zu zahlende Raten nicht ausreicht» (Groth, 1986). Andere AutorInnen rücken die psychologische Komponente in den Mittelpunkt ihrer Definition; sie verstehen unter Überschuldung «die Nichterfüllung von Zahlungsverpflichtungen, die zu einer ökonomischen und psychischen Destabilisierung von Schuldnern führt (Korczak und Pfefferkorn, 1992). Überschuldung ist in beiden Definitionen eine Untergruppe von Verschuldung und bezeichnet die eingangs erwähnte prekäre Variante. Die hedonistische Variante soll im Gegensatz dazu als «Konsumverschuldung» bezeichnet werden.

1.3 Soziologische Erklärungen für die Entstehung von Verschuldungssituationen

Die beiden Varianten von Verschuldungssituationen – die Überschuldung und die Konsumverschuldung – verweisen auf zwei unterschiedliche Ausgangslagen: Überschuldung impliziert eine prekäre finanzielle Situation, Konsumverschuldung hingegen einen aufwändigen, konsumorientierten Lebensstil. Je nach Haushalt hat Verschuldung somit eine unterschiedliche Bedeutung und unterschiedliche Konsequenzen: Während beim Haushalt in einer prekären finanziellen Situation Verschuldung in eine Spirale von Überschuldung und Problemkumulation führen kann, bedeutet Verschuldung für den hedonistisch orientierten, gut situierten Haushalt eine Steigerung der Konsum-, Freizeit- und Wohnmöglichkeiten ohne nachteilige Konsequenzen. Idealtypisch kann zwischen einer unproblematischen und einer problematischen Verschuldung gesprochen werden. Neben diesen beiden Idealtypen existieren Mischformen, die dann auftreten, wenn die finanziellen Mittel dem Anspruchsniveau oder dem gewohnten Lebensstandard nicht mehr genügen. Dies ist dann der Fall, wenn das Anspruchsniveau schneller als die finanziellen Mittel steigt oder wenn dem gewohnten Lebensstandard plötzlich weniger finanzielle Mittel gegenüber stehen.

1.3.1 Konsumverhalten und Verschuldung

Das Konzept der Verschuldung in der hedonistischen Variante ist eng mit der Einstellung zum Konsum verknüpft. Konsumgüter haben einerseits die Funktion, existenzielle Bedürfnisse nach Nahrung, Kleidung, Wohnraum, Freizeit, Mobilität usw. zu befriedigen. Neben dem Gebrauchswert haben Konsumgüter auch einen symbolischen Wert, welcher der sozialen Distinktion und dem Prestige der Besitzerin/des Besitzers dient. Der Konsum als Mittel der sozialen Differenzierung wurde bereits Ende des 19. Jahrhunderts thematisiert (Simmel, 1895; Veblen, 1899) und später von Pierre Bourdieu eingehend untersucht (Bourdieu, 1989).

Mit dem Wirtschaftsaufschwung nach dem Zweiten Weltkrieg stand plötzlich eine immense Güterpalette zur Verfügung (Pfister, 1995). Einstige Luxusgüter wie Auto, Kühlschrank oder Fernsehen wurden zu Massengüter, ein Verzicht auf diese Güter mittlerweile bereits auf Deprivation hindeutet. Mit der Verbreitung dieser Güter wirkt das bloße Vorhandensein nicht mehr als Mittel der Distinktion. Ein Auto an sich verhilft nicht zu einer Erhöhung des sozialen Prestiges; es kommt nun darauf an, welchen Komfort ein Gut bietet, von welcher Marke es ist und wie hoch der Preis dafür war.

Durch den symbolischen Gehalt fällt den Konsumgütern die Aufgabe zu, den Status der Besitzerin/des Besitzers zum Ausdruck zu bringen («Statussymbole»). Statussymbole sind äusserlich erkennbare Zeichen werthaltiger Merkmale einer Person bzw. ihrer Position. Sie bieten den Interaktionspartnern Orientierungshilfen an, um sich gegenseitig in der sozialen Hierarchie einordnen zu können.

Mit dem Streben nach Prestige unterstreicht das Individuum seinen Wunsch nach Gewinn einer möglichst hohen sozialen Wertschätzung.

Hinzu kommt, dass sich der Wertewandel auf das Konsumverhalten auswirkt. Das Konzept des Individualismus ist eng mit multiplen Optionen verbunden und diese implizieren einen Ausbau und eine Diversifizierung von Konsum- und Freizeitmöglichkeiten (Gross, 1994). Konsum ist in einer freizeit- und erlebnisorientierten Gesellschaft auch ein Mittel zur Steigerung von Lebensqualität und sozialer Teilhabe.

Die Verschuldung erfolgt in diesem Fall nicht aufgrund eines kritischen Ereignisses, sondern liegt in der Einstellung zum Konsum begründet. Verschuldete, die durch eine hohe Anspruchshaltung in Bezug auf Konsum und Lebensstil charakterisiert sind, werden auch als «Anspruchsschuldner» bezeichnet (Reiter, 1991). Für diese Art von Verschuldung können sozialpsychologisch zu erschliessende Momente «statusorientierten Konsums» verantwortlich gemacht werden (Reis, 1992): Kredite werden aufgenommen, um die Diskrepanz zwischen Konsumansprüchen und finanziellen Möglichkeiten zu überwinden. Dementsprechend steht hinter der Kreditentscheidung kein spezielles Produkt, das angeschafft werden soll, sondern ein Lebensstil, der finanziert werden muss. Schicht- und milieuspezifische Konsumregeln sind häufig der Grund für dieses Phänomen. In der US-amerikanischen Konsumforschung wird zwischen situativen und kognitiven Konsumregeln unterschieden (Faber und O'Guinn, 1988). Als situativ wird ein weitgehend planloses und unwirtschaftliches Konsumverhalten bezeichnet, das auf Rentabilitätsüberlegungen weitgehend verzichtet. Dagegen orientiert sich ein kognitives Konsumverhalten an Planung, Vergleich und Verwendung von Rentabilitätskalkülen. Aus der empirischen Forschung ergibt sich, dass die Verwendung kognitiver Konsumregeln mit steigendem Einkommen zunimmt, während gleichzeitig die Verwendung situativer Konsumregeln abnimmt. Diese Unterscheidung lässt sich mit einem anderen Konzept vergleichen, das ebenso auf das Konsumverhalten anwendbar ist und wo zwischen *deferred gratification pattern* (Verhaltensmuster der aufgeschobenen Belohnung, d. h. Verzicht auf momentane, aber leicht erreichbare Vorteile zugunsten späterer, aber grösserer Vorteile) und *immediate gratification pattern* unterschieden wird (Lüscher, 1994). Für eine Maximierung des Konsums bei einer hohen Gegenwartspräferenz (entspricht dem *immediate gratification pattern*) ist die Verschuldung eine effiziente Strategie: Güter, für welche die eigenen verfügbaren finanziellen Mitteln (noch) nicht ausreichen, werden auf Kredit gekauft und in Raten abbezahlt. Wenn das Einkommen für die Ratenzahlung genügend hoch ist und der momentane Konsum unter Berücksichtigung des Verlustes durch Schuldzinsen höher eingeschätzt wird als ein zukünftiges höheres Konsumniveau, verschafft die Verschuldung einen grösseren Nutzen als ein Konsumverzicht. Problematisch wird diese Strategie erst dann, wenn auf-

grund eines unvorhergesehenen Ereignisses das Einkommen für die Rückzahlungen nicht mehr ausreicht.

Ein konsumorientierter Lebensstil kann zu exzessiven Konsummustern führen. Es wäre zu erwarten, dass insbesondere Singles als «Hätschelkinder der Konsumgesellschaft» (Opaschowski, 1994) zu einer Verschuldung aufgrund exzessiven Konsums neigen. Einkaufen und Ausgehen sind mitunter zum zentralen Bestandteil des Freizeitlebens in unserer «Erlebnisgesellschaft» (Schulze, 1992) geworden, das von einer liberalen Kreditpraxis und jederzeit verfügbaren Kreditmöglichkeiten (beispielsweise durch Kontoüberziehung oder Dispo-Kredit¹) gefördert und unterstützt wird.

1.3.2 Finanzielle Prekarität und Verschuldung

Ein Erklärungsansatz für die Verschuldung von Einkommensschwachen liegt in der hohen Wertschätzung des Konsums begründet. Wer am Konsumangebot nicht teilhaben kann, gilt als beschädigter Konsument und wird demzufolge unterdrückt (Bauman, 1998). Armut geht damit einher mit einer minderwertigen Konsumentenidentität. Um den äusseren Schein vermeintlicher Wohlhabenheit oder auch nur von «Normalität» zu erzeugen, müssen Arme noch stärker als Bessergestellte ihren Status mit demonstrativem Konsum absichern (Böhnisch, 1997), und diesen wiederum mit geliehenem Geld finanzieren. Dieser problematische Konsumismus ist jedoch nicht die einzige Ursache der Verschuldung armer Haushalte: Oft reichen die knappen finanziellen Ressourcen nicht zur Deckung von alltäglichen oder unvorhergesehenen Ausgaben. Ebenso ist umgekehrt die Verschuldung mitverantwortlich für Armut. Es handelt sich dabei um Fälle, wo mit Krediten finanzielle Schwierigkeiten verschärft statt beseitigt werden. Es ist somit die Kumulierung spezifischer Prekaritäten, welche diese Haushalte kennzeichnet. Schulden gehören mit zum Erscheinungsbild der «neuen Armut», die sich gegenüber der «alten Armut» insbesondere dadurch unterscheidet, dass nicht mehr die physische Existenz im Sinne des absoluten Armutsbegriffs in Gefahr ist, sondern, dass der Handlungsspielraum zunehmend eingeschränkt wird, so, dass diese Haushalte in eine zunehmend ausweglose Situation geraten, aus der sie sich mit ihren eigenen Ressourcen nicht mehr befreien können. Auffällig an dieser neuen Art von Armut ist auch der Umstand, dass sie sich in den Bereich der Mittelschichten hinein ausdehnt und dort mit sozialem Abstieg droht.

Die Ursachen einer potenziell problematischen Verschuldung bzw. Überschuldung liegen in einer Armutssituation oder in kritischen Lebensereignissen begründet. Eine Überschuldung infolge Armut liegt dann vor, wenn die Ausgaben mit dem Einkommen nicht gedeckt werden können. Oft hängt dies mit

¹ Vgl. hierzu auch die umfassende Caritas-Studie zur Privatverschuldung in der Schweiz: Mächler, Thomas; Josef Schmid, Gisela Boddenberg Schmid und Leo Kaufmann (1992), Vom Traum zum Alptraum. Privatverschuldung in der Schweiz, Luzern: Caritas.

einem kritischen Ereignis zusammen, zumal Armut eine erhöhte Verletzlichkeit gegenüber Krisen bedeutet. Aus der Forschungsliteratur lassen sich typische Verläufe einer problematischen Verschuldung ableiten. Sie weisen auf ein Grundmuster hin, das auch als «Verschuldungskarriere» (Reiter, 1991) bezeichnet wird. Dieser Karrierebegriff hat Vorbilder in benachbarten soziologischen Disziplinen, z. B. spricht man von abweichenden Karrieren im *labeling approach* (Becker, 1963) oder von Patientenkarrieren (bei der Analyse von Krankheitsverläufen). Damit ist ein von sich gegenseitig verstärkenden Faktoren getragener Ablauf gemeint, der, je weiter er voranschreitet, sich verfestigt und verselbstständigt und schliesslich unumkehrbar wird. Bei aller Variabilität im Einzelfall, die der Vielschichtigkeit der Lebenswirklichkeit entspricht, kann von einem wiederkehrenden Grundmuster gesprochen werden. Diese Übereinstimmungen betreffen einerseits die lebensgeschichtliche Verteilung des Verschuldungsrisiko, andererseits die typischen Auslöser und nicht zuletzt die typisch gestufte Ablaufcharakteristik der Verschuldung selbst.

Empirische Befunde (Zimmermann, 2000) zeigen, dass Verschuldungsverläufe eng mit biografischen Mustern verbunden sind. Oft beginnt die Verschuldung mit der eigenen Haushaltsgründung oder Haushaltserweiterung (Erwerb von Wohneigentum, Einrichtung der Wohnung). Lebenslaufspezifische und sozialstrukturelle Dimensionen überschneiden sich: Es sind vorwiegend einkommensschwächere Haushalte, die sich in solchen lebenszyklischen Phasen bis an die Grenzen ihrer finanziellen Leistungsfähigkeit belasten müssen, um die als notwendig erachteten Anschaffungen zu tätigen. Die Balance zwischen Einkommen und Ausgaben gerät somit in eine kritische Lage.

Haushaltseinkommen und Haushaltsausgaben folgen unabhängig vom jeweiligen Haushaltstyp ebenfalls zyklischen Verläufen. Nach Reiter (1991) handelt es sich bei diesen Haushalten um Krisen- und Armutsschuldner zugleich. Ihre «störungsexponierte» Situation (Schönbauer, 1990) bedeutet noch keine Überschuldung an sich, sondern erhöht lediglich das Risiko, dass ein unvorgesehenes exogenes Ereignis in die Überschuldung führt. Solche Auslöser können alle unvorgesehenen Ereignisse sein, welche die «prekäre» Haushaltsbalance aus dem Gleichgewicht bringen; z. B. Krankheit/Unfall, Todesfälle, unvorgesehene Ausgaben (z. B. Zahnarzt) usw.

Die häufigsten Ursachen für finanzielle Destabilisierungen sind Arbeitslosigkeit, Niedrigeinkommen, fehlerhaftes Konsum- und Kreditverhalten sowie Trennung bzw. Scheidung (Bundesamt für Arbeit und Sozialordnung, 2001). Diese Ergebnisse verweisen auf eine hohe soziale Bedeutung der Erwerbsarbeit bzw. der Arbeitslosigkeit: Das Zusammenfallen von Arbeitslosigkeit und Verschuldung setzt zusammen mit den psychischen Folgen oft eine Eigendynamik in Gang, der sich die Betroffenen hilflos ausgesetzt fühlen. Die Kausalität zwischen Arbeitslosigkeit und Verschuldung ist – wie die zwischen Verschuldung und Scheidung – nicht

eindeutig. Arbeitslosigkeit bedeutet eine empfindliche Einkommenseinbusse, die eine Verschuldung erfordern kann, umgekehrt sind aber Schulden, die bereits zu Betreibungen führten, mit ein Grund für die Kündigung des Arbeitsverhältnisses. Ein Eintrag im Betreibungsregister schmälert zudem sowohl die Chance für eine neue Stelle wie auch für eine neue Wohnung. Diese Art von Erwerbsbiographien ist von Abstiegsprozessen gekennzeichnet, die sich als Teil der Verschuldungs- und Armutskarriere darstellen, typischerweise mit folgenden Phasen (Büchtemann, 1984):

1. Eintritt in ein prekäres Beschäftigungsverhältnis
2. Entlassung oder Kündigung
3. Arbeitslosigkeit
4. Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt auf niedrigerem Niveau
5. Eventuell Wiederholung der Punkte 2 bis 4

Zur Überbrückung der finanziellen Knappheiten wird ein Kredit aufgenommen und damit auf künftiges Einkommen vorgegriffen. Dies kann sich insofern als problematisch erweisen, als die sich wandelnden Beschäftigungschancen und Veränderungen der Lebensform und Lebenslage zunehmend zu diskontinuierlichen Einkommenssituationen führen. Im «neuen Kapitalismus» betritt der «flexible Mensch» die Bühne der Arbeit (Sennett, 1998): Der Wechsel zwischen selbstständiger und unselbstständiger Arbeit, zwischen dauerhafter und befristeter Arbeit soll zur Beständigkeit werden, die gebrochene Arbeitsbiographie zur Norm. Ist dieser neue Typus des Erwerbstätigen allerdings nicht flexibel genug, eine Konsolidierung der finanziellen Verhältnisse herbeizuführen, droht aus der Verschuldung eine Überschuldung zu resultieren. Aus diesem weitgehend strukturdeterminierten Modell leitet Reis (1992) ein «Karrieremodell» der Verschuldung ab, in welchem über die strukturellen Ereignisse hinaus punktuell auch Bewältigungsversuche berücksichtigt werden. Sein Modell umfasst folgende Phasen:

1. Phase: Kreditaufnahme
2. Phase: unvorhergesehene Ereignisse (z. B. Arbeitslosigkeit)
3. Coping-Strategien (Versuch, die Schwierigkeiten mit eigenen Mitteln zu beheben)
4. Zahlungsverzug
5. Kumulation von Schulden

Dabei kann die Verschuldungskarriere unterschiedliche Verläufe nehmen; abhängig von den äusseren Ereignissen sowie deren Bewältigungsstrategien sind Wiederholungen der einzelnen Phasen, aber auch Ausgänge aus der Verschuldungssituation möglich.

In neueren Ansätzen wird das Modell zyklischer Verläufe mit möglichen Ausgangs- und Wiedereinstiegsszenarien aufgenommen und weiterentwickelt

(Duhaime, 2001). Überschuldung in diesem Modell ist ein Zyklus, der durch Perioden der Schuldenanhäufung und Perioden der Schuldenrückzahlung gekennzeichnet ist. Nach einer Periode der Schuldenanhäufung kommen die Individuen an einen Punkt, der einen (vorläufigen oder definitiven) Tiefpunkt der finanziellen Situation markiert und eine radikale Änderung der Situation erfordert. Hier setzt die Periode der Schuldenrückzahlung ein, die bis zur finanziellen Stabilisierung führen oder in eine Periode der erneuten Schuldenanhäufung umschlagen kann. Massgebend für den Verlauf der jeweiligen Verschuldungs- und Entschuldungsprozesse ist einerseits die Entwicklung der finanziellen Situation, die wiederum oft mit familiären oder gesundheitlichen Ereignissen gekoppelt ist. Gleichbedeutend mit diesen strukturellen Bedingungen ist im Modell von Duhaime auf der andern Seite die «symbolische Repräsentation» von Verschuldung für die Individuen: Ob ein Ausstieg aus der Verschuldung gelingt oder ob sich die Schuldenspirale weiter abwärts bewegt, hängt gemäss dem Autor in jeder Phase davon ab, inwiefern die Individuen ihre Einstellung zu Konsummustern, Verschuldung, generell zu ihrer – durch materielle Güter repräsentierten – sozialen Stellung verändern und diese in ihrem Verhalten umsetzen können. Im Masse wie Verschuldung mit einem Verlust an finanzieller Kontrolle einhergeht, ist oft ein Verlust an «symbolischer» Kontrolle über äussere Einflüsse und Ereignisse verbunden. Strukturelle Bedingungen und kritische Ereignisse sind zwar wesentliche Faktoren für die Verschuldung, sie allein können jedoch den Verlauf nicht hinreichend erklären; dieser hängt vom Wechselspiel zwischen äusseren Ereignissen und der persönlichen Adaptationsfähigkeit sowie dem Umgang mit diesen Ereignissen ab.

Die Entscheidung über den Verlauf wird wie oben gezeigt von einem komplexen Zusammenspiel materieller, symbolischer und persönlicher Ressourcen bestimmt, über welche die betroffenen Personen verfügen. Allerdings zeigt sich ebenfalls, dass der Einfluss der Personen gegenüber äusseren Kontrolleinflüssen umso stärker zurückgeht, je weiter die Verschuldungskarriere fortgeschritten ist. Verschuldung ist in diesen Fällen mit einem sozialen Stigma behaftet und ist oft mit Schamgefühlen von Seiten der Verschuldeten verbunden. Ob sich ein Individuum aus der Abwärtsspirale befreien und auf eine Konsolidierung und Stabilisierung hinarbeiten kann, hängt davon ab, ob Verschuldung von der verschuldeten Person als Problem anerkannt eine aktive Lösungsstrategie verfolgt wird, aber auch von der sozialen Unterstützung, welche dem oder der Verschuldeten in diesem Prozess zuteil wird (Hayes, 2000). Für eine gelingende und dauerhafte Schuldensanierung folgt aus diesen Überlegungen, dass neben der Regelung der finanziellen Situation auch die *Bedeutung* der Verschuldung und generell der ökonomischen Lage für die persönliche und die soziale Identität untersucht und hinterfragt werden muss.

1.4 Schuldner typologien

Die dargelegten unterschiedlichen Ursachen, Erscheinungsformen und Verläufe von Verschuldungssituationen erfordern eine Typologie, welche diese Unterschiede abbildet. Innerhalb der prekären Verschuldungssituationen wird in der Literatur zwischen Armuts- und Krisenschuldnern unterschieden (Reis, 1992). Als Krisenschuldner werden Haushalte oder Personen bezeichnet, die aufgrund unvorhergesehener Ereignisse wie Ehescheidung, Arbeitslosigkeit, Krankheit usw. von einer «normalen» Verschuldungssituation plötzlich in eine Überschuldungskrise geraten. Armutsschuldner sind Kreditnehmer, die bereits bei der Aufnahme eines Kredites überschuldet sind und sich zur Begleichung alter Schulden neu verschulden müssen, da das Einkommen nicht zur Bezahlung der Raten ausreicht. Diese Typologie beschränkt sich auf die problematische Form der Verschuldung, welche u. E. der breiten Palette von Verschuldungssituationen nicht gerecht wird.

Umfassendere Ansätze klassifizieren die Schuldner typen nach der Schuldenhöhe, dem Vorliegen kritischer Ereignisse und den Ursachen der Verschuldung (Reiter, 1991). Reiter bildet aus diesen Parametern fünf Schuldner typen: Armuts-, Krisen-, Anspruchs-, Defizit-Schuldner sowie zwanghafte Konsumenten. Bei den Armuts-, Krisen- und (abgeschwächt) Defizitschuldnern geht die Verschuldung mit einer finanziell prekären Situation einher, während die Anspruchsschuldner und die zwanghaften Konsumenten eher der hedonistischen Variante zuzuordnen sind. Ausgehend von dieser Typologie lassen sich drei Haupttypen bilden:

- Armutsschuldner
- Gefährdete Schuldner
- Konsumschuldner²

Insgesamt haben gemäss Tabelle 1 knapp 18% aller Haushalte im vergangenen Jahr Schulden zurückbezahlt oder aufgrund finanzieller Schwierigkeiten einen Kredit aufgenommen, wobei Haushalte mit Hypothekarschulden aus Gründen der Datenerhebung in dieser Aufstellung nicht berücksichtigt sind. Die Zuordnung zu den Kategorien «Armutsschuldner», «gefährdete Schuldner» und «Konsumschuldner» hängt davon ab, ob Armut und/oder finanzielle Schwierigkeiten vorliegen:

- *Armutsschuldner* sind arme Haushalte, welche entweder im vergangenen Jahr Raten zurückbezahlt haben oder aufgrund von finanziellen Schwierigkeiten einen Kredit aufgenommen haben. Insgesamt fallen rund 77'000 Haushalte bzw. ein Anteil von rund 15% an den verschuldeten Haushalten in diese Kategorie.

2 Da es sich um verschuldete Haushalte handelt, wird die männliche Form verwendet.

- *Gefährdete Schuldner* sind nicht-arme Haushalte in finanziellen Schwierigkeiten, die entweder im vergangenen Jahr Raten zurückbezahlt hatten oder einen Kredit aufgenommen hatten. In diese Kategorie fallen 145'000 Haushalte, was einem Anteil von knapp 29% an allen verschuldeten Haushalten entspricht.
- *Konsumschuldner* sind nicht-arme Haushalte ohne finanzielle Schwierigkeiten, die im vergangenen Jahr Raten zurückbezahlt hatten. Mehr als die Hälfte aller Verschuldeten (knapp 56%) gehört zu dieser Kategorie. Dies betrifft etwa 281'000 Haushalte in der Schweiz.

Tabelle 1: Typologie von Schuldnern (ohne Hypothekarschulden)

Kriterium	Regeln und Bezeichnung					
	ja	ja	ja	nein	nein	nein
Arm (< 60%)	ja	ja	ja	nein	nein	nein
Raten im vergangenen Jahr zurückbezahlt?	ja	nein	ja	ja	nein	ja
Finanzielle Schwierigkeiten?	ja	ja	nein	ja	ja	nein
Kreditaufgenommen?	--	ja		--	ja	
	Armutsschuldner			Gefährdete Schuldner		Konsumschuldner
Hochrechnung auf Gesamtbevölkerung	77'000			145'000		281'000
Anteil an verschuldeten Haushalten	15.3%			28.8%		55.9%
Anteil an allen Haushalten	2.7%			5.1%		9.9%

Quelle: SHP99, eigene Berechnungen, Prozentangaben gewichtet, Hochrechnung gerundet auf 1'000.

Mehr als die Hälfte der Verschuldeten sind weder arm noch haben sie finanzielle Schwierigkeiten und gehören somit zur «unproblematischen» Kategorie der Verschuldeten. Armuts- und gefährdete Schuldner zeichnen sich durch eine prekäre Lage infolge Armut oder finanzieller Schwierigkeiten aus. Ihre Verschuldungssituation ist daher eher als «problematisch» zu bezeichnen. Allerdings kann auch eine «unproblematische» Situation bei einer Verschuldung zum Zweck einer selbstständigen Existenzgründung oder in Erwartung vermeintlicher Börsengewinne zu einem finanziellen Absturz führen (Vogel, 2002).

Die Fachstellen für Schuldenberatung in der Schweiz schätzen die Zahl der überschuldeten Haushalte auf 300'000 bis 450'000 ein (Vogel, 2002, 3). Effektiv oder potenziell überschuldet sind gemäss der obigen Typologie Armuts- und gefährdete Schuldner. Diese machen zusammen 222'000 Haushalte aus. Das Ergebnis gemäss den SHP-Daten liegt deutlich unter diesen Schätzwerten. Auch die Gesamtverschuldung, die gemäss Tabelle 1 knapp 18% aller Haushalte betrifft, liegt deutlich unter dem in der Caritas-Studie ermittelten Anteil von durchschnittlich einem Drittel (Mächler [et al.], 1992). Diese Unterschiede sind auf folgende Gründe zurückzuführen:

- Die Haushalte wurden nicht gefragt, ob sie verschuldet sind, sondern ob sie im vergangenen Jahr Raten zurückbezahlt hatten oder ob sie aufgrund finanzieller Schwierigkeiten ein Darlehen aufgenommen hatten. Dass nicht nach der Verschuldung direkt gefragt wurde, ist verständlich: Die Frage, ob Raten zurückbezahlt wurden, dürfte als weit weniger stigmatisierend empfunden werden als die Frage nach der Verschuldungssituation. Auf diese Weise fallen jedoch alle Haushalte aus der Untersuchung, welche seit mehr als einem Jahr verschuldet sind, im vergangenen Jahr keine Raten zurückzahlten und kein neues Darlehen aufgrund finanzieller Schwierigkeiten aufgenommen haben.
- Aufgrund der Datenlage ist es ebenfalls nicht möglich zu beurteilen, ob eine Nettoverschuldung vorliegt, d. h. ob die Höhe der Schulden die Höhe des Gesamtvermögens übersteigt.
- Der Umstand, dass Verschuldung für ärmere Haushalte ein soziales Stigma darstellt, lässt vermuten, dass verschuldete Haushalte die Frage nach Ratenrückzahlungen und/oder Kreditaufnahmen eher verneinen.
- Die Verschuldungsproblematik dürfte in den letzten Jahren durch die Börsenbaisse und die aufkommenden Spielcasinos erheblich gestiegen sein.

Die genannten Vorbehalte schränken die Aussagemöglichkeiten zur Privatverschuldung in der Schweiz erheblich ein. Dennoch sind interessante und relevante Ergebnisse zu erwarten; es muss jedoch bedacht werden, dass der zahlenmässige Anteil insbesondere der überschuldeten Haushalte aufgrund der vorliegenden Daten eher unterschätzt wird.

1.5 Hypothesenbildung

Wie gezeigt wurde, impliziert die problematische «Verschuldungskarriere» eine Dynamik, die sich über mehrere Jahre hinwegzieht. Solche Verläufe können mit der ersten Welle allein nicht überprüft werden. Die vorliegende Untersuchung beschränkt sich deshalb auf eine (statische) Querschnittsbetrachtung, aufgrund welcher zu einem späteren Zeitpunkt dynamische Aspekte genauer betrachtet

werden sollen. Auch im Querschnitt bieten die Daten jedoch interessante Aufschlussmöglichkeiten über verschiedene Merkmale der einzelnen Verschuldungstypen. Aufgrund der Theorie wäre für die einzelnen Verschuldungstypen folgendes zu erwarten:

- Armuts- und gefährdete Schuldner wurden in der Vergangenheit häufig mit kritischen Ereignissen konfrontiert. Es handelt sich bei diesen Verschuldungstypen vorwiegend um jüngere Haushalte mit kleinen Kindern oder um kürzlich Geschiedene im mittleren Alter. Bei den Armutsschuldnern steht eine benachteiligte sozioökonomische Situation (tiefe Bildung, Arbeitslosigkeit u. ä.) im Vordergrund, während bei gefährdeten Schuldnern die lebensbiografische Komponente die zentrale Ursache für die Verschuldungssituation darstellt.
- Konsumschuldner sind eher jüngere, hedonistisch orientierte und/oder rational handelnde, in der Regel kinderlose SchuldnerInnen mit gutem Einkommen und mittlerer oder höherer Bildung. Aufgrund ihrer Konsummaximierungsstrategie besitzen sie mehr Konsumgüter und schöpfen Freizeitangebote besser aus als Nicht- Verschuldete in ähnlichen ökonomischen Verhältnissen.

Über diese Hypothesen hinaus interessieren weitere soziodemografische Merkmale, die Verwendung der Schulden sowie die subjektive Einschätzung ihrer finanziellen Situation. Die letztgenannten Zusammenhänge haben einen eher explorativen Charakter, der Aufschluss über die «symbolische Repräsentation» einer prekären Situation (in Anlehnung an Duhaime, 2001) geben soll.

2 Empirische Überprüfung

2.1 Datenbasis

Als Datenbasis dient die 1. Welle des Schweizerischen Haushaltspanels SHP 1999. Dieses umfasst insgesamt 5'074 Haushaltsrecords. Von diesen werden jene mit ungültigen relevanten Angaben ausgeschlossen. Von 934 Haushalten oder 18% fehlt die Angabe des Einkommens. Eine Gegenüberstellung aller Haushalte mit den gültigen Fällen zeigt, dass die Verweigerungsrate bei den Paaren mit Kindern über 16 Jahren am grössten ist (Tabelle 2). Dies ist plausibel vor dem Hintergrund, dass das Haushaltseinkommen desto schwieriger zu berechnen ist, je mehr erwerbstätige Personen im Haushalt leben und je unterschiedlicher die Einkommensquellen sind (Burri, 1998). Insgesamt sind die Differenzen allerdings so gering, dass eine Beschränkung auf die gültigen Haushalte die Resultate nicht verzerrt.

Tabelle 2: Missing-Analyse der Einkommensangabe (in Prozent)

Haushaltstypen in Prozent	Alle Haushalte (N = 5'074)	Gültiges Einkommen (N = 4'140)	Differenz (alle – gültige)
Einpersonenhaushalte, Alter 65+ Jahre	7.2	6.8	0.4
Einpersonenhaushalte, Alter 30–64 Jahre	15.2	15.5	–0.3
Einpersonenhaushalte, Alter < 30 Jahre	4.2	4.8	–0.6
Alleinerziehende, Alter Kind ≤ 16 Jahre	2.4	2.8	–0.4
Alleinerziehende, Alter Kind > 16 Jahre	3.4	3.4	0
Paar ohne Kinder, Alter 65+ Jahre	8.8	8.7	0.1
Paar ohne Kinder, Alter < 65 Jahre	19.7	20.5	–0.8
Paar mit 1 Kind	6.6	6.7	–0.1
Paar mit 2 Kindern	11.4	11.4	0
Paar mit 3+ Kindern	5.4	5.2	–0.2
Paar mit Kind, Alter > 16 Jahre	13.6	12.2	1.4
Andere Verwandtenhaushalte	1.2	1.2	0
Andere Nichtverwandtenhaushalte	0.9	0.8	0.1
Total	100	100	(0)*

* Aufgrund der Rundungsregeln rechnet sich die Differenz nicht exakt zu Null auf.
Quelle: SHP99, eigene Berechnungen.

Die verbleibende Grundgesamtheit bildet sich wie folgt:

Tabelle 3: Bildung der Grundgesamtheit (Anzahl Fälle)

Fälle insgesamt	5'074
– davon Einkommen (Netto-Äquivalenzeinkommen) ungültig	934
– davon finanzielle Schwierigkeiten ungültig	2
– davon Ratenrückzahlung ungültig	4
Verbleibende Grundgesamtheit («gültige Fälle»): Haushaltsrecords	4'134
Anzahl Haushalte aus vollständiger Stichprobe (N = 5'074), gewichtet (A)	2'829'111
Anzahl Haushalte aus verbleibender Stichprobe (N = 4'134), gewichtet (B)	2'300'532
Aufrechnungsfaktor für Hochrechnung (A/B)	1.23

Quelle: SHP99, eigene Berechnungen.

Wie Tabelle 3 zeigt, repräsentieren die 4'134 Fälle der verbleibenden Stichprobe insgesamt 2,3 Millionen Haushalte. Für eine Hochrechnung auf die Gesamtzahl von 2,8 Millionen Haushalte ist die gewichtete Anzahl mit dem Faktor 1,23 zu multiplizieren.

In diesen «gültigen» Haushalten sind Individualdaten von insgesamt 6'315 Personen verfügbar. Wo nicht anders vermerkt, beziehen sich somit die nachfolgenden Überlegungen und Ergebnisse bezüglich Haushaltsdaten auf 4'134 Haushalte und bezüglich Individualdaten auf 6'315 Personen.

2.2 Demografische und sozioökonomische Merkmale verschuldeter Haushalte

Ausgehend von der Hypothese, dass sich die verschiedenen Verschuldungstypen in Bezug auf demografische und sozioökonomische Merkmale unterscheiden, werden die untersuchten Haushalte zunächst hinsichtlich verschiedener demografischer Merkmale beschrieben (vgl. Tabelle 4).

In Bezug auf den *Haushaltstyp* gehören Alleinlebende überproportional häufig zu den gefährdeten Schuldnern, Paare mit Kindern und Alleinerziehende (mit Vorbehalt der kleinen Fallzahlen) zu den Armutsschuldnern; zudem fallen Paare mit Kindern häufig auch in die Kategorie der Konsumschuldnern. Paare mit Kindern sind hingegen unterproportional verschuldet. Ein Vergleich nach *Alterskategorie* zeigt, dass in der jüngsten Alterskategorie überproportional häufig gefährdete Schuldner leben, in der mittleren Alterskategorie sowohl Armuts- als auch Konsumschuldnern und in der ältesten Kategorie Nicht-Verschuldete. Die Tendenz zur Verschuldung ist am stärksten in der jüngsten Alterskategorie auszumachen und nimmt mit zunehmendem Alter ab. In Bezug auf die *Ausbildung* gehören Haushalte mit tiefer Bildung häufig zu den Armutsschuldnern, was zusammen auf eine kumuliert benachteiligte Lebenslage hindeutet. Haushalte mit mittlerer Bildung gehören sowohl zu den gefährdeten wie den Konsumschuldnern und Haushalte mit hoher Bildung zu den Konsumschuldnern und den Nicht-Verschuldeten. Das *Einkommen*, gemessen am durchschnittlichen Netto-Äquivalenzeinkommen der einzelnen Schuldner Typen zeigt grosse Unterschiede: Armutsschuldner erzielen – per Definition – das kleinste Einkommen. Relativ klein ist interessanterweise der Einkommensunterschied zwischen gefährdeten und Nicht-Schuldnern, während Konsumschuldnern deutlich mehr Einkommen zur Verfügung haben. Bezüglich *Nationalität* zeigt es sich, dass SchweizerInnen bei den Nicht-Verschuldeten und bei den Konsumschuldnern übervertreten sind. Dies deutet einerseits daraufhin, dass bei SchweizerInnen die Verschuldung nach wie vor als weniger «normal» gilt im Vergleich zu anderen Nationalitäten, aber, dass jene, die sich trotzdem verschulden, überproportional häufig zu den gut verdienenden Konsumschuldnern gehören. Ausländische Haushalte mit geringerem Einkommen gehören hingegen eher zu den Armuts- und den gefährdeten Schuldnern. In Bezug auf das *Geschlecht*, welches naheliegenderweise nur für Einpersonenhaushalte erhoben wird, sind die Fallzahlen zu gering, als dass abschliessende Aussagen gemacht werden können. Insgesamt sind Männer in den Einpersonenhaushalten untervertreten; sie gehören im Vergleich zu den Frauen häufiger zu den Konsumschuldnern, hingegen seltener zu den gefährdeten und zu

den Nicht-Schuldnern. Wie bei der Nationalität dürften auch hier die Unterschiede – unter Vorbehalt der geringen Fallzahlen – durch die Einstellung zur Verschuldung einerseits und die Einkommenshöhe andererseits zu erklären sein.

Tabelle 4: Soziodemografische Merkmale von Verschuldungstypen (in Prozent)

	Verschuldungstyp*			
	AS (N = 112)	GS (N = 215)	KS (N = 413)	NS (N = 3'394)
Haushaltstyp				
Alleinlebende	(15)	31	25	28
Paare ohne Kinder	(10)	22	26	31
Paare mit Kindern	56	36	42	34
Alleinerziehende	(18)	(9)	(5)	6
Andere Privathaushalte	..	..	..	2
Total	100	100	100	100
Höchstes Alter im Haushalt				
18–34 Jahre	(24)	41	30	19
35–64 Jahre	67	58	67	61
65 Jahre und mehr	(9)	..	(3)	20
Total	100	100	100	100
Höchste Ausbildung im Haushalt (1)				
Geringer Bildungsgrad	(26)	(12)	7	11
Mittlerer Bildungsgrad	35	41	41	36
Höherer Bildungsgrad	39	47	52	53
Total	100	100	100	100
Nationalität (2)				
Schweiz	73	70	82	90
Ausland	27	30	18	10
Total	100	100	100	100
Geschlecht (nur Alleinlebende)	(N = 17)	(N = 67)	(N = 103)	(N = 936)
Frau	..	57	48	60
Mann	..	(43)	52	40
Total	100	100	100	100
Einkommen (Durchschnitt, in Franken)				
Netto-Äquivalenzeinkommen	23'000 Fr.	51'000 Fr.	65'000 Fr.	54'000 Fr.

Anmerkungen

* AS = Armutsschuldner, GS = Gefährdete Schuldner, KS = Konsumschuldner, NS = Nicht-Schuldner

(1) Ausgewiesen wird die höchste abgeschlossene Ausbildung im Haushalt: Geringer Bildungsgrad = obligatorische Schule/Anlehre/allgemeinbildende Schule; mittlerer Bildungsgrad = Berufsausbildung; höherer Bildungsgrad = Maturitätsschule, höhere Fach-/Berufsausbildung, Hochschule, Universität

(2) Individuumsbezogene Werte, nur Direktbefragte

Angaben in Klammern: weniger als 30 Beobachtungen; .. weniger als 10 Beobachtungen

Lesebeispiel und Erläuterung: Von allen Nicht-Verschuldeten sind 34% Paare mit Kindern, bei den Armutsschuldnern sind es 56. Der Anteil der Paare mit Kindern bei den Armutsschuldnern ist somit deutlich höher als bei den Nicht-Verschuldeten.

Kursiv: Häufigste Nennung(en) je Zeile (nur falls Variablenzusammenhang auf mind. 5%-Niveau signifikant)

Quelle: SHP99, eigene Berechnungen, ungewichtete Werte, Prozentwerte ganzzahlig, Beträge auf 1'000 gerundet.

Der Überblick über die soziodemografischen und -ökonomischen Merkmale zeigt, dass das Verschuldungsphänomen sowohl kulturelle wie strukturelle Ursachen hat: Ob sich ein Haushalt verschuldet oder nicht, hängt zum einen vom Anspruchsniveau und der Einstellung zur Verschuldung ab: Ältere Leute verschulden sich anteilmässig seltener als jüngere, AusländerInnen häufiger als SchweizerInnen und Haushalte mit tiefer oder mittlerer Bildung häufiger als jene mit hoher Bildung. Zum andern ist die Verschuldung von den finanziellen Ressourcen abhängig: In der Gruppe der Verschuldeten sind es einerseits ausländische Haushalte, Haushalte mit Kindern und mit tiefem Ausbildungsgrad, die sich verschulden (müssen), während gut Ausgebildete, Paare mit Kindern und einem hohen Einkommen sich verschulden (können), um ihr Konsumniveau zu steigern.

2.3 Verschuldungssituation und Konsumverhalten

Zunächst interessiert, inwiefern die Verschuldung auf ein auslösendes Ereignis zurückgeführt werden kann und weiter, wofür und in welcher Höhe Schulden gemacht wurden. Ein auslösendes Ereignis kann durch den Arbeitsmarkt, die Gesundheit oder die familiäre Biografie bedingt sein: Sowohl Arbeitslosigkeit oder gesundheitliche Probleme wie auch die Geburt eines Kindes können Gründe dafür sein, dass im Haushalt auf längere Zeit weniger Einkommen zur Verfügung steht. Diese Ereignisse werden deshalb als potentiell «kritische» Lebensereignisse bezeichnet.

Der Überblick über ausgewählte *kritische Lebensereignisse* (vgl. Tabelle 5) zeigt, dass diese bei Armuts- und bei gefährdeten Schuldnern deutlich häufiger auftreten als bei Konsumschuldnern und bei Nicht-Schuldnern. Dies gilt für alle Ereignisse, seien sie gesundheitlich, arbeitsmarktlich oder – mit eingeschränkter Gültigkeit aufgrund der geringen Fallzahlen – lebenslaufspezifisch bedingt.³

In Bezug auf die *Verwendung der Schulden* zeigt es sich, dass Konsumschuldnern mit dem Kredit häufig wichtige Anschaffungen tätigen. Bei den Konsumschuldnern dürfte es sich bei diesen Anschaffungen eher um nicht-notwendige Güter, bei Armutsschuldnern eher um notwendige Güter handeln (wobei dies hier allerdings empirisch nicht belegt werden kann), während gefährdete Schuldner das Geld auffallend häufig zur Finanzierung von Zwangsausgaben oder für unvorhergesehene Zwecke und den täglichen Gebrauch benötigen. Bei der *Dauer der Rückzahlung* zeigt es sich, dass Konsumschuldnern meist über das ganze Jahr Raten bezahlen und dies zu ihren festen monatlichen Verpflichtungen gehört. Bei den Armuts- und gefährdeten Schuldnern zahlten je etwa die Hälfte ebenfalls regelmässig Raten zurück, die andere Hälfte ist entweder neu verschuldet und kann keine oder nur unregelmässig Rückzahlungen leisten. In Bezug auf die *Höhe der Monatsraten* ergeben sich interessanterweise keine nennenswerten Unterschiede.

3 Allerdings lassen sich aus den vorliegenden statistischen Zusammenhängen keine kausalen Zuordnungen herleiten.

de zwischen den Verschuldungskategorien, weder in Bezug auf den Median noch auf die mittleren 50%. Einschränkend muss jedoch beachtet werden, dass etwa ein Drittel der Armuts- und gefährdeten Schuldner überhaupt keine Raten zurückbezahlen (können).

Tabelle 5: Kritische Lebensereignisse und Verwendung der Schulden (in Prozent)

	Verschuldungstyp*			
	AS (N = 112)	GS (N = 215)	KS (N = 413)	NS (N = 3'394)
Kritische Lebensereignisse				
Kind ≤ 3 Jahre im Haushalt	(19)	(13)	(9)	8
Arbeitslosigkeit (1)	(6.5)	(5.2)	..	(1.4)
Gesundheitliches Problem	17	21	13	13
in den letzten 12 Monaten (1)				
Generelles gesundheitliches Problem (1)	24	25	17	21
Verwendung der Schulden (2) (3)				
Wichtige Anschaffungen	77	76	83	
Sonstige Zwecke (Steuern, Arzt, Schulden, Unvorhergesehenes)	(23)	51	18	
Dauer der Rückzahlung im vergangenen Jahr (2)				
Keine Ratenrückzahlung	36	32		
Weniger als 12 Monate	(21)	16	24	
12 Monate	44	53	75	
Keine Antwort/weiss nicht			1	
Total	100	100	100	
Höhe der Monatsraten, in Franken (2)				
Median	470 Fr.	500 Fr.	500 Fr.	
Bereich der mittleren 50%	350–800 Fr.	300–750 Fr.	340–750 Fr.	

Anmerkungen

*AS = Armutsschuldner, GS = Gefährdete Schuldner, KS = Konsumschuldner, NS = Nicht-Schuldner

(1) Individuumsbezogene Werte, nur Direktbefragte

(2) Nur wenn Raten zurückbezahlt wurden

(3) Summe der Ja-Anteile kann über 100% betragen (Mehrfachnennungen)

Angaben in Klammern: weniger als 30 Beobachtungen; .. weniger als 10 Beobachtungen

Kursiv: Häufigste Nennung(en) je Zeile (nur falls Variablenzusammenhang auf mind. 5%-Niveau signifikant)

Quelle: SHP99, eigene Berechnungen, ungewichtete Werte, zweistellige Prozentwerte ganzzahlig gerundet, Beträge auf 10 Fr. gerundet.

Tabelle 6: Konsummuster und Verzichtgründe nach Verschuldungstypen (in Prozent)

Vorhandene Güter + Aktivitäten (Mehrfachnennungen möglich)	Verschuldungstyp*			
	AS (N = 112)	GS (N = 215)	KS (N = 413)	NS (N = 3'394)
Farbfernseher	93	96	97	93
Auto für Privatgebrauch	75	80	94	82
Geschirrspüler	58	58	68	62
Einen Computer daheim	46	60	67	59
Internetanschluss daheim	(15)	27	40	29
Zweitwohnung	..	(13)	12	16
1 Woche/Jahr in die Ferien	56	75	87	83
1x/Monat ins Restaurant	39	56	65	60
Falls Gut nicht vorhanden:				
Verzicht aus finanziellen Gründen				
Auto für Privatgebrauch	(54)	(41)	..	24
Geschirrspüler	(36)	(18)	(13)	8
Einen Computer daheim	(44)	36	23	10
Internetanschluss daheim	32	25	(12)	7
Zweitwohnung	62	57	39	32
1 Woche/Jahr in die Ferien	76	82	52	40
1x/Monat ins Restaurant	58	55	32	30

Anmerkungen

*AS = Armutsschuldner, GS = Gefährdete Schuldner, KS = Konsumschuldner, NS = Nicht-Schuldner

Kursiv: häufigste Nennung(en) je Konsumgut (bis 5% geringere Nennungen sind ebenfalls kursiv)

Angaben in Klammern: weniger als 30 Beobachtungen; .. weniger als 10 Beobachtungen

Kursiv: Häufigste Nennung(en) je Zeile (nur falls Variablenzusammenhang auf mind. 5%-Niveau signifikant)

Quelle: SHP1999, eigene Berechnungen, ungewichtete Werte, ganzzahlig gerundet.

In Bezug auf die Konsummuster⁴ zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den Schuldnerkategorien (vgl. Tabelle 6): Konsumschuldner sind am häufigsten im Besitz der abgefragten Güter und Aktivitäten (mit Ausnahme einer Zweitwohnung). Der *Farbfernseher* gehört in praktisch allen Haushalten, unabhängig von

4 Zu den aufgelisteten Gütern und Aktivitäten wurde auch gefragt, ob die Haushalte eine Waschmaschine in der eigenen Wohnung besitzen oder eine, die nur sie benützen. Die Anteile betragen knapp die Hälfte bei den gefährdeten und gut 60% bei den übrigen Schuldnern. Diese Interpretation ist schwierig: Zum einen erstaunt der hohe Anteil generell, sind doch die meisten Häuser mit einer Waschmaschine zur allgemeinen Benützung ausgestattet, so dass ausser in Einfamilienhäusern eigentlich keine private Waschmaschine nötig wäre. Eventuell wurde die Frage zum Teil so verstanden, dass auch eine gemeinsame Waschmaschine am eigenen Waschtage für den exklusiven Gebrauch zur Verfügung steht. Zum andern kann der deutlich geringere Anteil bei den gefährdeten Schuldnern nicht erklärt werden. Die Aufschlüsselung nach Verzichtgründen zeigt, dass mehr als 80% der Armuts- und mehr als 90% der übrigen Schuldnern aus anderen Gründen, d. h. freiwillig auf eine eigene Waschmaschine verzichten.

der finanziellen Situation, zur Grundausstattung. Auch ein *Auto* gehört bei der grossen Mehrheit dazu, wobei hier graduelle Abstufungen nach Schuldnerkategorien zu verzeichnen sind. Beim *Geschirrspüler* ist der Anteil bei den Armuts- und gefährdeten Schuldnern nur unwesentlich geringer als bei den Nicht-Schuldnern. Der *Computer* ist hingegen bei den Armutsschuldnern deutlich seltener verbreitet; auch hier sind es am häufigsten die Konsumschuldner, die im Besitz eines Computers sind. Noch deutlicher werden diese Unterschiede beim *Internetanschluss*: Konsumschuldner sind eindeutig die häufigsten Internetnutzer, während Armutsschuldner in weniger als einem von fünf Fällen einen eigenen Anschluss besitzen. Die *Zweitwohnung* bildet eine Ausnahme vom oben gezeigten Muster: Mit 16% liegt der Anteil der Nicht-Verschuldeten bei diesem Gut am höchsten. Dies liegt u. a. darin begründet, dass eher ältere Leute eine Zweitwohnung besitzen und diese seltener verschuldet sind; eine Zweitwohnung scheint offensichtlich nicht zum Lebensstil von Konsumschuldnern zu gehören, während sich Armutsschuldner eine solche überhaupt nicht leisten können.

Einigermassen deutliche Unterschiede sind bei Ferien- und Freizeitaktivitäten ersichtlich: Sowohl bei den *Ferien* wie beim auswärtigen *Restaurantbesuch* liegt der höchste Anteil bei den Konsumschuldnern, gefolgt von den Nicht-Verschuldeten und den gefährdeten Schuldnern. Mit deutlichem Abstand sind diese Anteile bei den Armutsschuldnern am tiefsten.

Bei der Aufschlüsselung nach Verichtsgründen ist ebenfalls ein typisches Muster feststellbar: Armutsschuldner verzichten am häufigsten aus finanziellen Gründen, d. h. unfreiwillig auf ein Gut. Am zweithäufigsten verzichten die gefährdeten Schuldner, gefolgt von den Konsumschuldnern. Obwohl die Konsumschuldner über ein höheres Einkommen als die Nicht-Schuldner verfügen, sehen sie sich häufiger aus finanziellen Gründen zum Konsumverzicht gezwungen. Nicht-Schuldner verzichten selten aus finanziellen Gründen auf Konsumgüter. Dies lässt auf ein tieferes Anspruchsniveau schliessen und hängt teilweise mit dem Alter zusammen: Ältere Leute, die sich an einen bescheidenen Lebensstil gewöhnt haben, sind eher bereit, auf ein Gut zu verzichten⁵; zudem stehen bei ihnen oft gesundheitliche Aspekte im Vordergrund, wenn über eine Aktivität oder eine Anschaffung entschieden werden soll.

5 Diese Befunde sind u. a. auch aus der Deprivationsforschung bekannt (vgl. Mack und Lansley, 1985, zit. in Streuli und Bauer, 2002, 32)

2.4 Subjektive Einschätzung der finanziellen Situation

Tabelle 7: Subjektive Einschätzungen nach Verschuldungstypen

	Verschuldungstyp*			
	AS (N = 112)	GS (N = 215)	KS (N = 413)	NS (N = 3'394)
Wahrnehmung der ökonomischen Situation (1)				
Zufriedenheit mit Lebensstandard	6.6 Pt.	6.7 Pt.	7.9 Pt.	8.2 Pt.
Zufriedenheit mit Einkommen	5.1 Pt.	5.4 Pt.	7.3 Pt.	7.7 Pt.
Zurechtkommen mit Einkommen	4.2 Pt.	4.9 Pt.	7.1 Pt.	7.5 Pt.
Subjektives Minimaleinkommen (2)				
Bis 2'499 Franken	47%	15%	15%	26%
2'500–4'499 Franken	42%	62%	55%	52%
4'500 Franken und mehr	..	17%	22%	13%
Weiss nicht / keine Antwort	(9%)	(6%)	9%	9%
Total	100%	100%	100%	100%
Finanz. Situation hat sich im Vergleich zum Vorjahr				
Verschlechtert	40%	31%	14%	18%
Nicht verändert	45%	40%	53%	62%
Verbessert	(15%)	29%	32%	20%
Weiss nicht / keine Antwort	..	..	..	..
Total	100%	100%	100%	100%
Finanzielle Situation wird sich bis in einem Jahr				
Verschlechtern	(12%)	14%	10%	13%
Nicht verändern	37%	32%	50%	60%
Verbessern	45%	46%	36%	23%
Weiss nicht / keine Antwort	..	(8%)	(4%)	4%
Total	100%	100%	100%	100%

Anmerkungen

*AS = Armutsschuldner, GS = Gefährdete Schuldner, KS = Konsumschuldner, NS = Nicht-Schuldner

(1) Mittelwert aus Skala von 0 (überhaupt nicht) bis 10 (sehr), gerundet.

(2) Das von den Befragten angegebene Haushaltseinkommen wurde anhand der für die subjektive Einkommensberechnung gebräuchlichen Gerfin-Skala auf einen Einpersonenhaushalt umgerechnet (ausführliche Begründung und Äquivalenzfaktoren s. bei Bauer und Streuli, 2000, 5).

Angaben in Klammern: weniger als 30 Beobachtungen; .. weniger als 10 Beobachtungen.

Kursiv: Häufigste Nennung(en) je Zeile (nur falls Variablenzusammenhang auf mind. 5%-Niveau signifikant).

Quelle: SHP1999, eigene Berechnungen, ungewichtete Werte, ganzzahlig gerundet.

Die Werte für die *Wahrnehmung der ökonomischen Situation*, operationalisiert durch die Zufriedenheit mit Lebensstandard und Einkommen sowie Zurechtkommen mit dem Einkommen, liegen für Nicht-Schuldner durchwegs am höchsten; anschliessend folgen die Konsumschuldner, welche wie bereits gezeigt über etwas mehr Einkommen und über mehr Konsumgüter verfügen als Nicht-Schuldner. Deutlich unter diesen Werten liegen jene der gefährdeten und schliesslich der

Armutsschuldner. Erstaunlicherweise sind die drei Werte innerhalb einer Gruppe keineswegs gleich hoch: Die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard ist in jedem Verschuldungstyp am höchsten, anschliessend folgt die Zufriedenheit mit dem Einkommen. Die Werte für das *Zurechtkommen* mit dem Einkommen sind für alle vier Verschuldungstypen am tiefsten, bei den Armuts- und den gefährdeten Schuldnern liegen sie deutlich unter den Werten für die *Zufriedenheit* mit dem Einkommen. Während bei Nicht-Schuldnern und bei Konsumschuldnern der angegebene Wert für das *Zurechtkommen* mit dem Lebensstandard weniger als 1 Punkt unter demjenigen für die Zufriedenheit mit dem Lebensstandard liegt, beträgt die Differenz bei den gefährdeten Schuldnern 1,8 und bei den Armutsschuldnern sogar 2,4 Punkte.

Die *Einschätzung des subjektiven Minimaleinkommens* liegt bei den Armutsschuldnern am tiefsten, die tatsächlich von allen Gruppen das tiefste Einkommen haben. Interessanterweise geben gefährdete Schuldner ein höheres subjektives Minimaleinkommen als Nicht-Schuldner an, obwohl ihr Einkommen etwas unter jenem der Nicht-Schuldner liegt. Dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass Anspruch und Wirklichkeit in dieser Gruppe besonders stark auseinander klaffen.

Interessant ist auch, wie die *Entwicklung der finanziellen Situation* wahrgenommen bzw. erwartet wird: 60% der Nicht-Schuldner sehen sich auf dem gleichen Niveau wie im letzten und wie im nächsten Jahr. Hingegen geben 40% der Armutsschuldner an, dass sich ihre Situation verschlechtert hat und 45% hoffen auf eine Verbesserung. Bei allen Verschuldungskategorien ist eine deutlich positive Zukunftserwartung festzustellen, auch wenn sich im letzten Jahr die finanzielle Situation nachteilig entwickelt hatte. Im Gegensatz zu den Nicht-Verschuldeten sehen sich alle drei Schuldnerkategorien und insbesondere die Armuts- und gefährdeten Schuldner stärkeren finanziellen Schwankungen über die Zeit hinweg ausgesetzt. Dies hängt zum Teil mit dem tieferen Durchschnittsalter dieser Gruppen zusammen, bei denen arbeitsmarktliche und familiäre Veränderungen wahrscheinlicher sind.

2.5 Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse

Gemäss Angaben der Zentralstelle für Kreditinformation ZEK ist rund ein Viertel der Haushalte in der Schweiz mit einem Kredit von durchschnittlich rund 15'000 Franken verschuldet. Sowohl die Anzahl der Schuldner wie die Betragshöhe sind in den letzten 10 Jahren enorm gestiegen, wobei die Zunahme insbesondere auf die Leasing-Kredite zurückzuführen ist.

Die Analyse des Schweizerischen Haushaltspanels 1999 zeigt, dass die Teilmenge aller verschuldeten Haushalte, die im vergangenen Jahr Raten zurückbezahlt hat und/oder infolge finanzieller Schwierigkeiten einen Kredit aufgenommen hat, knapp ein Fünftel beträgt.

In der Mehrzahl dieser Fälle ist die Verschuldung ein rationaler Vorgang zur Steigerung des Konsumniveaus. Diese so genannten Konsumschuldner zeichnen sich durch eine mittlere bis gute Ausbildung, ein hohes Einkommen und ein überdurchschnittliches Anspruchsniveau aus. Sie pflegen einen vergleichsweise kostspieligen Lebensstil und sind mehrheitlich zufrieden mit ihrem materiellen Wohlstand, wenngleich ihr Konsumniveau höher und die Zufriedenheit etwas tiefer ist als bei den Nicht-Verschuldeten. Es handelt sich dabei weniger um Singles, die «Hätschelkinder der Konsumgesellschaft», als um Paare mittleren Alters mit Kindern. Das Konsumverhalten dieser Haushalte ist für diese selbst in der Regel unproblematisch; bedenkenswert ist jedoch der Umstand, dass durch ein hohes Anspruchsniveau Konsumstandards gesetzt werden, welche auch jene anstreben, die sich diese nicht erfüllen können.

Besonders deutlich wird der Unterschied zwischen Anspruch und Wirklichkeit bei den gefährdeten Schuldnern. Sie verfügen zwar über nur unwesentlich weniger Einkommen als Nicht-Verschuldete, haben aber höhere Ansprüche an ihren Lebensstandard und sind seltener damit zufrieden. Ihr Konsumniveau ist vergleichbar mit jenem der Nicht-Schuldner, aber wenn sie auf ein Gut verzichten (müssen), geschieht dies viel häufiger aus finanziellen Gründen als bei den Nicht-Schuldnern. Die Kredite, die sie aufnehmen, verwenden sie im Vergleich zu den anderen Schuldnerkategorien wesentlich öfter zur Bezahlung von Rechnungen, Schulden oder für kurzfristige Überbrückungssituationen. Gefährdete Schuldner haben häufig einen mittleren Bildungsgrad, leben allein, sind eher jünger und oft ausländischer Nationalität. Häufig sind sie mit gesundheitlichen Problemen konfrontiert, was auf ein kritisches Lebensereignis hindeuten kann. Der Zukunft gegenüber sind sie erstaunlich optimistisch eingestellt, nur in jedem siebten gefährdeten Haushalt besteht die Meinung, dass sich die finanzielle Situation im kommenden Jahr verschlechtern wird. Bei dieser Gruppe führt weniger das geringe Einkommen als das Anspruchsniveau, verbunden mit einer fehlenden Budgetplanung für obligatorische oder unvorhergesehene Ausgaben, in eine Verschuldungssituation, die zusammen mit einem kritischen Ereignis in eine verschärfte Problemlage führen kann.

Eine Kumulation von Problemlagen besteht bei den Armutsschuldnern. Diese haben im Vergleich mit den anderen Kategorien überproportional häufig eine tiefe Ausbildung, leben mit Kindern zusammen und sind ausländischer Nationalität. Auch sie sind stärker als Konsum- oder Nichtschuldner mit gesundheitlichen Problemen konfrontiert. Die aufgenommenen Kredite verwenden sie hauptsächlich für wichtige Anschaffungen. Ihre Konsumsituation ist zwar mehrheitlich nicht als depriviert zu bezeichnen; im Vergleich zu allen anderen Kategorien besitzen sie jedoch deutlich seltener einen Computer und gehen weniger oft auswärts essen oder in die Ferien. Offenbar wiegt der Verzicht auf Ferien am schwersten, zumal drei Viertel der Verzichtenden aus finanziellen Gründen dazu

gezwungen sind. Trotz des vergleichsweise bescheidenen Anspruchsniveaus kommen sie mit dem Haushaltseinkommen weniger gut zurecht als die andern Gruppen. Auch mit dem allgemeinen Lebensstandard sind sie weniger zufrieden, doch schätzen sie ihn zu 70% besser ein als ihre Einkommenssituation. Wie die gefährdeten Schuldner sind sie der Ansicht, dass ihre Situation im kommenden Jahr besser oder zumindest gleich bleiben wird, obwohl sich diese im vergangenen Jahr eher verschlechtert hatte. Bei dieser Gruppe kann festgehalten werden, dass die finanziellen Ressourcen trotz bescheidenem Anspruchsniveau zum Leben nicht ausreichen und dass sie auf Konsummuster verzichten müssen, die für andere selbstverständlich sind.

Aufgrund der Heterogenität der Verschuldungssituationen ist eine differenzierte Betrachtung des Themas Verschuldung wichtig. Eine einseitige Verurteilung und Pathologisierung der Schuldner wäre ebenso verfehlt wie eine euphorische Preisung der vielfältigen Kreditmöglichkeiten zur Steigerung von Konsum und Lebensqualität. Obwohl die Mehrheit der verschuldeten Haushalte als unproblematische Konsumschuldner bezeichnet werden kann, sind es zum Teil dieselben Konsumverheissungen, welche andere Haushalte in verschärfte Problemlagen führen.

2.6 Ausblick

Aufgrund der steigenden Anzahl aufgenommener Kredite ist die Verschuldungs- und Überschuldungsproblematik sozialpolitisch hochrelevant. Die vorliegenden Querschnittsergebnisse zeigen, dass die hohe Wertschätzung des Konsums und der Wunsch nach Teilhabe an der (Konsum-)Gesellschaft ein wichtiger Antrieb für die Verschuldung ist. Auch wenn dies bei der Mehrheit nicht zu finanzieller Prekarität führt, werden dadurch Konsumstandards gesetzt, die ohne Verschuldung nicht mehr erreicht werden können und die sich für Haushalte mit geringeren finanziellen Ressourcen als problematisch erweisen. Hier besteht ein weiterer Untersuchungsbedarf für die Armutforschung: Ressourcenknappheit ist in Weiterführung der interessanten Ansätze zur Deprivationsforschung (Andress und Lipsmeier, 1995; Halleröd [et al.], 1997) sowie ländervergleichend für die Schweiz (Suter und Paris, 2002) vermehrt unter dem Aspekt kultureller Rahmenbedingungen und der sich herausbildenden Konsummuster zu diskutieren und mit der Verschuldungsproblematik zu erweitern. Eine Verbindung von Konsumsoziologie und sozialpsychologischen Ansätzen – z. B. zu Anomie, Locus-of-Control u. a. (Robinson [et al.], 1991) – könnte sich dabei als fruchtbar erweisen. Die Frage stellt sich in der Schweiz nicht in Bezug auf «Armut an sich», sondern bezüglich der «Armut in einer reichen Gesellschaft». Aspekte von Konsum und Verschuldung und deren Bedeutung für die soziale Integration, das Selbstwertgefühl und die Konstruktion von Identität sind stärker als bisher in die Diskussion einzubinden und empirisch zu überprüfen. Mit den Panel-Daten wird es in den nächsten

Jahren möglich sein, die Dynamik der einzelnen Schuldnerstypen zu überprüfen und Aufstiegs-, Abstiegs- sowie Ein- und Ausstiegsprozesse festzustellen. Dies eröffnet – idealerweise ergänzt durch ein qualitatives Forschungsdesign – interessante Möglichkeiten für weiterführende Untersuchungen der Verschuldung in der Schweiz.

3 Literaturverzeichnis

- Andress, Hans-Jürgen und Gero Lipsmeier (1995), Was gehört zum notwendigen Lebensstandard und wer kann ihn sich leisten?, *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B31–32, 35–49.
- Bauman, Zygmunt (1998), *Work, consumerrism and the new poor*, Buckingham: Open University Press.
- Becker, Howard S. (1963), *Outsiders: Studies in the Sociology of Deviance*, New York/London: Free Press.
- BFS (2001), «Leben in der Schweiz». Schweizer Haushaltspanel 1999–2003 (SHP). *BFS aktuell*. Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.
- Böhnisch, Lothar (1997), *Sozialpädagogik der Lebensalter*, Weinheim: Juventa.
- Bourdieu, Pierre (1989), *Die feinen Unterschiede – Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Büchtemann, Christoph F. (1984), Der Arbeitslosigkeitsprozess. Theorie und Empirie strukturierter Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland, in: Wolfgang Bonss und Rolf G. Heinze, Hrsg., *Arbeitslosigkeit in der Arbeitsgesellschaft*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 53–105.
- Buhmann, Brigitte (1989), *Armut in der reichen Schweiz. Eine verdrängte Wirklichkeit*, Zürich: Orell Füssli.
- Burri, Stefan (1998), *Einkommens- und Vermögensdaten für eine Armutsberichterstattung Evaluation von Datenquellen*, Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.
- Duhaime, Gérard (2001), Le Cycle de surendettement, *Recherches Sociographiques*, 42, 455–488.
- Faber, Ronald J. und Thomas C. O'Guinn (1988), Compulsive consumption and credit abuse, *Journal of Consumer Policy*, 11, 97–109.
- Gross, Peter (1994), *Die Multioptionengesellschaft*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Groth, Ulf (1986), *Schuldnerberatung: Praktischer Leitfaden für die Sozialarbeit*, Frankfurt am Main: Campus.
- Halleröd, Björn; Jonathan Bradshaw und Hilary Holmes (1997), Adapting the consensual definition of poverty, in: David Gordon und Christina Pantazis, Hrsg., *Breadline Britain in the 1990s*, Aldershot: Ashgate.
- Hayes, Terrell A. (2000), Stigmatizing indebtedness. Implications for labeling theory, *Symbolic interaction*, 23, 29–46.
- Klocke, Andreas (2000), Methoden der Armutsmessung – Einkommens-, Unterversorgungs-, Deprivations- und Sozialhilfekonzepkt im Vergleich, *Zeitschrift für Soziologie*, 29, 313–329.
- Korczak, Dieter und Gabriela Pfefferkorn (1992), *Überschuldungssituation und Schuldnerberatung in der Bundesrepublik Deutschland*, Stuttgart: Kohlhammer.
- Leu, Robert E.; Stefan Burri und Tom Priester (1997), *Lebensqualität und Armut in der Schweiz*, Bern: Haupt.
- Lüscher, Kurt (1994), Stichwort «Belohnung, aufgeschobene», in: Fuchs-Heinritz Werner et al., Hrsg., *Lexikon zur Soziologie*, Opladen: Westdeutscher Verlag,

- Mächler, Thomas; Josef Schmid, Gisela Boddenberg Schmid und Leo Kaufmann (1992), *Vom Traum zum Alptraum Privatverschuldung in der Schweiz*, Luzern: Caritas.
- Opaschowski, Horst W. (1994), Singles: Die Hätschelkinder der Konsumgesellschaft, in: Grözinger Gerd, Hrsg., *Das Single. Gesellschaftliche Folgen eines Trends*, Opladen: Leske und Budrich,
- Pfister, Christian (1995), *Das 1950er Syndrom. Der Weg in die Konsumgesellschaft*. Bern: Haupt.
- Reis, Claus (1992), *Konsum, Kredit und Überschuldung. Zur Ökonomie und Soziologie des Konsumentenkredits*, Frankfurt am Main: Deutscher Verein für öffentliche und private Fürsorge.
- Reiter, Gerhard (1991), *Kritische Lebensereignisse und Verschuldungskarrieren von Verbrauchern*, Berlin: Duncker und Humblot.
- Robinson, John P.; Phillipp R. Shaver und Lawrence S. Wrightsman (1991), *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes*, San Diego: Academic Press.
- Schönbauer, Ulrich (1990), *Privatverschuldung in Österreich. Konsumentenkredite - zwischen Wunderwelt und Offenbarungseid*, Wien: Institut für Gesellschaftspolitik.
- Schulze, Gerhard (1992), *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart*, Frankfurt am Main: Campus.
- Sennett, R. (1998), *The Corrosion of Character: The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*, New York: Norton.
- Simmel, Georg (1895), Zur Psychologie der Mode. Sociologische Studie, *Die Zeit. Wiener Wochenschrift für Politik, Volkswirtschaft, Wissenschaft und Kunst*, 5, 22-24.
- Streuli, Elisa und Tobias Bauer (2002), *Working Poor in der Schweiz. Konzepte, Ausmass und Problemlagen aufgrund der Daten der Schweiz. Arbeitskräfteerhebung*, Neuchâtel.
- Suter, Christian und Denise Paris (2002), Inequality and Deprivation - Switzerland in a three country comparison, *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie*, 28, 217-40.
- Veblen, T. (1899), *The Theory of the Leisure Class: an Economic Study of the Evolution of Institutions*, New York: Macmillan.
- Vogel, Barbara (2002), Schulden steigen dramatisch, *Handelszeitung* Nr. 28, 10.7.2002, S. 3.
- Zimmermann, Gunter E. (2000), *Überschuldung privater Haushalte. Empirische Analysen und Ergebnisse für die alten Bundesländer*, Freiburg im Breisgau: Lambertus.

Gesellschaft Schweiz

Manuel Eisner, Nicole Graf und Peter Moser

Risikodiskurse

Die Dynamik öffentlicher Debatten über Umwelt- und Risikoprobleme in der Schweiz

Umwelt- und Risikoprobleme entstehen nicht von sich aus – sie sind gemacht. Ihre gesellschaftliche Aktualität und Dringlichkeit hängt von der Bildung eines öffentlichen Problembewusstseins ab. Dahinter stehen, ebenso wie hinter dem Verschwinden eines Problems aus der Agenda von Politik und Medien, komplexe gesellschaftliche Prozesse und Interessen. Diese Zusammenhänge werden auf der Grundlage einer Datenbank mit mehr als 20'000 Zeitungsartikeln untersucht. Vier Fallstudien liefern dabei vertiefte Einsichten in das Funktionieren von Umwelt- und Risikodiskursen während des vergangenen halben Jahrhunderts: die Gewässerschutzdebatte, die Auseinandersetzung um die Atomenergie, Aufstieg und Niedergang des Themas «Waldsterben» sowie die Konflikte um die Reproduktions- und Gentechnologie.



ISBN 3-906239-85-0, 272 Seiten, Fr. 38.— / Euro 26.—

Manuel Eisner, Prof. Dr., Professur für Soziologie an der ETH Zürich.
Nicole Graf, lic. phil. I, wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Professur für Soziologie der ETH Zürich.
Peter Moser, Dr. phil., Politikwissenschaftler.

www.seismoverlag.ch

seismo@gmx.ch

Die Transformation der Klassenforschung: Berufsklassen, Reproduktionsklassen und die Frage nach dem Klassenkonflikt

Gerd Nollmann, Hermann Strasser*

1 Einleitung

In der Soziologie wurde in den 80er und 90er Jahren intensiv über den *Tod der Klassen* diskutiert (Beck, 1986; Ritsert, 1987, 1998; H.-P. Müller, 1994; Pakulski und Waters, 1996; G. Marshall, 1997; Grusky und Sørensen, 1998; Sørensen, 2000). Nach einer intensiven Lektüre von Pro und Contra ist man zwar umfassend informiert. Allein überzeugende Kriterien für eine Bejahung oder Verneinung der Frage, ob wir heute noch in einer Klassengesellschaft leben, liefert sie nicht. Die polarisierende Konfliktlogik – «Leben oder Tod der Klasse – *tertium non datur*» – wird der Vielfältigkeit der heute mit dem Klassenbegriff verbundenen Forschungen nicht gerecht. Sie erhöht vielmehr die Gefahr von pauschaler Kritik, die die längst erfolgte Transformation der Klassenforschung nicht mehr zu sehen vermag (Benschop [et al.], 1998, 8).

Wir möchten im Folgenden einige Erträge und Misserfolge dieser Weiterentwicklung mit dem Ziel prüfen, sowohl ihre Erfolge sichtbar zu machen als auch konstruktiv mit den aufgezeigten Mängeln umzugehen, um am Ende Perspektiven weiterer Forschung andeuten zu können. Dazu diskutieren wir zunächst die empirische Erforschung von Berufsklassen (Kap. 2). Danach wenden wir uns der klassentheoretischen Deutung von Verteilungskämpfen, neuen sozialen Bewegungen und Distinktionskämpfen zu (Kap. 3). Der dritte Schritt unserer Diskussion bezieht sich auf Reproduktionsklassen, die in Lebensverlaufsstudien zu Tage treten (Kap. 4).

Unsere *These* geht dahin, dass sich Erfolg und Misserfolg der transformierten Forschung an der Frage entscheiden, ob die handlungstheoretischen Prämissen des *Klassenbegriffs* konsequent durchgehalten werden. Kriterium dieser Bewertung ist die Unterscheidung zwischen einer kausalen und einer sinnhaften Bedeutung des Klassenbegriffs (siehe Abb. 1), die Max Webers (1980, 5 f.) Modell einer soziologischen Erklärung folgt, verschiedene soziale Beziehungen unterscheidet und den von Ritsert (1998, 135 ff.) und Eder (2001) befürchteten Theorieverlust vermeidet. Während die kausale Bedeutung des Klassenbegriffs Einflüsse von der Berufswelt auf andere Felder und damit die «Strukturierung» des gesell-

* Gerd Nollmann, Hermann Strasser, Universität Duisburg-Essen, Institut für Soziologie (Fakultät 1), D-47048 Duisburg, e-mail: nollmann@uni-duisburg.de.

schaftlichen Ganzen umfasst, bezieht sich die sinnhafte Komponente direkt auf «Klassen», die heute handlungstheoretisch durch *typische* Berufsgruppentätigkeiten rekonstruiert werden. Die Erforschung von Berufsgruppen, Lebensverläufen und klassenspezifischen Deutungen legt daher ein Festhalten am Klassenbegriff nahe, während seine Diagnosefähigkeit für zeitgenössische «Klassenkonflikte» ergänzungsbedürftig, aber eben auch, wie wir zeigen werden, ergänzungsfähig erscheint (Kap. 5).¹

Abbildung 1: Die kausale und handlungstheoretische Bedeutung des Klassenbegriffs

	Kausale Bedeutung	Handlungstheoretische Bedeutung
Begriffsumfang	Einfluss der Berufsgruppe auf sonstige gesellschaftliche Felder (Stände, Lebensstile, Gruppen); gesellschaftliche «Klassenstrukturierung»	Heute: typische Berufsgruppen tätig-keiten in Arbeitsorgani-sationen; früher auch: «Klassen-handeln», «Klassenkonflikt»
Angemessene Methode und Erklärungsebene (Weber)	Handlungsbedingungen, kausale Erklärung (Korrelationen, Wahrscheinlichkeiten)	Handlungsabsichten, Deutungen, Zurechnungen; kausale Erklärung + rekonstruktive Deutung, feld- und situationsbezogen, Typen

2 Berufsklassen und Erklärungen sozialen Handelns

Berufsgruppen eröffnen den Zugang zur Klassenstruktur moderner Gesellschaften (vgl. Blau und Duncan, 1967, 6 f.; Holtmann und Strasser, 1990, 80 f.; Parkin, 1972, 18; Reid, 1981, 6). Mit Hilfe von Berufsklassenschemata legen Forscher die Struktur von Klassenbeziehungen frei und verstehen sie deshalb *relational* im Gegensatz zu *gradationalen* Prestigemessungen (Ossowski, 1972, 100).

So definiert Goldthorpe (1980, 40) den Klassenbegriff handlungstheoretisch durch die *typischen* Markt- und Arbeitssituationen in beruflichen Beziehungen und lässt darin die Nähe zu beruflicher Autorität, den Grad der Arbeitsautonomie, die Art der Arbeitsüberwachung, die Chancen beruflichen Fortkommens und die Sicherheit der Stelle eingehen. Die Definition des Klassenbegriffs wandert dabei auf dem schmalen Grat, der sich zwischen handlungstypologischen Überlegungen und den Notwendigkeiten der empirischen Forschung erhebt (Erikson und

¹ Wir schliessen ausdrücklich die Frage aus unserer Diskussion aus, ob und, wenn ja, inwieweit die mehr oder minder grosse Ausbreitung von destandardisierten Arbeitsverhältnissen die Basis der Klassenforschung gefährdet (vgl. dazu Brose, 2000).

Goldthorpe, 1992, 46). Die Entwicklung von Wrights (1985 und 1997, 25) Schema fusst ebenfalls auf typischen beruflichen Beziehungen, legt den Schwerpunkt jedoch anders, indem sie die in ihnen enthaltenen *Ausbeutungsverhältnisse* freilegt (Wright, 1997, 31).²

Die Erforschung differenzierter Berufsklassen hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zu einer arbeitsintensiven, auch statistisch anspruchsvollen Tätigkeit entwickelt (Savage, 2000, 18). Die damit unvermeidlich einhergehende Spezialisierung der Wissenschaftler hat in der Forschungspraxis das nachvollzogen, was Dahrendorf (1959, 153) zunächst in analytischer Intention eingeführt hatte: die Annahme, die Klassentheorie allgemein in zwei Elemente teilen zu können, nämlich die Theorie der Klassenbildung einerseits und die Theorie des Klassenhandelns als Theorie des Konflikts andererseits. Diese *analytische* Trennung erschien reizvoll, denn das *bis dato* empirisch weitgehend unbearbeitete Forschungsfeld der Klassenformierung bot eine lohnende Aufgabe. Es forderte dazu auf, mit dem Klassenbegriff weiterzuforschen. Die Frage danach, was Klassen für soziales Handeln bedeuteten, konnte ausgeklammert und an andere Forscher delegiert werden. Der Forscher berief sich auf *Klassen-an-sich* und schloss *Klassen-für-sich* aus der Betrachtung aus (Braverman, 1974, 26 f.).

Für das von Weber (1980, 5 f.) in Aussicht genommene Muster soziologischer Erklärungen ist diese Trennung von Klassenformierung und Klassenhandeln jedoch nicht nur höchst unbefriedigend, sondern *faktisch nicht durchzuhalten*. Dieser Mangel wiegt umso schwerer, als es zu Webers Modell, wie auch Strukturtheoretiker konzedieren (Blossfeld und Prein, 1998, 13), schon deshalb keine Alternative gibt, weil *jede* sprachlich geformte Aussage zwangsläufig zu Annahmen über Regelmässigkeiten des Handelns *und* zugeschriebene Motive gelangt. Zudem müssen sowohl die Verbindung von der Makroebene Regelmässigkeiten mit Mikromotiven als auch die soziale Beziehung, auf die sich die Erklärung bezieht, deutlich erkennbar sein.

Würde die Forschung sinnverstehend vorgehen, dürfte sie die Bildung von Klassen nicht von sozialem Handeln trennen. Selbst wenn die Klassenforschung aus praktischen Erwägungen – etwa um die *sinnverstehende Rekonstruktion* sozialen Handelns vorzubereiten – die Trennung von *Klassen-an-sich* und *Klassen-für-sich* zunächst analytisch vornimmt, darf sie nicht dabei stehen bleiben. Sonst besteht die Gefahr, dass sie vor dem Hintergrund der immer versierteren statistischen Aufbereitung der Berufsgruppenentwicklung zu einer blossen Spezialistin degeneriert, die Forschungen der Berufs-, Arbeits- und Industriesoziologie auf

2 Vgl. zur Operationalisierung des CASMIN-Schemas anhand des Mikrozensus, des britischen Labour-Force-Surveys und des französischen Enquête sur l'Emploi Brauns, Steinmanns und Haun 2000. Siehe Darstellungen, Diskussionen und Anwendungen der Klassenschemata bei Crompton 1998, Breen und Rottman 1995, Esping-Andersen 1993, Erbslöh, [et al.] 1990, speziell zu Messfragen Grimes 1991.

nationalgesellschaftlicher und – z. B. im 10-Länder-Projekt von E. O. Wright (vgl. für die Bundesrepublik Deutschland Erbslöh [et al.], 1990; insgesamt Wright, 1997) – internationaler Ebene unterstützt und dabei Berufspositionen in formalen Hierarchien vergleichbar macht (Ritsert, 1998, 137). Selbst dann hätten ihre Aussagen unweigerlich handlungstheoretische Implikationen, die klarzustellen wären (Giddens, 2000, 194; Kreckel, 1992, 20).

Angesichts der «failure of class action» (Crompton, 1998, 89 ff.) ist die Frage unverändert aktuell, wie die Verbindung zwischen Klasse und kollektivem Handeln – die «weakest link in the chain» (Lockwood, 1981) – zu denken sei (Bauman, 1982; Hindess, 1987; Holton und Turner, 1989; Lukes, 1984; Offe, 1985). Klassen sind in einer Aussenperspektive ein *Beobachterkonstrukt*, das zugegebenermaßen als «epistemologically exciting and difficult to handle» erscheint (Eder, 1993, 9; vgl. auch Kreckel, 1998, 34).

Aber gerade das scheint seine Faszination auszumachen: Der Forscher sieht seine Aufgabe darin, angesichts des mangelnden Akteurbezuges von Klassen diese mit der Praxis individueller und kollektiver Akteure zur Deckung zu bringen. Eine Strategie bemüht sich um den Nachweis der *Kausalrelevanz* des Klassenbegriffs (vgl. J. Berger, 1998, 49). Sie setzt ein bei sozialstrukturellen Verteilungen, die aus Berufsgruppen abstrahiert werden, und weist die «Klassenstrukturierung des gesellschaftlichen Ganzen» nach (Ritsert, 1987, 4). An die Stelle der zerbrochenen Marxschen Theorie gesellschaftlicher Klassentotalität tritt eine Theorie der sozialen *Kausalität*, die die strukturelle Wirksamkeit bestimmter materieller und symbolischer Distributionen nachweist. Sie fragt in zahlreichen, empirisch immer differenzierteren Untersuchungen nach dem Verhältnis von Sozialstruktur und Kultur (Haferkamp, 1990), Sein und Bewusstsein (Hradil, 1992; Erbslöh [et al.], 1988 und 1990), Lagen und Milieus (Hradil, 1987 und 1987a; Zapf [et al.], 1987; Vester [et al.], 1993 und 1995; Vester, 1998), Klassenbildung und Schichtung (Haller, 1983 und 1989), Beruf und Geschmack, Einkommensstatus und Lebensstil.

Inwieweit das Verhältnis dieser beiden Ebenen noch als *kausal strukturierte Determinationsrelation* angesehen werden kann, stellt in der zeitgenössischen Ungleichheitsforschung den primären Forschungsfokus dar (vgl. P. A. Berger, 1987). Insofern setzt sich in vielen Studien eine Betrachtungsweise der Gesellschaft fort, die sich als «kausale Ungleichheitstheorie» klassifizieren lässt: Sie interessiert sich für die von Ungleichverteilungen bzw. Berufsklassen ausgehenden *Wirkungen*, die die Gesellschaft bis in die fernsten Winkel in Form von symbolischen Reproduktionen, Bildungsunterschieden, Stilen, Mentalitäten, Ansichten, Konsumgewohnheiten usw. durchdringen.

Für die Diskussion des Klassenbegriffs ist es allerdings wichtig darauf hinzuweisen, dass in der Soziologie kaum umstritten ist, *ob* Bildung, Familie und Lebensstile dem kausalen *Einfluss* von Berufen und sozialer Herkunft unterliegen.

Es wäre offenkundig falsch, diesen Einfluss zu bestreiten, zumal der Nachweis dieser Kausalrelevanz (vgl. z. B. Erbslöh [et al.], 1990) ein lebendiges Bild sozialstrukturellen Wandels ermöglicht. Strittig ist vielmehr das graduelle *Ausmass* dieses Einflusses und die Frage, wie eng Herkunft, Bildung und Berufsklasse verknüpft sind (Müller und Haun, 1994; Shavit und Müller, 1998; Shavit und Blossfeld, 1993, 44; Müller, 2001).

Von diesen umstrittenen Fragen muss u. E. ein weiteres Problem klar unterschieden werden, das den handlungstheoretischen Status des Klassenbegriffs problematisiert. Diskussionen über Klassenkonzepte orientieren sich bis heute an der Dahrendorfschen Unterscheidung zwischen Klassenformierung und Klassenhandeln. So ordnen Sørensen (2000) und Goldthorpe (2000a) drei Haupttypen des Klassenbegriffs, die hierarchisch nach ihrem jeweiligen theoretischen Anspruch aufeinander aufbauen. Der erste Typ stellt Dimensionen der Population – etwa Lebenschancen, -bedingungen, Einstellungen, Werte und Handlungsmuster – zusammen. Der zweite Typ geht über das erste Konzept hinaus, indem er Klassenlinien zeichnet, die Individuen zu Kollektiven zusammenführt und mit erkennbaren kulturellen Identitäten ausstattet. Der dritte, anspruchsvollste Typ zielt auf Klassenhandeln. Er spezifiziert Kollektive mit gemeinsamen Interessen und der Motivation, an Konflikten mit anderen Klassen teilzunehmen. Sowohl Sørensen als auch Goldthorpe stellen klar, dass sie nach einer wohldurchdachten Theorie suchen, die den wissenschaftlichen Beobachter auf allen drei Ebenen ambitioniert informiert.

Mit diesem explizit vertretenen Anspruch wird allerdings eine Auseinandersetzung mit dem handlungstheoretischen Programm von Weber unvermeidlich. Die entscheidende Fundstelle für die an Weber anschliessende Diskussion liegt u. E. nicht allein in Webers fragmentarischen Definitionen zum Klassenbegriff aus *Wirtschaft und Gesellschaft*. In der Ungleichheitsforschung wurde Weber oft als Gegenpol zur marxistischen Vorstellung einer durch und durch klassenförmigen, eindimensionalen Form sozialer Ungleichheit aufgebaut (Grusky, 2001, 17 f.; Strasser, 1988). Das Webersche Modell schien auf angemessene Weise zwischen den einzelnen Variablen zu unterscheiden, die Marx im Klassenbegriff vermengt hatte. Die Forschung hat diese Vorstellung bis hin zu einer korrelationsarmen, auch auf Statusinkonsistenz verweisenden Anhäufung von Variablen weiterentwickelt, so dass soziale Ungleichheit schliesslich als strukturlos erschien (vgl. u. a. Hodge und Strasser, 1993).

Damit wurde allerdings das Kind mit dem Bade ausgeschüttet. Webers schmale Ausführungen zum Klassenbegriff sind u. E. für die heutige Diskussion über Klassen nicht entscheidend. Bedeutsamer sind vielmehr seine Definition sozialen Handelns (1980), die die Mikroebene mit Makroregelmässigkeiten *verbindet*, und seine kulturwissenschaftliche Methode, die Kausalität als empirische Zurechnungsfrage betrachtet (Weber, 1985, 179, 271 ff. und 325 ff.; Whimster, 2004). Damit gehen die Distanzierungen, die Goldthorpe (2000a) und Sørensen

(2000, 1527) gegen weberianische Zuschreibungen vornehmen, an Webers eigentlicher Bedeutung für die heute in der Forschung verwendeten Klassenschemata und ihren theoretischen Implikationen vorbei.

Wir möchten also keinesfalls die zu Recht entwickelten Klassenschemata kritisieren, sondern die unzureichende hermeneutische Reflexion mancher Forscher, die diese verwenden. Blickt man mit Webers Prämissen auf die Debatte, hängen Erfolg und Misserfolg des Klassenbegriffs nicht nur, wie bei Sørensen (2000), Goldthorpe (2000a) und Wright (2000) diskutiert, davon ab, welche Elemente als Bestandteil der Definition von Klassenschemata herangezogen werden. Vielmehr müssen klassentheoretische Erklärungen *auch* beachten, welche soziale Beziehung im Sinne Webers als Erklärungsgegenstand vom Forscher gewählt wird und welche sinnhaften Motive dabei zugeschrieben werden. Webers Soziologie hatte den Kollektivbegriff «Gesellschaft» gerade deshalb in soziales Handeln aufgelöst, weil seine *Zwischenbetrachtung* den Blick in die entgegengesetzte Richtung gelenkt hatte: weg von kontinuierlichen, übergreifenden Einheiten, hin zur sphärentypischen, durch unüberwindbare Abgründe gekennzeichneten Vielfalt. Gerade weil für Weber die moderne Gesellschaft unwiderruflich zwischen Sphären zerrissen ist, sieht er in sozialen Beziehungen die angemessene Analyseebene. Aber dieser Pluralismus bezieht sich zunächst nur auf die Notwendigkeit von hermeneutisch kontrolliertem, interpretativem Sinnverstehen, nicht jedoch auf den zweiten Bestandteil der soziologischen Erklärung, der den übergreifenden, kausalen (Klassen-) Einfluss auf das typische soziale Handeln umfasst. Der Forscher sieht in seinen Daten, dass die Klassenvariable in allen Lebensbereichen wirkt und folglich für fast jedes Erklärungsproblem herangezogen werden kann – allerdings auf je andere Weise.

So betrachtet lösen sich manche in der Diskussion gepflegten Gegensätze auf. Die in der Forschung heute üblichen Klassenschemata beziehen sich alle auf die soziale Beziehung der Arbeitsorganisation und sind insofern mehr oder minder «weberianisch», als es ihnen um sinnhaftes Handeln in Arbeitsorganisationen geht, das durch die Zuschreibung *typischer* Mikromotive rekonstruiert wird. Die entscheidende Frage der Reichweite der heutigen Klassenforschung entscheidet sich daher nicht an den Begriffen *exploitation*, *authority* and *profit*, sondern an der von Weber zu Recht aufgestellten Forderung, klassenbasierte Aussagen über *alle anderen* sozialen Beziehungen in der Gesellschaft durch typische Motive interpretativ zu *ergänzen*, denn aus kausal wirksamen Klassenstrukturen (allein) können nur Erklärungen, die sich auf Regelmässigkeiten beziehen, nicht jedoch regelhafte *Deutungen* für soziales Handeln *ausserhalb* der handlungstheoretisch definierten Berufsklassenrollen gewonnen werden (so auch Hedström und Swedberg, 1996; Esser, 1996 und 1998; Goldthorpe, 2000; Nollmann, 2003). Das betrifft nicht nur den ständischen Lebensstil, die Bildungsentscheidungen und das Heirats- und Wahlverhalten. Auch öffentliche Verteilungskonflikte, Proteste und Tarif-

kämpfe werden vom Klassenmitglied *gerade nicht* direkt in seiner Berufsrolle am Arbeitsplatz ausgetragen (Marshall, 1997, 38).

Deshalb scheint uns die aus der Perspektive der sinnverstehenden Soziologie Webers wichtigste Frage weitgehend undiskutiert geblieben zu sein: Auch wenn die wirksamen Einflüsse von Klassen nur in ihrem Ausmass umstritten sind, muss man sich bei der Anwendung des Klassenbegriffs fragen, wie man vom Nachweis klassenförmiger *Einflüsse* auf soziales Handeln zu soziologischen Erklärungen, in Webers Worten: zu *Deutungen* sozialen Handelns gelangt, das *ausserhalb* des durch typisches berufliches Handeln definierten Feldes der Klassen liegt (Crompton und Scott, 2000, 4 f.). Webers Antwort ist klar: Jede Handlungssituation kann und muss *zunächst* auf die einwirkenden «strukturellen» Zwänge und Regelmässigkeiten untersucht werden und *dann* mit dem «gemeinten Sinn» der Handelnden *im betreffenden Feld bzw. Situationstyp* verbunden werden. Aber inwieweit ist diese auf Deutungen angewiesene Grundstruktur soziologischer Erklärungen im Klassendiskurs beachtet worden?

Wir würden die Diskussion über sinnhaftes Klassenhandeln inadäquat zuspitzen, wenn wir nicht erläuterten, dass die Forschung schon immer klassenspezifische Deutungen untersucht hat, um den Zusammenhang von Klasse und Konflikt zu operationalisieren. Eine in den 1960er Jahren wichtige Forschungsrichtung, die den Klassenbegriff mit sinnhaften Deutungen zu verbinden versucht hat, bezieht sich auf typische Gesellschaftsbilder, die «Mitglieder» von Klassen ausbilden. So wies Lockwood (1966, 249) darauf hin, dass Individuen «visualize the (...) structure of their society from the vantage points of their own particular milieus and their perception of the larger society will vary according to their experiences (...) in the smaller societies in which they live out their daily lives» (vgl. auch Newby, 1977; Brown und Brannen, 1970; Bulmer, 1975; Popitz [et al.], 1957).

In eine ähnliche Richtung weist ein *zweiter* Zweig implizit sinnverstehender Klassenforschung, der sich mit «fehlendem» Klassenbewusstsein auseinandersetzt. So haben Kelley und Evans (1995) gezeigt, dass sich Akteure in Armut in Relation zu ihrem Umfeld als «Normalfall» kategorisieren und – obwohl «objektiv» vom Beobachterstandpunkt aus «eigentlich» erwartbar – *nicht* als arm, weil ihre Referenzgruppe ihre Selbstbewertung umlenkt.³ Das angenommene «Auseinanderfallen» von Klassenlage und Klassenbewusstsein impliziert in diesem Fall jedoch eine normative Herangehensweise: Der wissenschaftliche Beobachter glaubt, dass die Akteure gemäss ihrer objektiven Klassenlage ein bestimmtes Bewusstsein haben «müssten», und nimmt eine hermeneutisch unkontrollierte Motivzuschreibung vor.

Eine *dritte* Forschungsrichtung hat den Handlungsbezug des Klassenbegriffs durch die Kategorie des *Klassenbewusstseins* nachzuweisen versucht, dessen Mes-

3 Vgl. schon zur Bezugsgruppentheorie Merton 1968, Kap. 9–10, Kemper 1968.

sung z. B. in dem von Wright geleiteten 10-Länder-Projekt erfolgte (Erbslöh [et al.], 1988 und 1990; Holtmann und Strasser, 1990). Arbeitslose Arbeiter zeigten die höchste und Kapitalisten die niedrigste Ausprägung. Kleinbürgertum, lohnabhängige Mittelklasse, kommerzielle und aggregierte Arbeiterklasse und Maschinenpersonal bildeten in aufsteigender Reihenfolge die zwischen den Extremen liegenden Plätze.⁴

So informativ diese Erforschung klassenspezifischer Deutungen sein mag, so ungewiss bleibt gleichwohl, welche Schlussfolgerungen sich aus diesen Forschungen für die dritte, ambitionierteste Ebene des Klassenbegriffs ziehen lassen. Keine der genannten Untersuchungen hatte den Anspruch, klassentheoretische Deutungen für kollektives Klassenhandeln zu erreichen. Die Theorie sozialer Bezugsgruppen zielt eher in die entgegengesetzte Richtung. Die Deutungen, auf die die Forschung zu Gesellschaftsbildern getroffen ist, verweisen ebenso wenig auf soziale Konflikte, die *unmittelbar* mit Klassenüber- und -unterordnungen zu tun haben. Soziale Ungleichheit wurde in den Augen des traditionellen Arbeiters, der alten und neuen Mittelschicht, des «affluent» und «deferential workers» eher resignativ hingenommen oder als legitim bzw. funktional notwendig akzeptiert (Mayer, 1975, 54). Die von den unteren Klassen geäußerten Ansichten erwiesen sich als heterogen, zerbrechlich und inkonsistent, so dass die Forschung schliesslich die Erwartung aufgab, aus diesen Bildern konsistente Handlungsmuster ableiten zu können (G. Marshall, 1997, 33 f.)

Die Messung von Klassenbewusstsein im 10-Länder-Projekt von E. O. Wright hat wohl gezeigt, wie *Einstellungen* klassenabhängig differieren. Aber Einstellungen haben – wie seit geraumer Zeit bekannt – einen Einfluss auf wirkliches Verhalten, der näher bestimmt werden muss (vgl. Ajzen und Fishbein, 1975, 17–27; Hage und Meeker, 1988, 89). Ob und wenn ja, welche Konsequenzen die gemessenen Einstellungsdifferenzen für mögliches Konflikthandeln der Klassen haben, muss genauer erforscht werden und ist nach Ajzen (1991) vor allem eine Frage subjektiver Kontrollüberzeugungen und Kausalvorstellungen. Auf diese Frage und ihre Relevanz für die künftige Klassenforschung kommen wir im Schlussteil zurück, denn genau an dieser Stelle scheinen sich einige, in der jüngeren Diskussion bereits erkennbar werdende Perspektiven erfolgversprechender Klassenforschung abzuzeichnen.

⁴ Auffallend ist die bemerkenswerte Konvergenz dieser Vorgehensweise mit der Studie von Renate Mayntz und Niklas Luhmann über den Öffentlichen Dienst (Luhmann, 1973). Auch dort ging es um die skalierte Messung von Einstellungen, die mit der Position des jeweiligen Mitgliedes in Berufshierarchien verbunden wurden. Mayntz und Luhmann hatten die Beamten danach gefragt, worin sie die Ursachen für eigene und fremde Beförderungen sehen. Die skalierte Zurechnung auf eigenes oder fremdes Handeln war in der Untersuchung mit der hierarchischen Position korreliert worden. Sie ergab Rückschlüsse darauf, inwieweit die hierarchische Position des Befragten (Klassenlage) die Kausalattributionen über Beförderungen (Klassenbewusstsein) beeinflussten.

G. Marshall (1997, 44 f.) hat schliesslich darauf bestanden, «Klassenbewusstsein» nicht als Attribut individueller, sondern ausschliesslich kollektiver Akteure (Gewerkschaften, Verbände, Parteien usw.) aufzufassen. Aber deren Handeln ist – wie schon Weber hervorgehoben hat – nur kontingent mit Berufsklassen verbunden. Es folgt einer eigenen Logik und darf nicht als unmittelbares «Klassenhandeln» fehlgedeutet werden.

Die empirische Klassenforschung hat deshalb bis heute – wie Goldthorpe (2000, 161 ff. und 232 ff.) erneut am Beispiel klassenspezifischen Bildungs- und Mobilitätsverhaltens hervorgehoben hat – das Desiderat hinterlassen, klassenstrukturelle Einflüsse handlungstheoretisch zu ergänzen, wenn der Klassenbegriff seine gesellschaftstheoretische Erklärungskraft zurückgewinnen soll. Dahrendorfs (1959, 153) Zweiteilung der generellen Klassentheorie hat sich insofern als nicht ausreichend erwiesen. Die einschlägige Forschung hat sich mit guten Gründen nicht auf Fragen von Klassenformierung und Klassenhandeln, sondern *erstens* auf die Klassenformierung und *zweitens* auf die kausalen Einflüsse konzentriert, die Berufsklassen auf andere gesellschaftliche Felder und Situationstypen haben.

3 Konflikttheoretische Transformationen der Klassenforschung

Die Frage nach Klassenkonflikten gehört sicherlich zu den schwierigsten Teilen dieser Forschungstradition. Wir wenden uns deshalb nun der klassentheoretischen Deutung von Verteilungskämpfen (3.1), neuen sozialen Bewegungen (3.2) und Distinktionskämpfen (3.3) zu, um zu prüfen, inwieweit der von uns diagnostizierte «weberianische» Ergänzungsbedarf für Erklärungen sozialen Handelns ausserhalb von Berufsgruppenfeldern in der Analyse von «Klassenkonflikten» beachtet wurde.

3.1 Verteilungskonflikte

Über lange Zeit lag es nahe, tarifpolitische und demokratische Verteilungskonflikte als Ausdruck von Klassenhandeln anzusehen (Andersen und Davidson, 1943). Sie konnten auf mindestens zwei Bühnen beobachtet werden. Auf der einen Bühne fanden die Tarifkonflikte zwischen Unternehmen und Gewerkschaften statt. Schon Dahrendorf hatte festgestellt, dass dieser Kampf bis heute «die charakteristische Form [darstellt], in der sich Klassenkonflikt in der entwickelten kapitalistischen Gesellschaft ausdrückt» (Giddens, 1979, 356 f.). Auf der anderen Bühne spielt der Wohlfahrtsstaat sozusagen als «Kompromiss», der die Klassenspaltung mildern sollte. Diese Traditionslinie zitiert T. H. Marshalls Bürgerrechtstheorie (1992), der es darum ging, die Spannungen zwischen sozialen Rechten und kapitalistischen Märkten in Grossbritannien zu verstehen. Die Klassentheorie hat die wohlfahrtsstaatlichen Redistributionen als Beweis für die ungelösten, auf Dauer gestellten

Klassengegensätze und damit die Kluft zwischen Klassenstruktur und -handeln als überbrückt interpretiert.

Doch schon seit den 1970er Jahren meldeten sich Stimmen, deren Kritik sich mit der Behauptung zusammenfassen lässt, dass die Klassenforschung die wirklichen Deutungen etwaiger Konfliktteilnehmer nicht sinnadäquat zu rekonstruieren vermöge (Parkin, 1979). Daniel Bell (1976, 477 f. und 1979) behauptete, dass die kulturellen Widersprüche des Kapitalismus zu einer wachsenden Trennung zwischen Sozialstruktur und Kultur führten, weil beide von einem je anderen Axialprinzip beherrscht würden. Während die Sozialstruktur in funktionaler Rationalität und Effizienz verwurzelt sei, basiere die Kultur auf der Rechtfertigung individueller Selbstverwirklichung. Damit schien die Bewusstseinsbasis für Klassenhandeln zusammenzuberechnen. Dazu passte Eric J. Hobsbawms (1981) Beobachtung, dass die Solidarität geteilter Lebensstile und politischer Ziele in der traditionellen Arbeiterklasse durch das Wachstum öffentlicher Beschäftigung und multinationaler Unternehmen unterminiert worden sei. Die Mehrheit der Arbeiter verhandle seitdem unter Bedingungen um Löhne, die sich vom freien Spiel der Kräfte markant unterschieden. Die zunehmende Erwerbstätigkeit der Frau, die Expansion nicht-manueller Arbeit und umfassende Immigration habe die Arbeiter in Sektionen getrieben, die jede für sich ihre eigenen ökonomischen Interessen verfolgten (vgl. auch Lukes, 1984).

In jüngerer Zeit hat diese Kritik weitere Nahrung erhalten. Der «welfare state deal» (Crompton, 1998, 83), jener sagenumwobene «Nachkriegskonsens zwischen Kapital und Arbeit – das grosse sozialdemokratische Vermächtnis» (Mackert und Müller, 2000, 29), erweist sich in der globalisierten Welt als wirkungslos. Die Einkommensdisparitäten nehmen wieder zu (Nollmann und Strasser, 2002a; Nollmann, 2003a). Die rastlose kapitalistische Dynamik konnte und sollte in der Vergangenheit vom Staat nicht gebremst werden; sie lieferte das Wachstum, über dessen Verteilung der soziale Frieden in korporatistisch verfassten Gesellschaften gesichert wurde. Die in jüngerer Zeit deutlich gewordenen Folgen der Globalisierung widerlegen aber den Glauben an eine gleichzeitige Kombinierbarkeit von stetem Wirtschaftswachstum und nationalstaatlich-inselhafter Sozialstaatlichkeit (Reich, 1997; Castells, 2000). Die globale Unterspülung westlicher Wohlstandsinseln zeigt, dass die klassentheoretische Deutung des Wohlfahrtsstaates zu sehr marxistisch und zu wenig weberianisch ausgefallen ist. Es sieht fast so aus, als ob das historische Bündnis zwischen Kapitalismus, Sozialstaat und Demokratie (Beck, 1997, 113; Rodrik, 2000, 11) nicht erodiere, sondern vielmehr nie existiert habe.

Die Handlungsmotive, die Politik und Wirtschaft mit Tarifpolitik, Sozialversicherungen und wohlfahrtsstaatlichen Umverteilungen verbunden hatten, waren unterschiedlicher, als eine über mehrere gesellschaftliche Felder hinweg kausal kurzschliessende Klassenperspektive glauben machen wollte. Auf dem Bildschirm der Po-

litik erschien das Wachstum der Wirtschaft primär als Versprechen hoher Steuereinnahmen. Es schien politische Gestaltungsfähigkeit, soziale Friedenssicherung und eine Rückversicherung im Kampf um Wählerstimmen zu garantieren. Für die Unternehmen hingegen bedeutete das Wachstum der Märkte zwar einen angenehmen, keinesfalls jedoch den einzig gangbaren Weg in die Zukunft. Die Zahl der Branchen, die auf gesättigten Märkten agierten, nahm zwangsläufig zu (Lutz, 1984, 228 ff.). Befriedigungsmotive haben in dieser Situation keinen intrinsischen Handlungswert.

Verteilungskonflikte um Tarife und Wohlfahrt finden zwar weiterhin statt. Aber die entscheidenden Weichenstellungen in die globalisierte Welt werden *jenseits* ihrer Reichweite gestellt. *Obwohl* die hohe Arbeitslosigkeit die Machtverhältnisse auf den Arbeitsmärkten zugunsten der Arbeitgeber bereits verschoben hat, verstärken die Klassen«mitglieder» diesen Trend, indem sie «ihre» kollektiven Klassenakteure – die Gewerkschaften – verlassen (Western, 1995). Die Klassentheorie bietet in ihrem Dilemma von Klassenbildung und Klassenhandeln dafür keine Erklärung, weil sie die tatsächlichen, in der Praxis wirksamen Deutungen und Ursachenzuschreibungen der Klassen«mitglieder» nicht genau genug erforscht hat. Gerade die jüngere Ausweitung der über Ressourcenverteilungen bestimmenden Budgetierungsmethode auf Sozialorganisationen, Verwaltungen, Gesundheits- und Bildungsorganisationen hat gezeigt, dass Umverteilungen von unten nach oben immer mehr auf eine erstaunliche stille, weitgehend konfliktfreie Weise durchgesetzt werden (Nollmann, 2003a).

Auch wenn verschiedenste Vertreter der marxistischen Tradition, etwa Poulantzas (1980), schliesslich Bourdieu (1991), inzwischen bereit sind, Webers Konzept des kontextspezifischen Sinnverstehens etwas mehr Recht gegenüber den sich nicht bewahrheitenden, gesellschaftlich übergreifenden Trennlinien der Klassen zu geben, bleibt die klassentheoretische, bei Goldthorpe (2000a) in Aussicht gestellte Erforschung von Interessen und Konfliktbereitschaften bisher noch zu weit von den wirklichen, in der Praxis von Ressourcenverteilungen wirksamen Motiven entfernt. Damit behaupten wir keineswegs, dass das so bleiben muss. Aber diese Beobachtung führt erneut zu der Forderung, empirisch genauer zu ermitteln, welche Deutungen, Zurechnungen und Kausalvorstellungen die Menschen in der Praxis je nach Kontext *tatsächlich* zeigen, weil erst dann der Zusammenhang von sozialer Ungleichheit und sozialen Konflikten deutlich wird.

3.2 Neue soziale Bewegungen: Öffentliche Situationslogik und Klassenrekrutierung

Die neuen sozialen Bewegungen wurden als Trend- und Agendasetter begrüsst, weil sie in der Lage seien, neue Themen und neue gesellschaftliche Konfliktlinien in die Öffentlichkeit zu transportieren und den alten Abgrund von Kapital und Arbeit zu ersetzen (Touraine, 1992; Castells, 1997). Vertreter der Klassentheorie akzeptierten, dass der «alte» Klassenkampf an Bedeutung verloren habe, sahen

aber in Neuen sozialen Bewegungen den zeitgenössischen Ausdruck von Klassen-
gegensätzen (Eder, 1993, 158). Dabei stehen die *neuen Mittelklassen* im Brenn-
punkt des Interesses, die als die eigentliche Mobilisierungsbasis für neue soziale
Bewegungen gelten (Strasser, 1988).

Die starke Ausweitung des tertiären Bildungssektors und der professionellen
Humandienstleistungsberufe hat ihnen eine Massenbasis verschafft.⁵ Ihre
sozialstrukturelle Herkunft aus qualifizierten Produktions- und sozialen Dienst-
leistungsberufen legt alternative; kulturelle Leitvorstellungen nahe, die über den
Materialismus älterer Generationen hinausweist (Inglehart, 1977). Ihr post-
materialistisches Wertmuster stellte Selbstverwirklichung, Selbstbestimmung, Par-
tizipation, Gerechtigkeit, friedliche Konfliktlösungen und Harmonie mit der Na-
tur in den Vordergrund. Ihre Suche nach dem «guten Leben» drückt eine klassen-
spezifische Lebensform aus, die sie durch Umweltschäden gefährdet sehen. Sie
sind als Träger ökologischer, antitechnokratischer und pazifistischer Bewegungen
besonders sensibel für Folgeprobleme und Selbstgefährdungspotenziale der wirt-
schaftlichen Entwicklung. Es geht ihnen nicht um *Produktion*, sondern um *kultu-
rellen Ausdruck*, mit dem die offizielle Realität auf rituelle Weise auf den Kopf
gestellt wird. Was in der Tradition von Bells *cultural contradictions* noch als
Erosion klassenspezifischer Verhaltensweisen erschienen war, wird hier zu einer
neuen Klassenbeziehung umgedeutet. Die expressiven Kreuzzüge sind Ausdruck
neuer, radikaler Mittelklassenbedürfnisse und werden heute am Rande von
Weltwirtschaftsgipfeln von Globalisierungsgegnern inszeniert.

Protest findet seinen Platz in informellen Öffentlichkeiten, die als *Aus-
drucksbahn* für Unzufriedenheiten des Staatsbürgers mit dem Staat fungieren. Je
mehr der Bürger von staatlichen Massnahmen betroffen ist, umso grösser wird
sein Bedürfnis, seine Kritik gegen die Zwangsorganisation Staat zum Ausdruck zu
bringen. In informellen Kanälen wird deshalb auch Konfliktstoff abgearbeitet,
der auf elastisch umadressierten Unzufriedenheiten des Bürgers beruht (Gerhards,
1993, 2001). Diese Unzufriedenheiten können aus weiteren Quellen gespeist
werden, so dass sich Befürchtungen über neue ökologische Risiken mit Frustratio-
nen über ausbleibende Berufserfolge verbinden (vgl. Bourdieu, 1987, 395). Der
Protestierende findet seine gelingende Selbstdarstellung in der Annahme, schon
immer misstrauisch gegen die mit dem kapitalistischen Wachstumswahn verbun-
denen Berufshierarchien gewesen zu sein und deshalb jetzt auch aktiv *gegen*
Ökorisiken und *für* naturverbundenes Nullwachstum auftreten zu müssen
(Schimank, 1998 und 2001).

Insofern gehen neue soziale Bewegungen vom Gegensatz zwischen *Entscheidern*
und *Betroffenen* aus. Wenn die Menschen ihren Lebensverlauf – ungeachtet aller
übergreifenden, strukturellen Zwänge – immer mehr habituell als auf eigenen

5 Vgl. Kriesi 1987 zur Repräsentation dieser Berufsklassen in Umweltgruppen sowie Brinkmann,
1990 und Rucht, 1994 in der neuen Frauenbewegung.

Entscheidungen beruhend *erleben*, steigt umgekehrt die Sensibilität für Situationen, in denen sie sich als *Betroffene* begreifen. Die Betroffenen protestieren und *handeln* als Erlebende. Sie *erleben* sich als gefährdet durch das Handeln der öffentlich Angeklagten: der Staat, der Castortransporte erlaubt; das Unternehmen, das eine Bohrplattform in der Nordsee versenkt; die Männer, die die Frauen nicht in die Führungspositionen vorrücken lassen; die Vorstände, die über Massenentlassungen entscheiden und sich selbst mit Hilfe von Aktienoptionen bereichern (Wintzenburg, 2002).

Betroffene- vs. Entscheider-Konflikte stellen eine *neue soziale Ungleichheit* in den Mittelpunkt, die im Handeln neuer sozialer Bewegungen an Gewicht zugenommen hat (Luhmann, 1990, 155 ff.). Ihre Plausibilität steigt in dem Masse, wie die unintendierten Folgen individuellen und kollektiven Handelns sichtbarer, ihre Ursachen jedoch immer weniger durchschaubar werden. Der Bürger erlebt sich als verunsichertes Objekt der Entscheidungen anderer. Die komplizierten Feedback-Kausalitäten, die im interdependenten Handeln kollektiver Akteure entstehen, überfordern seine Vorstellungskraft. Die Konfliktlinie zwischen Entscheidern und Betroffenen reduziert diese Unübersichtlichkeit mit Hilfe von reduktiven Kausalzuschreibungen, die für das Verständnis von Protesthandeln unverzichtbar sind.

Die Bewegungsforschung hat diese sinnhafte Motivlage öffentlichen Protests minutiös dokumentiert (Kriesi [et al.], 1995; Hellmann und Koopmans, 1998; Klein [et al.], 1999; Rucht, 2001). Insofern wurde Webers Forderung nach kontextspezifischem Sinnverstehen durch eine detaillierte Rekonstruktion auch erfüllt. Es geht uns an dieser Stelle ausschliesslich um die Frage, welchen Ertrag die Deutung von neuen sozialen Bewegungen als Klassenhandeln der Forschung bringt. Wenn Klassenforscher deckungsgleiche Wertmuster zwischen Bewegungsakteuren und sozialstrukturellen Mobilisierungsgruppen aufdecken (Eder, 1993 und 2000, 96 ff.; Castells, 1997), zeigen sie zwar eine informative, klassenförmige *Kausalität* zwischen dem Feld des Protestes und dem Feld der Berufe, die Bestandteil einer soziologischen Erklärung *sein muss*. Aber dieser Kausalbezug liefert, wie die empirische Forschung zeigt, gerade in diesem Fall nur einen bescheidenen Beitrag zu der von Weber geforderten, zweistufigen Erklärung sozialen Handelns. Der Schwerpunkt der Bewegungsforschung liegt im Versuch, «Politisches aus Politischem [zu] erklären» (Leggewie, 1998, 132), also: soziales Handeln in der Situationslogik informeller Konfliktöffentlichkeiten zu *verstehen* (Esser, 1999, 29 ff.; Collins, 2000; G. Marshall, 1997, 26 f.). Erst dabei hat sich gezeigt, dass die in den letzten Jahrzehnten offenbar gesteigerten Konflikte in Öffentlichkeiten dem ritualisierten und meist leider folgenlosen Ausatmen von Unzufriedenheit dienen (Eyerman, 1992).

Diese eher situationslogisch als klassenbedingt verständliche Funktion von Bewegungen als Möglichkeit, Konflikte auszudrücken, ist auch deshalb plausibel,

weil die auf zugeschriebener Gleichheit beruhende informelle Bürgerrolle gerade der *Trennung* von sonstigen, z. B. beruflichen und privaten Rollen dient (Giesen und Schmid, 1990, 112; Luhmann, 1965, 94 ff. und 158 f.). Der Klassenbegriff zieht demgegenüber *kausal* zusammen, was in der Praxis durch situationstypische Deutungen auseinandergezogen wird. Zwar ist *beides* nach Weber (1980, 5 f.) zu erforschen und in der soziologischen Erklärung in seiner jeweiligen Wichtigkeit gleichsam mit- und gegeneinander abzuwägen. Aber nur dann bleibt klar, dass der Praxissinn sozialen Handelns in informellen Öffentlichkeiten *gerade nicht* dem *unvermittelten* Ausdruck sonstiger gesellschaftlicher Rollen dient, sondern auf der vorausgesetzten Ablösung von ihnen beruht (Lockwood, 2000, 175).

Die Wichtigkeit dieser Überlegung wird im Fall der Frauenbewegung noch deutlicher. Die Geschlechtskategorie bezieht ihre Ungleichheitsrelevanz aus den verschiedensten sozialen Kontexten. Geschlecht bezieht sich auf vergesellschaftete Beziehungen, die bei der Kleinform dyadischer Paarbeziehungen beginnen, sich über arbeitsorganisatorische Kollegialformen erstrecken und in der Grossform politisch-rechtlich gleichgestellter Männer und Frauen enden (vgl. Lenz, 1995 und 1996; Acker, 1988; Cyba, 2000). In ihnen wird – wie die Geschlechterforschung immer deutlicher hervorhebt – soziale Ungleichheit nach *situationslogischen Vorgaben* teilweise auf Geschlecht, teilweise aber *gerade nicht* auf Geschlecht sozial zugerechnet (Heintz und Nadai, 1998; Gottschall 2000).

In diesen Vergesellschaftungsformen wird Geschlecht als ungleichheitsrelevante Kategorie thematisch, *bedeutet aber in jedem dieser Felder etwas anderes*, weil die zugrunde liegenden, feldspezifischen Beziehungen die Deutung sozialer Ungleichheit auf differentielle Ursachenzurechnungen lenken. Die Frauenbewegung kann deshalb als kontextübergreifende Form sozialer Beziehungsungleichheit Protestpotenzial aus jedem gesellschaftlichen Kontext mobilisieren. Gerade deshalb darf sie *nicht allein* klassentheoretisch auf Kovariationen von Berufsklassen verkürzt werden (Nollmann, 2002).

3.3 Exkurs: Zum Begriff des Distinktionskampfes bei Bourdieu

Anders als jene Vertreter der Klassentheorie, die Tarifkonflikte, wohlfahrtsstaatliche Verteilungskonflikte und neue soziale Bewegungen als Ausdruck von Klassenhandeln ansehen, unterstellt Bourdieu omnipräsente «Kämpfe» um Positionsverbesserungen im sozialen Raum. Diese Kämpfe betreffen nicht nur die Klassifikationen, die die Vorrechte anerkannter Berufsgruppen definieren (Bourdieu, 1987, 749). Sie durchdringen auch den *gesamten* Mikrokosmos der Stilgruppen, des Konsums, des Wohnens, des Essens und des Geschmacks.

Bourdieu's Blick auf den Raum der Lebensstile überzeugt insoweit, als es ihm gelingt, *sowohl* seine *kausale* Bedingtheit durch Berufsklassen *als auch* seine *sinnhafte Eigenlogik* herauszuarbeiten. Die grosse Stärke der Bourdieuschen Klassentheorie besteht in ihrer hermeneutischen Feinfühligkeit (vgl. Neckel, 1991, 234).

Sie belegt nicht einfach, dass bestimmte Positionen in der Berufswelt mit bestimmten Lebensstilen kausal verbunden sind, in dem sie eine statistisch gewonnene Transformationslogik unterstellt. Vielmehr *rekonstruiert* sie das Handeln im Raum der Lebensstile, indem sie es *deutend versteht*.

Bourdieu's Klassentheorie nimmt Webers Forderung ernst, statistische Wahrscheinlichkeiten mit sinnadäquaten Deutungen zu verbinden. Dementsprechend sieht Bourdieu die Regelmässigkeit, mit der die Mitglieder der unteren Klassen ihren Alltag mit Geschmack am Notwendigen regeln, nicht einfach als Ausdruck ungleicher Ressourcenverteilungen:

Die Praktiken der unteren Klassen lassen sich scheinbar aus den objektiven Bedingungen direkt ableiten (...), haben tatsächlich jedoch ihren Ursprung in der Entscheidung für das Notwendige («das ist nichts für uns»), d. h. für das, was technisch notwendig, «praktisch» (oder in einer anderen Sprache: funktional) ist (was «halt sein muss»), und für das, was aus ökonomischem und sozialem Zwang die «einfachen» und «bescheidenen» zu einem «einfachen» und «bescheidenen» Geschmack verurteilt. (Bourdieu, 1987, 594)

Der Habitus bezeichnet genau diesen Unterschied zwischen einer *statistischen Regelmässigkeit* und einer sinnhaften *Regel* (vgl. Reckwitz, 1997). Was für den Beobachter unproblematisch und logisch erscheint, dass beispielsweise wenig Geld einfachen Konsum bedingt, sieht für den Teilnehmer anders aus. Er muss sein Handeln würdevoll darstellen können und sieht sein Handeln als *authentische Freude* an den einfachen, weil notwendigen Dingen.

Bourdieu's Hermeneutik findet allerdings – und nur um diese begriffliche Unklarheit geht es uns an dieser Stelle – dort ihre Grenzen, wo er das in phänomenologischer Feinarbeit aufgenommene klassenspezifische Verhalten zu einem gesellschaftsweiten *Kampf* um Distinktion umdeutet. Konfrontiert man die von Bourdieu's Forschergruppe aufgezeichneten Geschmacksurteile kritisch mit der Frage, inwiefern sich in ihnen manifeste soziale Konflikte ausdrücken, dann fällt schnell auf, dass die angeblichen Distinktionskämpfe offenbar nur in Ausnahmefällen wirklich manifeste Dispute darstellen. Sie verweisen im Gegenteil auf den *gruppeninternen Konsensdruck*, nicht auf den offenen, im Handeln ausgedrückten *Konflikt* mit einer anderen Lebensstilgruppe. Sie zeugen vom Konformitätsdruck informeller Gruppen, wenn Abweichler mit Bemerkungen wie «Für wen hält der sich eigentlich?» (Bourdieu, 1987, 392) an geltende Regeln erinnert werden.

Nicht ohne Grund sind die Aussagen, die Bourdieu über diese Distinktionskämpfe macht, recht undeutlich. Die unteren Klassen sind in diesen Konflikten – wie Bourdieu (1987, 391) mit erstaunlicher Leichtigkeit sagt – «lediglich passiv». Damit verlagern sich die in Aussicht gestellten Klassenkämpfe auf der sozialen

Leiter weiter nach oben. Die Mittelklassen kämpfen, so Bourdieu, letztlich einen aussichtslosen Kampf. Sie heben sich zwar vom Notwendigkeitsgeschmack der unteren Klassen ab, schaffen es jedoch nicht, an den exklusiven, teuren Geschmack der oberen, herrschenden (Geschmacks-)Klassen anzuschliessen.

Aber auch dieser «Kampf» scheint nur in metaphorischer Weise mit sozialen Konflikten zu tun zu haben, denn der «eigentliche Schauplatz der symbolischen Kämpfe ist freilich die herrschende Klasse selbst» (Bourdieu, 1987, 395). Bourdieu denkt hier an die Intelligenz, die gutverdienenden Intellektuellen und Künstler, Ärzte, Eigentümer, Führungskräfte und Freiberufler. In diesen Kreisen ist Distinktion konstitutiv. Die richtigen Orte, das Restaurant, das gerade «in» ist, und exklusive Aktivitäten führen die herrschenden Klassen in der Sphäre des *legitimen Geschmacks* zusammen (Bourdieu, 1990, 95).

Die von Bourdieu beschriebenen Phänomene haben daher kaum etwas mit sozialen Konflikten zu tun – es sei denn, man definiert den Kampfbegriff so weit, dass jede Gruppenkonstitution durch einen Stil, ein Thema, einen Geschmack, ein Hobby, einen Club o. ä. bereits einen Konflikt mit ihrer Umwelt bedeutet. Aber eine solche Auffassung würde den Konfliktbegriff so stark entkernen, dass er nur noch auf metaphorische Weise mit manifestem Streit, erwiderten Negationen und handfesten Auseinandersetzungen verbunden ist. Er bezeichnet lediglich *Abgrenzungen* von Gruppen nach aussen und *Verfestigungen* nach innen.

Bourdieu hat also keine manifesten soziale Konflikte vor Augen, wenn er von symbolischen Distinktionskämpfen spricht (Schwingel, 1993, 143). Ihm schwebt vielmehr ein gesellschaftliches Wettrennen vor, in dem alle Teilnehmer permanent in Bewegung sind (Bourdieu, 1987, 261 ff.). Dieser Konkurrenzkampf zeichnet sich jedoch nicht durch ausgesprochene, ja geschrieene oder verzweifelte «Jas» und «Neins» aus. Was Bourdieu (1987, 390) im Gegenstand verortet – die Auseinandersetzungen zwischen den Klassen würden, so meint er, verschleiert und nicht bewusst geführt –, hat seinen Grund eher in dem von ihm unscharf verwendeten Begriff des Kampfes. Ob sich die Akteure selbst in einem Konflikt mit anderen Gruppen sehen, bleibt offen.

4 Dynamische Lebensverlaufsstudien und genetischer Klassenbegriff

Die Transformation der Klassenforschung zeigt sich nicht nur in ihrer empirischen Neuausrichtung an Berufsgruppen. Die sukzessiven Revisionen der marxistischen Klassentheorie haben den Klassenbegriff heute zu einem Werkzeug gemacht, mit dem die Ungleichheitsforschung die in Lebensverläufen eingelassenen Kausalitäten zwischen gesellschaftlichen Feldern aufdeckt. Der Klassenbegriff demonstriert, wie das Individuum seine biografische Verlaufsidentität in Form von Bewertungen und Erwartungen von Aktionsfeld zu Aktionsfeld mit sich trägt.

«Learn to labour» bezeichnet z. B. eine solche Kontinuität. Die beruflichen Karriereerwartungen eines Arbeiterkindes fallen anders aus als die eines Kindes aus einem Managerhaushalt (Mortimer, 1996). Die richtigen Tips, wie man dorthin gelangt, werden als soziales Kapital – ganz zu schweigen von hilfreichen «Beziehungen» – auch in der modernen Gesellschaft über die Herkunft vermittelt (vgl. Boudon, 1974; G. Marshall, 1997, 21 f.).

Wichtiger als die richtigen Tips sind wahrscheinlich die differentiellen Erwartungen und Bewertungen des sozialen Umfeldes, was ein erfolgreicher Mensch zu erreichen habe (Gambetta, 1987; Goldthorpe, 2000, 242 ff.). Zudem sind Ausbildungs- und Berufskarrieren sich selbst verstärkende *Prozesse* (Mayer, 1990, 11 f.). Schon die Verteilung auf Haupt-/Realschule und Gymnasium bedingt irreversible Einschränkungen, die im weiteren Lebensverlauf verstärkt werden (vgl. Mayer und Blossfeld, 1990). Die Ergebnisse dynamischer Lebenslaufstudien (Berger und Sopp, 1995) zeigen, wie *Individuen* als identische Einheiten in den differenzierten Feldern der modernen Gesellschaft handeln und behandelt werden. So ist es auch nicht verwunderlich, dass sich der Begriff der *Reproduktionsklasse* in Gegensatz zur handlungstheoretischen Tradition stellt.

Webers Soziologie hatte die Gesellschaft gerade deshalb in soziales Handeln aufgelöst, weil die *Zwischenbetrachtung* den Blick in die entgegengesetzte Richtung gelenkt hatte: weg von kontinuierlichen, übergreifenden Einheiten, hin zur sphärentypischen, durch unüberwindbare Abgründe gekennzeichneten Vielfalt sozialen Sinns (Schwinn, 2001, 153 ff.). Gerade weil für Weber zumindest auf der Ebene gemeinter Bedeutungszuschreibungen die moderne Gesellschaft zwischen Sphären zerrissen ist, sieht er im sozialen Handeln bzw. in sozialen Beziehungen die angemessene Analyseebene (vgl. Schluchter, 2000). Der Begriff des sozialen Handelns, seine typischen Orientierungen und die aus ihm hervorgehenden sozialen Beziehungen verschiedener Aggregationsebenen zerschneiden die Einheit des Menschen. Die sinnverstehende Soziologie ist nicht nur eine *Soziologie ohne Gesellschaft* (Tyrell, 1998). Sie ist bereits bei Weber eine *Soziologie ohne Mensch*, dessen Einheit im sozialen Handeln nicht auftaucht.

Die Klassenforschung hat sich dieser Tradition nie angeschlossen. Wo Handlungstheoretiker die sinnhafte Differenzierung sozialer Beziehungen hervorheben, sieht der Klassenbegriff die in der individuellen Lebensgeschichte aufbewahrten Kontinuitäten, die über diese Differenzen hinweggleiten. Wenn Arbeitsorganisationen die Geltung von *erworbenen* Leistungs- und Qualifikationsmerkmalen hervorheben, zeigt sie die *askriptive* Herkunftsabhängigkeit beruflicher Stellungen, die in der individuellen Biografie aufbewahrt werden. Interpretieren liberale Theoretiker aufwärtsggerichtete Mobilität zwischen den Klassen als Beleg für das Schwinden von Askription, weisen Vertreter der Klassenforschung darauf hin, dass diese Mobilität eher als *structural shift* in einer dynamischen Ökonomie anzusehen sei (Goldthorpe, 1992, 136 f.)

Leitmotiv ist Bourdieus (1987, 188) *Lebensverlaufshypothese*, die er in einem diachronen Klassenbegriff fasst. Bourdieu sieht typische Lebensverläufe nicht nur als *klassenbedingt*, sondern auch als *klassenkonstitutiv* an. Die empirisch messbare Durchlässigkeit von Klassengrenzen erscheint als Prüfstein für die klassenbedingten Totalitäten, die sich gegen den Anschein differenzierter Felder als zugrundeliegende *Beziehungseinheit* der modernen Gesellschaft erweisen.⁶ Wenn nachgewiesen werden kann, dass die Zuweisung der Individuen zu ihren sozialen Positionen von ihrer klassenbedingten Herkunft abhängt, erscheinen die mit dem Individuum verbundenen Verhaltenserwartungen als *stärkere Einheit* als die differentiellen, *erworbenen* Merkmale *innerhalb* der eigenlogischen Felder (Mayer, 1990, 11).⁷

Der Klassenbegriff hat auf diese Weise seine Bedeutung geändert. Klassenzugehörigkeiten werden nicht primär durch *querschnittsorientierte* Merkmalskombinationen wie Einkommen, Prestige, Weisungsbefugnisse und Ausbeutungsweise definiert, sondern über die sich kumulativ verstärkende Selektivität von Lebensverläufen *prozessförmig* konstituiert, so dass aktuelle Zustände und Ereignisse aus vergangenen Lebensgeschichten *kausal erklärbar* werden (Huinink, 1995, 155; Elder und O'Rand, 1995, 459). Bei der Analyse von Ausbildungs- und Berufskarrieren zeigt der Klassenbegriff, wie sich die kausale Verknüpfung bildungs- und berufsbiografischer Ereignisreihen den gesellschaftlichen Feldern einprägt (Shavit und Müller, 1998; W. Müller, 2001).

Insofern löst sich in Lebenslaufstudien auch das Akteursproblem der Klassentheorie auf. Es sind stets die individuellen und kollektiven Akteure innerhalb der heterogenen Felder: die Individuen in ihrer biographischen bzw. Lebenslaufkontinuität, die Schulen, die Universitäten, die Arbeitsorganisationen von Wirtschaft, Verwaltung usw., die handeln – und nicht die Klassen.

Die in der Lebensverlaufforschung erfolgende Transformation des Klassenbegriffs verabschiedet nicht nur das Problem des Klassenhandelns. Sie belegt diesen Abschied auch in ihrem Verzicht auf klassentheoretische Konfliktdeutungen. Sie versteht den Klassenbegriff allein kausal-genetisch: Es geht ihr nicht um Klassen, die in Konflikten handeln, sondern um *Reproduktionsklassen*, deren *Wirkung*

6 Das Ausmass von Klassenmobilität war schon Blau und Duncan (1967, 440) als Kriterium für Ungleichheitskonflikte erschienen. Je rigider das Regime von Klassengrenzen, desto wahrscheinlicher seien Interklassenkonflikte (vgl. auch Westergaard und Resler, 1975, 285 f.).

7 Vgl. auch Strasser und Dederichs 2000, 83, die Beiträge in Berger und Sopp 1995 und Hartmann 2002. Siehe ferner zur weiterhin engen kausalen Verknüpfung von Bildung und Beruf W. Müller 2001, zu zeitstabilen Einkommensungleichheiten zwischen unterschiedlichen Bildungsniveaus Butz 2001. Obwohl der Kausalnexus zwischen Produktion und Reproduktion ungebrochen, ja manchen Ungleichheitsforschern sogar noch eher verstärkt erscheint, wird die durch die steigende Erwerbstätigkeit der Frauen universalisierte erwerbsgesellschaftliche Vergesellschaftung in zunehmendem Masse durch Instabilitäten, Unsicherheiten und Diskontinuitäten des Erwerbsverlaufs geprägt (Berger, 1996, 168 ff.; Berger und Konietzka, 2001, 22).

in Lebensverläufen nachgewiesen werden kann. Folgerichtig geht sie davon aus, dass «Politik für Gruppen in besonderen Lebenslagen (...) an die Stelle von Klassenpolitik» tritt (Mayer, 1990, 14).

5 Schlussfolgerungen

1. In der transformierten Klassenforschung bezieht sich der *unmittelbare* Handlungsbezug des Klassenbegriffs auf die typischen Tätigkeiten von Berufsgruppen. Ihr geht es nicht um kollektive Akteure, sondern um *typisches* soziales Handeln *individueller* Akteure innerhalb eines Berufsfeldes. Mit Hilfe des Klassenbegriffs kann man – wie Ungleichheits-, Mobilitäts- und Lebenslaufforschung erfolgreich demonstriert haben – arbeitsorganisatorische Beziehungen typisieren, ihre Einflüsse auf sonstige soziale Beziehungen messen und in prozessförmigen Lebensläufen nachweisen. Zieht man die dabei erreichten Forschungsergebnisse in Betracht, kann vom *Tod der Klassen* keineswegs die Rede sein.

Auf welche Weise, in welchem Ausmass und mit welchen Konsequenzen berufsklassentypisches Handeln allerdings in anderen gesellschaftlichen Feldern zu «Klassenkonflikten» führt, kann nicht klassentheoretisch allein beantwortet werden. Diese konflikttheoretische Vorsicht darf auch nicht – wie Weber gegen Marx betont hat – dadurch aufgehoben werden, dass die betrachteten Typen von *individuellen* Akteuren mit anderen kollektiven Akteuren (Betriebsräte, Gewerkschaften, Parteien) verwechselt oder mit anderen Schauplätzen (informelle Öffentlichkeiten, politischer Kampf, Raum der Lebensstile) kausal kurzgeschlossen werden (Ritsert, 1987, 18 ff. und 1998, 77 f.; Giddens, 1979, 48 ff.).

Die bei der empirischen Konstruktion von Berufsklassen eingeflossenen handlungstheoretischen Prämissen müssen daher konsequent aufrecht erhalten werden. Sobald diese Prämissen unbemerkt beiseite geschoben werden, redet man über einen anderen Gegenstand, über andere Felder der Gesellschaft und über andere Handlungstypen (Giesen, 1987). Verlässt man heimlich den Schauplatz der Arbeitsorganisation, entfällt der *unmittelbare* Handlungsbezug des Klassenbegriffs. Der Klassenbegriff wird dann wieder auf einen kausalen Einfluss reduziert, der von Arbeitsorganisationen auf andere Handlungsfelder der Gesellschaft wirkt und dadurch ergänzungsbedürftig wird.

2. Damit soll die Determinationskraft von Berufsklassen auf sonstige Felder nicht bestritten, sondern betont werden. Aber sie hat nach Weber (1980, 5 f.) für *soziologische Erklärungen* sozialen Handelns in Feldern *ausserhalb* von Arbeitsorganisationen einen anderen Status. Als kausale «Verlängerung» aus dem Feld der Berufsgruppen liefert sie nur kausale Erklärungen (Wahrscheinlichkeiten), alleine jedoch nicht die erforderlichen kausalen *Deutungen* dortigen Handelns. Klassentheoretische Erklärungen für soziale Konflikte in informellen, politischen

Öffentlichkeiten oder im ständischen Feld der Lebensstile sind deshalb ergänzungsbedürftig (Esser, 1996). Wer Aussagen über soziales Handeln und Ungleichheitskonflikte *ausserhalb von Arbeitsorganisationen* mit Hilfe des Klassenbegriffs machen möchte, muss rekonstruktiv vorgehen und neben dem Nachweis des klassenförmigen *Einflusses* auf die Situation Angaben über die betrachteten individuellen und kollektiven Akteure sowie über die jeweilige Situationslogik machen, in der Konflikte ausgetragen werden (Esser, 1999, 29 ff.; Collins, 2000; Giddens, 2000).

Damit ändert sich jedoch der begriffliche Status von Klassenkonflikten. Setzt man ihn ein, um Verteilungskonflikte, den Protest neuer sozialer Bewegungen und symbolische Distinktionskämpfe zu analysieren, bezeichnet er, streng handlungstheoretisch betrachtet, einen unzulässigen kausalen Kurzschluss. *Inwiefern der Klassenbegriff noch hilfreich ist, hängt folglich vom gewählten Gegenstand ab.* Wie schon Webers Grundbegriffe fordern, sollten soziologische Erklärungen nicht unvermittelt auf «die Gesellschaft», sondern auf eine möglichst präzise ausgegrenzte *soziale Beziehung* bezogen werden (Tyrell, 1998). Die Klassenanalyse erscheint daher heute als «a far more limited project» (G. Marshal, 1997, 53), als ihre konflikttheoretische Tradition nahe legt.

3. Der Zusammenhang von Ungleichheit und sozialen Konflikten, der ursprünglich im Zentrum der Klassenforschung stand, muss offenbar, wie insbesondere die Einstellungsforschung gezeigt hat, *zusätzlich* mit «subjektiven» Daten erforscht werden, die selektive Kontroll- und Kausalvorstellungen individueller und kollektiver Akteure erfassen (Ajzen, 1991; Eagly und Chaiken, 1993; Eckes und Six, 1994; Esser, 2001, 239 ff.). Damit könnte genauer erkennbar werden, aufgrund welcher Kausalhypothesen Klassenakteure *sich selbst* tatsächlich zur Ablehnung oder aber nicht vielmehr zur faktischen Akzeptanz sozialer Über- und Unterordnung anleiten (Kluegel und Smith, 1986; Diewald, 2001; Mayer, 2002; Nollmann und Strasser, 2002). Je nachdem, welche *Gründe* Akteure habituell in einem bestimmten Lebensbereich subjektiv-sinnhaft für ihre Über- oder Unterlegenheit veranschlagen, gelangen sie zu unterschiedlichen Schlussfolgerungen für ihr wirkliches Verhalten:

Wer in Arbeitsorganisationen sieht, dass neben ihm viele andere, qualifizierte Kollegen auch nicht aufgestiegen sind, wird schon durch diesen hohen Referenzgruppenkonsens zu der selektiven Kausaldeutung gelangen, dass die Ungleichbehandlung auf guten Gründen beruhe – auch wenn *Leistung, Fähigkeit* und *Potenzial* immer schwammige Kriterien bleiben (Rosenbaum, 1984). Kritik daran wird dann zum Ritual, das informell abfließt (Nollmann, 2003b).

Wer Bildung nicht als intern-variables Gestaltungsvehikel seines Lebenslaufs deutet, sieht auch keinen Sinn in entsprechenden Anstrengungen (Gambetta, 1987).

Die Forschung hat bereits dargelegt, dass der wirkliche, im tatsächlichen Verhalten auch durchgehaltene Glaube an den internen, individualisierten, den

eigenen Lebensverlauf steuernden Deutungsstil klassenspezifisch ausgeprägt ist (Mortimer, 1996; Nolte [et al.], 1997; Dunifon und Duncan, 1998).

Wenn Frauen ihren Lebensweg habituell häufiger als Ergebnis günstiger Umstände und Wohlvorhalten dritter als extern, unkontrollierbar und variabel deuten, legen sie die sinnhafte Zurechnungsbasis für fehlende Gleichberechtigung in der Welt der Arbeit selbst (Heintz [et al.], 1997, 238; Nollmann, 2002).

Klassenspezifische Gesundheit beruht auf sinnhaften Deutungen: «Ich glaube, dass ich so körperlich abhängig von Zigaretten bin, dass ich es nicht schaffen würde, mit dem Rauchen aufzuhören» – diese Kausalhypothese wird weiter «unten» auf der Bildungs- und Klassenskala wahrscheinlicher (Cockerham, 2001, 195 f.; Eiser, 1990, 126; Eiser und van der Pligt, 1988, 113 ff.).

4. Angesichts dieser weiter ausbaubaren Resultate der Erforschung lebensbereichs- und klassenspezifischer Deutungen gilt es, konsequent zwischen der kausalen und der sinnhaften Bedeutung des Klassenbegriffs zu unterscheiden, um die von der transformierten Klassenforschung erreichten Resultate nicht zu zerreden.

Literaturverzeichnis

- Acker, Joan (1988), Class, Gender and the Relations of Distribution, in: *Signs*, 13, 473–497.
- Ajzen, Icek (1991), The theory of planned behaviour, in: *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Ajzen, Icek and Martin H. Fishbein (1975), *Belief, Attitude, Intention and Behavior*, Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Andersen, Dewey and Percy Davidson (1943), *The Democratic Class Struggle*, Stanford, CA: Stanford University Press.
- Bauman, Zygmunt (1982), *Memories of Class*, London: Routledge.
- Beck, Ulrich (1986), *Risikogesellschaft*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Beck, Ulrich (1997), *Was ist Globalisierung?* Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Bell, Daniel (1976), *The Coming of Post-Industrial Society*, Harmondsworth: Penguin.
- Bell, Daniel (1979), *The Cultural Contradictions of Capitalism*, London: Heinemann.
- Benschop, Albert; Michael Krätke und Veit Bader (1998), Eine unbequeme Erbschaft, in: dies., Werner van Treeck (Hrsg.), *Die Wiederentdeckung der Klassen*, *Argument*, Sonderband Neue Folge, AS 247, 5–26.
- Berger, Peter A. (1987), Klassen und Klassifikationen. Zur neuen Unübersichtlichkeit in der soziologischen Ungleichheitsforschung, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 39, 59–85.
- Berger, Peter A. und Peter Sopp, Hrsg., (1995), *Sozialstruktur und Lebenslauf*, Opladen: Leske+Budrich.
- Berger, Peter A. (1996), *Individualisierung. Statusunsicherheit und Erfahrungsvielfalt*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Berger, Peter A. und Dirk Konietzka (2001), Alte Ungleichheiten und neue Unsicherheiten in der Erwerbsgesellschaft, in: dies., Hrsg., *Die Erwerbsgesellschaft. Neue Ungleichheiten und Unsicherheiten*, Opladen: Leske+Budrich.
- Blau, Peter M. and O. D. Duncan (1967), *The American Occupational Structure*, New York: Wiley.

- Blossfeld, Hans-Peter and Gerald Prein, Hrsg. (1998), *Rational Choice Theory and Large-Scale Data Analysis*, Boulder, Colorado: Westview Press.
- Boudon, Raymond (1974), *Education, Opportunity and Social Inequality*, New York: Wiley.
- Bourdieu, Pierre (1987), *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre (1990), *Was heisst sprechen? Die Ökonomie des sprachlichen Tausches*, Wien: Braumüller.
- Bourdieu, Pierre (1991), Die politische Repräsentation, in: *Berliner Journal für Soziologie*, 1, 489–515.
- Braverman, Harry (1974), *Labour and Monopoly Capital: the degradation of work in the twentieth century*, London: Monthly Review Press.
- Breen, Richard and David B. Rottman (1995), *Class Stratification*, New York u. a.: Harvester Wheatsheaf.
- Brinkmann, Heinz Ulrich (1990), Zeigen Frauen ein besonderes Wahlverhalten?, in: *Frauenforschung*, 8/3, 55–75.
- Brose, Hanns-Georg, Hrsg., (2000), *Die Reorganisation der Arbeitsgesellschaft*, Frankfurt a. M.: Campus.
- Brown, R. and P. Brannen (1970), Social relations and social perspectives amongst shipbuilding workers, I&II, in: *Sociology*, 4, 71–84 and 197–211.
- Bulmer, Martin, Hrsg., (1975), *Working-class Images of Society*, London: Routledge.
- Butz, Marcus (2001), Lohnt sich Bildung noch? Ein Vergleich der bildungsspezifischen Nettoeinkommen 1982 und 1995, in: Peter A. Berger und Dirk Konietzka, Hrsg., (*Titel???*), 95–118.
- Castells, Manuel (1997), *The Power of Identity*, Oxford: Blackwell.
- Castells, Manuel (2000), *The Rise of the Network Society*, 2. Aufl., Oxford: Blackwell.
- Cockerham, William C. (2001), *Medical Sociology*, 8. Aufl., Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Collins, Randall (2000), Situational Stratification: A Micro-Macro Theory of Inequality, in: *Sociological Theory*, 18, 17–43.
- Crompton, Rosemary (1998), *Class and Stratification. An Introduction to Current Debates*, 2. Aufl., Cambridge: Polity Press.
- Crompton, Rosemary and John Scott (2000), Introduction: the state of class analysis, in: dies., Fiona Devine and Mike Savage, Hrsg., *Renewing Class Analysis*, Oxford: Blackwell.
- Cyba, Eva (2000), *Geschlecht und soziale Ungleichheit. Konstellationen der Frauenbenachteiligung*, Opladen: Leske+Budrich.
- Dahrendorf, Ralf (1957), *Soziale Klassen und Klassenkonflikt in der industriellen Gesellschaft*, Stuttgart: Enke, engl. 1959, *Class and Class Conflict in an Industrial Society*, London: Routledge.
- Diewald, Martin (2001), Unitary Social Science for Causal Understanding: Experiences and Prospects of Life Course Research, in: *Canadian Studies in Population*, 28/2, 219–248.
- Dunifon, R. and G. J. Duncan (1998), Long-Run Effects of Motivation on Labor-Market Success, in: *Social Psychology Quarterly*, 61, 33–48.
- Eagly, Alice H. and Shelly Chaiken (1993), *The Psychology of Attitudes*, Fort Worth u. a.: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Eckes, Thomas und Bernd Six (1994), Fakten und Fiktionen in der Einstellungs-Verhaltens-Forschung: Eine Meta-Analyse, in: *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 253–271.
- Eder, Klaus (1993), *The New Politics of Class*, London u. a.: Sage.
- Eder, Klaus (2000), *Kulturelle Tradition zwischen Tradition und Utopie. Soziale Bewegungen als Ort gesellschaftlicher Lernprozesse*, Frankfurt/M., New York: Campus.
- Eiser, J. Richard and J. van der Plight (1988), *Attitudes and Decisions*, London: Routledge.

- Eiser, J. Richard (1990), *Social Judgment*, Buckingham: Open University Press.
- Elder, Glen H. and Angela M. O'Rand (1995), Adult Lives in a Changing Society, in: Karen S. Cook [et al.], Hrsg., *Sociological Perspectives on Social Psychology*, Boston u. a.: Allyn and Bacon, 452–475.
- Erbslöh, Barbara; Thomas Hagelstange, Dieter Holtmann, J. Singelmann und Hermann Strasser (1988), Klassenstruktur und Klassenbewusstsein in der Bundesrepublik Deutschland. Erste empirische Ergebnisse, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 40, 245–261.
- Erbslöh, Barbara; Thomas Hagelstange, Dieter Holtmann, J. Singelmann und Hermann Strasser (1990), *Ende der Klassengesellschaft? Eine empirische Studie zu Sozialstruktur und Bewusstsein in der Bundesrepublik*, Regensburg: Transfer Verlag.
- Esping-Andersen, Gosta (1993), Post-industrial Class Structures: An Analytical Framework, in: ders., Hrsg., *Changing Classes*, London: Sage.
- Esser, Hartmut (1993), *Soziologie. Allgemeine Grundlagen*, Frankfurt/M., New York: Campus.
- Esser, Hartmut (1996), What's wrong with Variable Sociology?, in: *European Sociological Review*, 12, 159–166.
- Esser, Hartmut (1998), Why are Bridge Hypotheses necessary?, in: Hans-Peter Blossfeld and Gerald Prein, Hrsg., *Rational Choice Theory and Large-Scale Data Analysis*, Boulder, Colorado: Westview Press, 94–111.
- Esser, Hartmut (1999), *Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 1*, Frankfurt/M., New York: Campus.
- Esser, Hartmut (2001), *Soziologie. Spezielle Grundlagen 6: Sinn und Kultur*, Frankfurt a. M.: Campus.
- Eyerman, Ron (1992), Modernity and Social Movements, in: Hans Haferkamp and Neil J. Smelser, Hrsg., *Social Change and Modernity*, Berkeley/L. A.: University of California Press, 37–54.
- Gambetta, Diego (1987), *Were They Pushed or Did They Jump?*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gerhards, Jürgen (1993), *Neue Konfliktlinien in der Mobilisierung öffentlicher Meinung*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Gerhards, Jürgen (2001), Der Aufstand des Publikums, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 30/3, 163–184.
- Giddens, Anthony (1979), *Die Klassenstruktur fortgeschrittener Gesellschaften*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Giddens, Anthony (2000), Klassenspaltung, Klassenkonflikt und Bürgerrechte, in: Jürgen Mackert und Hans-Peter Müller, Hrsg., *Citizenship. Soziologie der Staatsbürgerschaft*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 183–206.
- Giesen, Bernhard (1987), Natürliche Ungleichheit, soziale Ungleichheit, ideale Gleichheit, in: ders., Hans Haferkamp, Hrsg., *Soziologie der sozialen Ungleichheit*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 314–345.
- Giesen, Bernhard und Michael Schmid (1990), Symbolische, institutionelle und sozialstrukturelle Differenzierung. Eine selektionstheoretische Betrachtung, in: Hans Haferkamp, Hrsg., *Sozialstruktur und Kultur*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 95–123.
- Goldthorpe, John H. [et al.] (1980), *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford: Clarendon Press.
- Goldthorpe, John H. (1992), Employment, Class, and Mobility, in: Hans Haferkamp, Neil J. Smelser, Hrsg., *Social Change and Modernity*, Berkeley/L. A.: University of California Press, 97–121.
- Goldthorpe, John H. (2000), *On Sociology*, Oxford: Oxford University Press.
- Goldthorpe, John H. (2000a), Rent, Class Conflict, and Class Structure: A Commentary on Sørensen, in: *American Journal of Sociology*, 106, 1572–1582.
- Gottschall, Karin (2000), *Soziale Ungleichheit und Geschlecht*, Opladen: Leske+Budrich.
- Grimes, Michael D. (1991), *Class in Twentieth-Century American Sociology*, Westport, Conn.: Praeger.

- Grusky, David B. and Jesper B. Sørensen (1998), Can Class Analysis be Salvaged, in: *American Journal of Sociology*, 103, 1187–1234.
- Grusky, David B., Hrsg. (2001), *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*, 2. Aufl., Boulder: Westview.
- Hage, Jerald and Barbara Foley Meeker (1988), *Social Causality*, Winchester, Mass.: Allen&Unwin.
- Haller, Max (1983), *Theorie der Klassenbildung und sozialen Schichtung*, Frankfurt a. M.: Campus.
- Haller, Max (1989), Klassenbildung und Schichtung im Wohlfahrtsstaat. Ein Beitrag zur Aktualisierung der klassischen Theorie sozialer Ungleichheit, in: *Annali di Sociologia*, 5, 126–148.
- Hartmann, Michael (2002), *Der Mythos von den Leistungseliten*, Frankfurt/M.: Campus.
- Heintz, Bettina; E. Nadai, R. Fischer und H. Ummel (1997), *Ungleich unter Gleichen*, Frankfurt a. M.: Campus.
- Heintz, Bettina und Eva Nadai (1998), Geschlecht und Kontext. De-Institutionalisierungsprozesse und geschlechtliche Differenzierung, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 27/2, 75–93.
- Hellmann, Kai-Uwe und Ruud Koopmans, Hrsg. (1998), *Paradigmen der Bewegungsforschung. Entstehung und Entwicklung von Neuen sozialen Bewegungen und Rechtsextremismus*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hindess, B. (1987), *Politics and Class Analysis*, Oxford: Blackwell.
- Hobsbawm, Eric J. (1981), «The forward march of Labour halted?» und «Observations on the debate», in: M. Jacques and F. Mulhearn, Hrsg., *The Forward March of Labour Halted?*, London: New Left Books, 1–19 and 167–182.
- Hodge, Robert W. and Hermann Strasser, Hrsg. (1993), *Change and Strain in Social Hierarchies: Theory and Method in the Study of Status Inconsistency*, New Delhi: Ajanta Books International.
- Holtmann, Dieter und Hermann Strasser (1990), Klassen in der Bundesrepublik heute: Zur Theorie und Empirie der Ausdifferenzierung von Handlungsressourcen, in: *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie*, 16, 79–106.
- Holton, R. J. and B. S. Turner (1989), Has Class Analysis a Future? Max Weber and the Challenge of Liberalism to Gemeinschaftlich Accounts of Class, in: dies., Hrsg., *Max Weber on Economy and Society*, London: Routledge.
- Hradil, Stefan (1987), Die «neuen sozialen Ungleichheiten» – und wie man mit ihnen (nicht) theoretisch zurechtkommt, in: Bernhard Giesen und Hans Haferkamp, Hrsg., *Soziologie der sozialen Ungleichheit*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 115–144.
- Hradil, Stefan (1987a), *Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft*, Opladen: Leske+Budrich.
- Hradil, Stefan, Hrsg. (1992), *Zwischen Bewusstsein und Sein*, Opladen: Leske+Budrich.
- Huinink, Johannes (1995), *Warum noch Familie?*, Frankfurt/M./New York: Campus.
- Inglehart, Ronald (1977), *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles in Advanced Industrial Society*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Kelley, Jonathan and M. D. R. Evans (1995), Class and Class Conflict in Six Western Nations, in: *American Sociological Review*, 60, 157–178.
- Kemper, Theodore (1968), Reference Groups, Socialization and Achievement, in: *American Sociological Review*, 33, 31–45.
- Klein, Ansgar; Hans-Josef Legrand und Thomas Leif, Hrsg. (1999), *Neue soziale Bewegungen. Impulse, Bilanzen und Perspektiven*, Opladen/Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Kluegel, James R. and Eliot R. Smith (1986), *Beliefs about Inequality. Americans' View what is and what ought to be*, New York: De Gruyter.
- Koch, Max (1994), *Vom Strukturwandel einer Klassengesellschaft*, Münster: Westfälisches Dampfboot.

- Kreckel, Reinhard (1992), *Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit*, Frankfurt/M., New York: Campus.
- Kreckel, Reinhard (1998), Klassentheorie am Ende der Klassengesellschaft, in: Peter A. Berger und Michael Vester, Hrsg., *Alte Ungleichheiten – Neue Spaltungen*, Opladen: Leske+Budrich, 31–48.
- Kriesi, Hanspeter (1987), Neue soziale Bewegungen, in: *Politische Vierteljahresschrift*, 28/3, 315–334.
- Kriesi, Hanspeter; Ruud Koopmans, Jan Willem Dyvendak and Marco G. Giugni (1995), *New Social Movements in Western Europe. A Comparative Analysis*, London u. a.: UCL.
- Leggewie, Claus (1998), Neo-Kapitalismus und Neue Rechte, in: Kai-Uwe Hellmann und Ruud Koopmans, Hrsg., *Paradigmen der Bewegungsforschung*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 131–148.
- Lenz, Ilse (1995), Geschlecht, Herrschaft und internationale Ungleichheit, in: Regina Becker-Schmidt und Gudrun-Axeli Knapp, Hrsg., *Das Geschlechterverhältnis als Gegenstand der Sozialwissenschaften*, Frankfurt/M., New York: Campus, 19–46.
- Lockwood, David (1966), Sources of variation in working class images of society, in: *Sociological Review*, 14, 244–267.
- Lockwood, David (1981), The weakest link in the chain?, in: S. Simpson, I. Simpson, Hrsg., *Research in the Sociology of Work*, Vol. 1, Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Lockwood, David (2000), Staatsbürgerliche Integration und Klassenbildung, in: Jürgen Mackert und Hans-Peter Müller, Hrsg., *Citizenship. Soziologie der Staatsbürgerschaft*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 158–180.
- Luhmann, Niklas (1965), *Grundrechte als Institution*, Berlin: Duncker u. Humblot.
- Luhmann, Niklas (1973), Zurechnung von Beförderungen im öffentlichen Dienst, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 2, 326–351.
- Luhmann, Niklas (1990), *Soziologische Aufklärung 5*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Lukes, Steven (1984), The future of British socialism?, in: Ben Pimlott, Hrsg., *Fabian Essays in Socialist Thought*, London: Heinemann, 269–283.
- Lutz, Burkart (1984), *Der kurze Traum immerwährender Prosperität*, Frankfurt/M./New York: Campus.
- Mackert, Jürgen und Hans-Peter Müller, Hrsg. (2000), *Citizenship*, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Marshall, Gordon (1997), *Repositioning Class. Social Inequality in Industrial Societies*, London u. a.: Sage.
- Marshall, Thomas H. (1992), *Bürgerrechte und soziale Klassen*, Frankfurt/M./New York: Campus.
- Mayer, Karl Ulrich (1975), *Ungleichheit und Mobilität im sozialen Bewusstsein*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Mayer, Karl Ulrich (2002), The sociology of the life course and life span psychology – diverging or converging pathways?, in: Ursula M. Staudinger and Ulman Lindenberger, Hrsg., *Understanding Human Development: Lifespan Psychology in Exchange with Other Disciplines*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, in Druck, zitiert nach dem Manuskript, MPIB Berlin.
- Mayer, Karl Ulrich, Hrsg. (1990), Lebensverläufe und sozialer Wandel, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Sonderheft 31, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- 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, 297–318.
- Merton, Robert K. (1968), *Social Theory and Social Structure*, New York: Free Press.
- Mortimer, J. T. (1996), Social Psychological Aspects of Achievement, 17–36 in: A. C. Kerckhoff, Hrsg., *Generating Social Stratification*, Boulder: Westview Press.

- Müller, Hans-Peter (1994), Abschied von der Klassengesellschaft? Über ein «Menetekel» im Spiegel der soziologischen Diskussion. In: Christoph Görg, Hrsg., *Gesellschaft im Übergang*, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft 1994, 120–140.
- Müller, Walter und Diemar Haun (1994), Bildungsungleichheit im sozialen Wandel, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 46/1, 1–42.
- Müller, Walter (2001), Zum Verhältnis von Bildung und Beruf in Deutschland. Entkopplung oder zunehmende Strukturierung?, in: Peter A. Berger und Dirk Konietzka, Hrsg., *Die Erwerbsgesellschaft*, Opladen: Leske+Budrich, 29–64.
- Neckel, Sighard (1991), *Status und Scharm*, Frankfurt a. M., New York: Campus.
- Newby, Howard (1977), *The Deferential Worker*, London: Allen Lane.
- Nollmann, Gerd (2002), Die Hartnäckigkeit der Geschlechterungleichheit. Geschlecht als Zurechnungskategorie, in: *Soziale Welt*, 53/2, 131–158.
- Nollmann, Gerd (2003), Warum fällt der Apfel nicht weit vom Stamm? Die Messung subjektiver intergenerationaler Mobilität, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 2, 123–138.
- Nollmann, Gerd (2003a), Die stille Umverteilung. Budgetierung als Transmissionsriemen für die Verschärfung von Einkommensungleichheit, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 55/3.
- Nollmann, Gerd (2003b), Die Deutung beruflicher Karrieremobilität, in: *Sozialer Sinn*, 2.
- Nollmann, Gerd und Hermann Strasser (2002), Individualisierung als Deutungsmuster sozialer Ungleichheit. Zum Problem des Sinnverstehens in der Ungleichheitsforschung, in: *Österreichische Zeitschrift für Soziologie*, 27/3, im Druck.
- Nollmann, Gerd und Hermann Strasser (2002a), Armut und Reichtum in Deutschland, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B29–30.
- Nolte, H.; U. Wilkesmann, H. G. Tegethoff, J. Maetzel und C. Weischer (1997), *Kontrolleinstellungen zum Leben und zur Zukunft. Auswertung eines neuen Itemblocks im Sozio-ökonomischen Panel*, Bochum: Fakultät für Sozialwissenschaft, DP 97–06.
- Offe, Claus (1985), Work: the Key Sociological Category?, in: ders., *Disorganised Capitalism*, Cambridge: Polity Press.
- Ossowski, Stanislaw (1972), *Die Klassenstruktur im sozialen Bewusstsein*, Neuwied und Berlin: Luchterhand.
- Pakulski, Jan and Malcolm Waters (1996), *The Death of Class*, London: Sage.
- Parkin, Frank (1972), *Class inequality and political order*, London: Paladin.
- Parkin, Frank (1979), *Marxism and Class Theory. A Bourgeois Critique*, London: Tavistock.
- Popitz, Heinrich; Hans-Paul Bahrdt, Ernst August Jüres und Hanno Kesting (1957), *Das Gesellschaftsbild des Arbeiters*, Tübingen: Mohr.
- Poulantzas, Nicos (1980), *Politische Macht und gesellschaftliche Klassen*, 2. rev. Auflage, Frankfurt a. M.: Europäische Verlagsanstalt.
- Reckwitz, Andreas (1997), *Struktur*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Reich, Robert B. (1997), *Die neue Weltwirtschaft. Das Ende der nationalen Ökonomie*, Frankfurt a. M.: Fischer, amerik. Orig.: (1991) *The Work of Nations*, New York: Alfred A. Knopf.
- Reid, Ivan (1981), *Social Class Differences in Britain*, London: Grant McIntyre.
- Ritsert, Jürgen (1987), Braucht die Soziologie noch den Begriff der Klasse?, in: *Leviathan*, 15, 4–38.
- Ritsert, Jürgen (1998), *Soziale Klassen*, Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Rodrik, Dani (2000), *Grenzen der Globalisierung*, Frankfurt a. M./New York: Campus.
- Rosenbaum, James (1984), *Career Mobility in a Corporate Hierarchy*, Orlando u. a.: Academic Press.

- Rucht, Dieter 1994, *Modernisierung und neue soziale Bewegungen*, Frankfurt a. M./New York: Campus.
- Rucht, Dieter, Hrsg. (2001), *Protest in der Bundesrepublik. Strukturen und Entwicklungen*, Frankfurt a. M./New York: Campus.
- Savage, Mike (2000), *Class Analysis and Social Transformation*, Buckingham, Philadelphia: Open University Press.
- Shavit, Yossi and Walter Müller, Hrsg. (1998), *From School To Work*, Oxford: Clarendon Press.
- Schimank, Uwe (1998), Funktionale Differenzierung und soziale Ungleichheit, in: Hans-Joachim Giegel, Hrsg., *Konflikt in modernen Gesellschaften*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 61–88.
- Schimank, Uwe (2001), Teilsysteminterdependenzen und Inklusionsverhältnisse, in: Barlösius, Eva; Hans-Peter Müller und Steffen Sigmund, Hrsg., *Gesellschaftsbilder im Umbruch*, Opladen: Leske+Budrich, 109–130.
- Schluchter, Wolfgang (2000), *Individualismus, Verantwortungsethik und Vielfalt*, Weilerswist: Velbrück Wissenschaft.
- Schwingel, Markus (1993), *Analytik der Kämpfe*, Hamburg: Argument-Verlag.
- Schwinn, Thomas (2001), *Differenzierung ohne Gesellschaft*, Weilerswist: Velbrück Wissenschaft.
- Shavit, Yossi and Walter Müller, Hrsg. (1998), *From School To Work*, Oxford: Clarendon Press.
- Sørensen, Aage B. (2000), Toward a sounder basis for class analysis, in: *American Journal of Sociology*, 106, 1–39.
- Strasser, Hermann (1988), Klassenstrukturen und Klassentheorien: Neue Entwicklungstendenzen in westlichen Gesellschaften, in: *Österreichische Zeitschrift für Soziologie*, 13/4, 20–33.
- Strasser, Hermann und Andrea Maria Dederichs (2000), Die Restrukturierung der Klassengesellschaft: Elemente einer zeitgenössischen Ungleichheitstheorie, in: *Berliner Journal für Soziologie*, 10, 79–98.
- Touraine, Alain (1992), Two interpretations of contemporary social change, in: Hans Haferkamp and Neil J. Smelser, Hrsg., *Social Change and Modernity*, Berkeley/L. A.: University of California Press, 55–77.
- Tyrell, Hartmann (1998), Max Webers Soziologie – eine Soziologie ohne «Gesellschaft», in: Gerhard Wagner und Heinz Zipprian, Hrsg., *Max Webers Wissenschaftslehre. Interpretation und Kritik*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 390–414.
- Vester, Michael; Peter von Oertzen, Heiko Geiling, Thomas Hermann und Dagmar Müller (1993), *Soziale Milieus im gesellschaftlichen Strukturwandel. Zwischen Integration und Ausgrenzung*, Köln: Bund Verlag.
- Vester, Michael; Michael Hofmann und Irene Zierke, Hrsg. (1995), *Soziale Milieus in Ostdeutschland*, Köln: Bund Verlag.
- Vester, Michael (1998), Was wurde aus dem Proletariat? Das mehrfache Ende des Klassenkonflikts: Prognosen des sozialstrukturellen Wandels, in: Friedrichs, Jürgen; M. Rainer Lepsius und Karl Ulrich Mayer, Hrsg., *Die Diagnosefähigkeit der Soziologie*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 164–206.
- Weber, Max (1980), *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, 5. rev. Auflage, besorgt von Johannes Winckelmann, Tübingen: Mohr.
- Weber, Max (1985), *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen: Mohr.
- Westergaard, John and Henrietta Resler (1976), *Class in a Capitalist Society*, Harmondsworth: Penguin.
- Western, Bruce (1995), A Comparative Study of Working-Class Disorganization: Union Decline in Eighteen Advanced Capitalist Countries, in: *American Sociological Review*, 60, 179 ff.
- Whimster, Sam (2004), Max Weber as a Social Theorist, in: George Ritzer, Hrsg., *Encyclopedia of Social Theory*, London: Sage, in Druck.

- Wintzenburg, Jan Boris (2002), Eine Million Euro im Monat. Haben Sie das verdient?, in: *Stern*, 17, 46 f.
- Wright, Erik Olin (1985), *Classes*, London: Verso.
- Wright, Erik Olin (1997), *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*, New York: Cambridge University Press.
- Wright, Erik Olin (2000), Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sørensen's «Sounder Basis», in: *American Journal of Sociology*, 106, 1559–1571.
- Zapf, Wolfgang (1987), *Individualisierung und Sicherheit*, München: C.H. Beck.

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.

Sammelrezension: Soziologische Thematisierungen der deutschen Sozialpolitik

Hans-Jürgen Andress, Thorsten Heien und Dirk Hofäcker, Wozu brauchen wir noch den Sozialstaat? Westdeutscher Verlag, Wiesbaden, 2001, 206 Seiten

Martin Hartmann und Claus Offe (Hrsg.), Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts, Campus, Frankfurt/New York, 2001, 390 Seiten

Katrin Kraus und Thomas Geisen (Hrsg.), Sozialstaat in Europa. Geschichte. Entwicklung, Perspektiven, Westdeutscher Verlag, Wiesbaden 2001, 309 Seiten

Marion Möhle, Vom Wert der Wohlfahrt. Normative Grundlagen des deutschen Sozialstaats, Westdeutscher Verlag, Wiesbaden 2001, 327 Seiten

Ingo Richter und Sabine Sardei-Biermann (Hrsg.), Jugendarbeitslosigkeit. Ausbildungs- und Beschäftigungsprogramme in Europa, Leske + Budrich, Opladen 2000, 245 Seiten

Gunnar Folke Schuppert und Friedhelm Neidhardt (Hrsg.), Gemeinwohl. Auf der Suche nach Substanz, WZB-Jahrbuch 2002, edition sigma, Berlin 2002, 447 Seiten

Die Beschäftigung mit sozialpolitischen Themen und Problembereichen hat in den letzten Jahren ein zunehmendes Interesse gefunden. Dies gilt in besonderem Masse für Deutschland, wo der Druck zur Reform der wohlfahrtsstaatlichen Institutionen grösser ist und die politischen und gesellschaftlichen Auseinandersetzungen kontroverser geführt werden als anderswo. Die derzeitige wirtschaftliche Krisenstimmung dürfte dieser Themenkonjunktur zusätzliche Impulse verleihen.

Die aktuelle soziologische Thematisierung der deutschen Sozialpolitik erfolgt auf drei Ebenen: Zunächst werden spezifische soziale Benachteiligungen und Problemlagen behandelt – ein Beispiel dafür ist der Sammelband von Richter und Sardei-Biermann zur Jugendarbeitslosigkeit. Eine zweite Gruppe von Untersuchungen beschäftigt sich mit dem Sozialstaat und den gegenwärtigen wohlfahrtsstaatlichen Reformvorhaben (Andress, Heien und Hofäcker; Kraus und Geisen; Möhle). Schliesslich werden drittens sozialpolitische Belange auch durch andere theoretische Perspektiven berührt – z. B. durch die Gemeinwohl- und Vertrauensforschung (Hartmann und Offe; Schuppert und Neidhardt).

Soziale Problemlagen: Jugendarbeitslosigkeit
Die Beiseitigung bzw. die Verringerung der Jugendarbeitslosigkeit ist eines der wichtigsten beschäftigungspolitischen Ziele in Eu-

ropa. Am europäischen Beschäftigungsgipfel von 1997 verpflichteten sich die Regierungschefs der EU-Mitgliedstaaten, dass ab dem Jahr 2003 jede bzw. jeder Jugendliche nach höchstens einem halben Jahr Arbeitslosigkeit einen Ausbildungs-, Arbeits- oder Umschulungsplatz erhalten soll. Vor diesem Hintergrund fragt der von Ingo Richter und Sabine Sardei-Biermann herausgegebene Sammelband nach den Massnahmen, die in den verschiedenen Ländern in den 1990er Jahren zur Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit ergriffen wurden und nach der Wirkung dieser Programme.

Der Titel des Bandes – genauer: der Untertitel – ist allerdings etwas irreführend. So geht es nicht in erster Linie um einen systematischen Ländervergleich von Ausbildungs- und Beschäftigungsprogrammen, sondern darum, was Deutschland von der Beschäftigungspolitik anderer Länder lernen könnte. Die Auswahl der Länderfallstudien wurde denn auch ausschliesslich aus der Sicht Deutschlands getroffen: Neben Österreich und der Schweiz, die wie Deutschland ein duales System der Berufsbildung kennen, handelt es sich um Länder, die während den 1990er Jahren bei der Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit besonders erfolgreich waren (wie Dänemark, die Niederlande oder England) sowie um wichtige Vergleichsländer wie Frankreich und Finnland (als skandinavisches Land). Die südeuropäischen Länder mit ihren hohen Jugendarbeitslosigkeitsraten sind in der Studie hingegen nicht vertreten.

Aus den Fallstudien stechen zunächst die grossen Unterschiede zwischen den sieben berücksichtigten Ländern hervor. Dies gilt nicht nur für die Rate der Jugendarbeitslosigkeit (zwischen 3% in der Schweiz und 27% in Finnland) und die getroffenen Massnahmen und Beschäftigungsprogramme (z. B. das marktorientierte Modell Grossbritanniens vs. die staatliche Arbeitsplatzbeschaffungspolitik Frankreichs). Auch in Bezug auf die konjunkturelle Entwicklungen, die Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitiken, die Berufsbildungssysteme

sowie die Arbeitslosenversicherungssysteme gibt es beträchtliche Unterschiede.

Der aus Sicht der Herausgeber für Deutschland (und damit wohl auch für die Schweiz) besonders bedeutsame Erfolg des dänischen und niederländischen Modells mit seinen umfassenden Ausbildungs- und Beschäftigungsprogrammen wird auf drei Faktoren zurückgeführt: die Individualisierung der Angebote, die Sanktionierung der Ablehnung dieser Angebote und den lokalen Ansatz der Beschäftigungspolitik.

Aufgrund der erwähnten beträchtlichen Unterschiede der Kontextfaktoren aber auch aufgrund des Fehlens exakter Evaluations- und Interventionsstudien lassen sich die genauen Effekte der Programme jedoch nicht bestimmen: Sind die Erfolge Dänemarks tatsächlich auf das umfassende, individuell ausgerichtete Programm gegen Jugendarbeitslosigkeit zurückzuführen, oder handelt es sich um die positiven Effekte der wirtschaftlichen Entwicklung (so ist der Zusammenhang zwischen Jugendarbeitslosigkeit und Konjunktur bekanntlich besonders eng) bzw. anderer Kontextfaktoren (z. B. demographische Veränderungen wie eine zahlenmässige Abnahme der Kohorte der Jugendlichen)?

Gesicherte Erkenntnisse zu den Effekten von Beschäftigungs- und Qualifizierungsprogrammen setzen zudem Evaluationsstudien voraus, die auch die mittel- und langfristigen Wirkungen mit einbeziehen (z. B. nach fünf Jahren). Tatsächlich gelingt es den meisten dargestellten nationalen Beschäftigungsprogrammen, (kurzfristig) vor Arbeitslosigkeit zu schützen – dies schon deshalb, da die in die Programme integrierten Jugendlichen nicht mehr in den Arbeitslosenstatistiken auftauchen. Hingegen scheinen die Beschäftigungsprogramme kaum Qualifizierungseffekte zu entfalten – insbesondere nicht für die von Arbeitslosigkeit besonders betroffenen schlecht qualifizierten Jugendlichen.

Dennoch bietet der Band einen informativen praxisorientierten Überblick über Jugendarbeitslosigkeit und die Ausbildungs-

und Beschäftigungsprogramme in sieben europäischen Ländern. Die ausführlichen Abstracts in deutscher und englischer Sprache verschaffen dem Leser einen raschen Überblick und ermöglichen einen gezielten Zugang zu den Länderfallstudien. Leider enthält der Band keinen systematischen internationalen Vergleich – der einleitende zusammenfassende Überblick ist etwas gar kurz geraten. Mit Ausnahme des englischen Beitrages nehmen die einzelnen Kapitel keinen Bezug auf andere Länder – naheliegend wäre zumindest ein Vergleich mit Deutschland. Die Vergleichbarkeit der Länderbeispiele wird ausserdem durch die unterschiedliche Struktur der Beiträge erschwert. Schliesslich fehlt dem Leser/der Leserin der eigentliche Bezugspunkt für den Vergleich: eine Darstellung Deutschlands sucht man im Band vergebens.

Kontinuität und Wandel des Wohlfahrtsstaates

Der von Katrin Kraus und Thomas Geisen herausgegebene Sammelband hat sich zum Ziel gesetzt, anhand von Länderfallstudien zu Grossbritannien, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Italien, Schweden, Polen, der Türkei, der Schweiz sowie der Sozialpolitik auf der EU-Ebene Geschichte, Entwicklungen und Strukturen der jeweiligen Sozialstaatsmodelle herauszuarbeiten. Darüber hinaus sollen die aktuellen gesellschaftlichen Reformdiskussionen zu den zukünftigen Entwicklungen dargestellt werden. Der Sammelband will deutlich machen, dass die einzelnen Länder trotz ähnlicher Problemstellungen (Industrialisierung und soziale Frage im 19. Jahrhundert, Konstituierung der Sozialversicherungssysteme im frühen 20. Jahrhundert, demographischer Wandel und Finanzierbarkeitsproblematik der Sozialversicherungen seit den 1990er Jahren) aufgrund spezifischer Traditionen und politischer Auseinandersetzungen unterschiedliche Lösungen entwickelt haben, die nicht einfach austausch- oder kopierbar seien.

Entsprechend nehmen in den Fallstudien die historischen Portraits der nationalen sozialstaatlichen Entwicklungen breiten Raum ein. Die informative Darstellung der historischen Entwicklungslinien und ihre strukturelle Verortung vor dem Hintergrund des britischen «Beveridge»- und des deutschen «Bismarck»-Modells gehören zu den Stärken des Bandes – dies gilt auch für den lesenswerten Beitrag zur Schweiz von Martin Wicki.

Durch die starke Fokussierung auf die historische Ausgestaltung der sozialen Sicherung geraten jedoch die aktuellen Diskussionen zu stark in den Hintergrund. So hätte man gerne mehr zu den in den 1990er Jahren in allen Ländern in Gang gesetzten sozialpolitischen Reformen erfahren. Gar nicht zu befriedigen vermag die explizit angestrebte vergleichende Perspektive. So stehen die Fallstudien isoliert nebeneinander, ohne jegliche Bezugnahme auf die anderen im Band behandelten Länderbeispiele. Das Fehlen einer ländervergleichenden Synthese wiegt um so schwerer, als auch in der wenig überzeugenden einleitenden historischen Übersicht von Thomas Geisen die ländervergleichende Perspektive schlicht übergangen wird. Der Sammelband vermag so zwar auf knappem Raum informative Einblicke in die historischen Entwicklungen einzelner Länder zu vermitteln. Neue Erkenntnisse – zur historischen Sozialstaatsentwicklung, aber auch zur aktuellen Situation und den sozialpolitischen Perspektiven – dürfen hingegen nicht erwartet werden.

Eine systematische Untersuchung der normativen Grundlagen des deutschen Sozialstaates hat sich Marion Möhle in ihrem Buch *Vom Wert der Wohlfahrt* zum Ziel gesetzt. Der Leitgedanke dieser Studie bildet die These, dass der gegenwärtigen Auseinandersetzungen um die Reform des Wohlfahrtsstaates vor allem auch ein Wandel in den normativen Prinzipien zugrunde liegt. Ausgehend von gesellschaftlichen Integrationstheorien (u. a. Marshall, Durkheim) und unter Bezugnahme auf die ge-

setzlichen Regelungen (deutsches Grundgesetz, Sozialgesetz) arbeitet Möhle fünf zentrale Werte und Normen des deutschen Wohlfahrtsstaats heraus: Gerechtigkeit und Gleichheit, Freiheit, Sicherheit, Solidarität, Subsidiarität und Verantwortung.

In einem weiteren Schritt – und dies ist der eigentliche innovative Beitrag des Bandes zur Sozialstaatsdiskussion – wird anhand der aktuellen Diskussion um die Reform von vier ausgewählten sozialstaatlichen Leistungszweigen (Pflegeversicherung, Krankenversicherung, Rentenversicherung, Sozialhilfe) der normative Gehalt der Reformvorschläge untersucht und mit den eingangs behandelten Grundprinzipien in Bezug gesetzt. Trotz der Konflikthaftigkeit der derzeitigen deutschen Reformdebatte kann – so die Folgerung von Möhle – nicht von einer Krise der normativen Grundlagen des Wohlfahrtsstaates gesprochen werden. Vielmehr zeigen sich in den grundlegenden sozialpolitischen Werten und Normen ähnliche Wandlungstendenzen, die auch in anderen Gesellschaftsbereichen zu beobachten sind: nämlich Veränderungen im Sinne einer Individualisierung und einer stärkeren Betonung der Eigenverantwortung (Verschiebung vom Versorgungs- zum Vorsorgeparadigma), einer Stärkung von Freiheitswerten sowie einer stärkeren Gewichtung der Bedarfsgerechtigkeit.

In eine ähnliche Richtung zielt die empirische Studie von Jans-Jürgen Andress, Thorsten Heien und Dirk Hofäcker zur Einstellung der deutschen Bevölkerung zum Wohlfahrtsstaat. Die auf Daten des ALLBUS und des ISSP basierenden sekundäranalytischen Untersuchungen umfassen mehrere jährliche Querschnitte (von 1985 bis 1996). Ausgehend von Konzepten der Akzeptanz- und Einstellungsforschung (vor allem die Arbeiten von Roller) unterscheiden die Autoren vier Dimensionen wohlfahrtsstaatlicher Einstellungen, nämlich zu den Zielen, den Mitteln, der Finanzierung und den Folgen wohlfahrtsstaatlicher Massnahmen.

Die Ergebnisse dieser sorgfältigen und methodisch versiert durchgeführten Studie zeigen, dass der Wohlfahrtsstaat in der deutschen Bevölkerung eine hohe Zustimmung genießt – von einer Akzeptanzkrise des Wohlfahrtsstaates, so die Autoren, könne deshalb keine Rede sein. Besonders hohe Zustimmung verzeichnet die staatliche Verantwortung im Bereich der Alterssicherung, der Gesundheitsversorgung und der Arbeitslosenversicherung, die damit als die eigentlichen Kernelemente eines gesellschaftlich akzeptierten Wohlfahrtsstaates bezeichnet werden können. Damit zeigt sich für Deutschland ein aus Untersuchungen in anderen Ländern bekannter Zusammenhang, wonach diejenigen Sozialleistungszweige über die grösste Legitimität verfügen, von denen die Mehrheit der Bevölkerung glaubt, selbst davon profitieren zu können. Zurückhaltender als bei der Zustimmung zu den Wohlfahrtszielen und -mitteln fällt das Urteil der deutschen Bevölkerung zur Finanzierungsbereitschaft aus. Dabei ist im Verlaufe der 1990er Jahre vor allem in den alten Bundesländern eine abnehmende Akzeptanz bzw. Finanzierungsbereitschaft zu beobachten. Mit anderen Worten: wohlfahrtsstaatliche Leistungen sollen zwar ausgeweitet werden, aber ohne zusätzliche (individuelle) Kostenfolge.

Die wohlfahrtsstaatlichen Einstellungen werden gemäss den Ergebnissen der Studie in erster Linie durch die sozio-ökonomische Interessenlage beeinflusst. Bedeutsam sind aber auch die deutlichen Unterschiede zwischen den alten und den neuen Bundesländern (grössere wohlfahrtsstaatliche Ansprüche in Ostdeutschland), die zwar im Zeitverlauf abnehmen, jedoch nicht verschwinden und von den Autoren mit unterschiedlichen Sozialisationserfahrungen erklärt werden.

Die Studie ist ein Lehrbeispiel dafür, wie verschiedene bereits vorhandene Datenquellen verbunden und für eine Längsschnittbetrachtung zu einer aktuellen Fragestellung gewinnbringend genutzt werden

können. Dass sich als Folge dieser sekundärstatistischen Vorgehensweise die theoretischen Konstrukte oft nur ansatzweise operationalisieren lassen, schmälert die Qualität dieser Arbeit auf keine Weise. Angesichts der Aktualität der Thematik wäre jedoch die Berücksichtigung neuerer Daten wünschenswert, zumal entsprechende Erhebung durchaus verfügbar gewesen wären (z. B. die neueren ISSP-Erhebungen).

Vertrauen und Gemeinwohl

Im Zusammenhang mit der Diskussion um die Reform des Wohlfahrtsstaates wird auch die Frage nach dem sozialem Vertrauen und dem Gemeinwohl neu gestellt. Tatsächlich hat die Vertrauens- und Gemeinwohlforschung in den letzten Jahren eine erstaunliche Themenkonjunktur erfahren. Zwei interdisziplinär ausgerichtete Sammelbände haben sich zum Ziel gesetzt, die theoretischen und begrifflichen Grundlagen genauer zu bestimmen.

Der Reiz sowohl des Vertrauens- wie des Gemeinwohlbegriffes besteht zum einen darin, dass sie es sich um multidisziplinäre Konzepte handelt, die sich nicht nur in der Soziologie, sondern auch in der Politikwissenschaft, den Wirtschaftswissenschaften, der Psychologie, der Philosophie und der Rechtswissenschaft grosser Beliebtheit erfreuen. Beide Begriffe haben zudem in der sozialwissenschaftlichen Literatur eine lange Tradition (z. B. Niklas Luhmanns Abhandlung zum Vertrauen von 1968). Zum anderen – und darauf weist Claus Offe in seinem Nachwort zu dem von ihm mit herausgegebenen Sammelband *Vertrauen* hin, kommen diese Begriffe nicht nur in den sozialwissenschaftlichen, sondern ebenso in den politischen und in den Alltagsdiskursen vor.

Die Kehrseite dieser Anwendungs- und Bedeutungsvielfalt besteht in der Uneindeutigkeit und einer gewissen Beliebigkeit der Begriffe. Neidhardt spricht in Bezug auf den Gemeinwohlbegriff denn auch von einer «Quasi-Leerformel», deren Infor-

mationsgehalt sei zwar «grösser als Null, aber doch zu gering, um seinen Gebrauch eindeutig festlegen zu können» (S. 14).

Entsprechend befassen sich die Autorinnen und Autoren der zwei Sammelbände unter Bezugnahme ihres jeweiligen disziplinären Hintergrundes in erster Linie mit dem semantischen Gehalt der Vertrauens- und Gemeinwohlbegriffe. Aus der Sicht der Soziologie bieten u. a. Niklas Luhmann, Diego Gambetta und Shmuel Eisenstadt (Vertrauen) bzw. Wolfgang van den Daele und Eva Barlösius (Gemeinwohl) kenntnisreiche theoretisch orientierte Darstellungen.

Die analytische Schärfe der theoretischen und konzeptionellen Klarstellungen kontrastiert jedoch mit dem weitgehenden Fehlen empirischer und methodischer Erörterungen. Ein unmittelbarer neuer Anwendungsnutzen für sozialpolitische Analysen, der über hinlänglich Bekanntes hinausgehen würde (z. B. Wohlfahrtsleistungen und gesellschaftliche Vertrauensbildung durch gemeinwohlorientierte Netzwerke) kann deshalb kaum gewonnen werden.

Christian Suter
Institut de Sociologie
Université de Neuchâtel
Pierre-à-Mazel 7, 2000 Neuchâtel
email: christian.suter@unine.ch

Achim Brosziewski, Computer, Kommunikation und Kontrolle, Eine Fallstudie zum informatisierten Management, UVK Verlagsgesellschaft, Konstanz, 2002, 275 Seiten.

Anhand einer explorativ angelegten Fallstudie eines nicht näher benannten Unternehmens aus der Schweiz analysiert Brosziewski die Wirkungen, die mit der Informatisierung des Managements einhergehen. Nach einer anspruchsvollen Entfaltung der theoretischen Ausgangspunkte der Arbeit, erfasst und rekonstruiert er mit ethnographischen, hermeneutischen und semantischen Analy-

sen die managerialen Beschreibungen des Gebrauchs und Nutzens von Computern sowie Daten- und Informationstechnologien. Vor dem Hintergrund einer allgemeinen Theorie des Unternehmens und des Managements verallgemeinert Brosziewski die Ergebnisse seiner Untersuchung in einer Zusammenfassung. Seine zentrale These ist, dass die Beschreibungen, die über den Computer und seinen Gebrauch angefertigt und genutzt werden, Teil jener sozialen Prozesse sind, in denen der Computer soziale Veränderungen bewirkt. Brosziewski interessiert sich vor allem für die Frage, *wie* das informatisierte Management mit dem zunehmenden Gebrauch von Computertechnologie kontrolliert aber auch selbst kontrolliert wird.

Bereits in der Einleitung legt Brosziewski den theoretischen «roten Faden» seiner Arbeit. Vor allem die Systemtheorie Niklas Luhmanns leitet seine theoretischen und empirischen Ausführungen an. Dies ist ein Grund für den hohen Abstraktionsgrad seiner Untersuchung, wie der Autor in der Einleitung selbst bemerkt.

Mit der Systemtheorie Niklas Luhmanns legt der Autor im ersten Teil seines Buches die für seine Untersuchung zentralen Begriffe wie Kommunikation, Information, Wissen und Kontrolle dar. Brosziewski leistet hier eine präzise und umfassende Arbeit an diesen Begriffen. Systemtheoretisch weniger versierte Leser müssen hier konzentriert lesen und dürfen sich nicht abschrecken lassen.

Gegen Ende seines ersten Teils zeichnet der Autor mit Hilfe der neueren Wissenschaftssoziologie und des sogenannten «Accounting Research» nach, wie die soziale Konstruktion und die Produktion, die Zirkulation und der Gebrauch von Daten, Fakten und Tatsachen im Zusammenhang mit Datenverarbeitungsprozessen gedacht werden kann.

Der zweite, empirische Teil der Arbeit beruht auf gezielt ausgewählten Beschreibungen, die im Management zur Verstän-

digung über die Einsatzmöglichkeiten und Einsatzbeschränkungen der neuen Datentechnologien angefertigt werden; er erhebt keinen Anspruch auf Repräsentativität.

Brosziewski hat insgesamt 45 Interviews in dem von ihm beobachteten Unternehmen sowie mit Experten im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie, Manager anderer Unternehmen, EDV-Entwicklern und -Beauftragten usw. geführt. Neben den Interviews hat er vier Monate lang die Kommunikation des mittleren und oberen Managements in diesem Unternehmen beobachtet und einschlägige Artefakte (Dokumente papierener und elektronischer Art) gesammelt.

Nach einer ausführlichen Schilderung seines Feldzugangs in Form einer Ethnographie elektronischer Identitäten und Institutionen, interpretiert Brosziewski einige der Interviews mit Hilfe der sozialwissenschaftlichen Hermeneutik. Die Ergebnisse dieser hermeneutischen Interpretation können in diesem Rahmen nicht im Detail dargestellt und besprochen werden. Wichtig ist, dass die Beschreibungen dieser Befragten sich je nach spezifischer Funktion und Aufgabe im Unternehmen unterscheiden. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse am Ende dieses sehr dicht geschriebenen und akribisch verfassten Teils wäre für die weitere Lektüre sehr hilfreich gewesen.

In dem sich anschließenden Kapitel arbeitet Brosziewski aus seinem Interviewmaterial insgesamt acht semantische Felder wie z. B. «Information», «Datentechnologien», oder «Hierarchie» mit Hilfe der ethnographischen Semantik heraus. Damit möchte er darstellen, wie über die Interviews hinweg beispielsweise die Ausdrücke «Information» und «Daten» mit anderen Ausdrücken oder auch untereinander verbunden werden. Wie er die Auswahl der Interviewstellen und Aussagesegmente, die die semantischen Felder bilden, getroffen hat, führt der Autor nicht weiter aus. Er stellt fest, dass sich in den Beschreibungen

von Information unter anderem die Dimensionen der Menge und des Tempos finden (S. 182). Es bleibt unklar, ob das die einzigen Dimensionen sind und warum er sie ausgewählt hat.

Brosziewski fasst seinen empirischen Teil mit drei Darstellungsmotiven managerialer Beschreibungen der Datentechnologien zusammen. Die Motive Transparenz, Ergebnisorientierung und Wissensverteilung sind dabei aus meiner Sicht so allgemein formuliert, dass nicht mehr deutlich wird, dass sie originär mit dem Gebrauch von Computern, dem Gegenstand der Studie, in direkter Verbindung stehen. Ist die Ergebnisorientierung nicht eine ganz allgemeine Orientierung des Managements? Der empirische Untersuchungsgegenstand ist hier mit dem Ziel, sehr plausible Beschreibungsmotive zu finden, etwas verloren gegangen.

Am Ende des Buches verallgemeinert Brosziewski seine Ergebnisse über den vorgestellten Fall hinaus. Hierzu greift er auf eine allgemeine Theorie des Unternehmens und des Managements zurück. Begriffe wie Entscheidung, unvollständige Information, Risiko und Unsicherheit, Gedächtnis, um nur ein paar wenige zu nennen, werden von Brosziewski hier neu eingeführt und mit der im ersten Teil seiner Untersuchung vorgestellten Informations- und Kommunikationstheorie abgestimmt. Aus der Informatisierung des Managements resultieren drei zentrale Veränderungen, so fasst der Autor die Ergebnisse seiner Studie zusammen (S. 22–23): 1. Die Trendbeobachtung wird aus der Unternehmensspitze auf alle Ebenen des Managements verteilt. 2. Die gesteigerten Vergleichs- und Kontrollmöglichkeiten erfordern, die Relevanz der jeweils aktuellen Daten schnell veralten zu lassen. Das Kurzzeitgedächtnis des Unternehmens wird forciert. 3. Die elektronisch fixierten Berechnungsroutinen der Managementinformationssysteme verlagern die entscheidenden Probleme in die Suche nach den Kalkülen. Sie erlauben, die Relevanz von Aufgabenstellungen zu bestimmen.

Insgesamt ist das Buch im Hinblick auf die Theoriearbeit sehr anregend und lehrreich. Die Begeisterung des Autors für Begriffsarbeit durchzieht das ganze Buch. Für Praktiker, die eine umfangreichere Empirie und leicht verständliche Anleitungen für den Unternehmensalltag suchen, ist das Buch weniger geeignet und vermutlich auch nicht verfasst. Zum Schluss möchte ich einige Fragen aufwerfen und Anmerkungen formulieren, die sich mir nach der Lektüre der Untersuchung aufdrängen.

Bleibt man bei der Begriffsarbeit, so habe ich mich gefragt, warum der Begriff der Entscheidung keine prominentere Rolle im ersten Teil der Untersuchung einnimmt. Vor allem die Abgrenzung von Kommunikation und Entscheidung in der Luhmannschen Systemtheorie wäre für die Arbeit von Brosziewski relevant gewesen. Beispielsweise werden vom Unternehmen im Zusammenhang mit dem Gebrauch von Datentechnologien Entscheidungen über die Zugangs- und Nutzungsberechtigungen getroffen. Personalentscheidungen legen ganz wesentlich Unternehmensstrukturen fest.

Brosziewski argumentiert, nicht Personen würden vom Management kontrolliert, sondern Prozesse (S. 85). Er schreibt damit der Person für sein Thema eine untergeordnete Rolle zu. Dennoch weist er in seiner Studie an verschiedenen Stellen darauf hin, dass z. B. Erfahrungen der Personen, die sie mit Computern gemacht haben, die Beschreibungen des Computergebrauchs beeinflussen. Auch haben die Funktionen der befragten Personen Einfluss auf ihre jeweiligen Beschreibungen, so der Autor. Für den erfolgreichen Prozess der Entwicklung und Implementierung einer neuen Datentechnologie in ein Unternehmen müssen die Rolle von Personen und ihre jeweiligen Beschreibungen, die sie über den Computergebrauch anfertigen, präziser analysiert werden.

Dem Anspruch von Brosziewski, seine Ergebnisse verallgemeinern zu können, den er besonders im letzten Teil seines Buches erhebt, ist nicht ohne weiteres zu folgen.

Wie Brosziewski in der Zusammenfassung seines empirischen Teils bemerkt, ergeben sich die von ihm untersuchten Beschreibungen aus den spezifischen Funktionen der Befragten sowie aus der Informatisierungsgeschichte des Unternehmens. An anderen Stellen in seiner Untersuchung unterstreicht er die Bedeutung der Umstrukturierung und die Fusion des untersuchten Unternehmens mit einem anderen Unternehmen. Wenn die Geschichte dieses einen untersuchten Unternehmens, seine Struktur, seine Konkurrenten, seine Kunden, usw. mit seiner spezifischen Form des Gebrauchs von Datentechnologien zusammenhängt, dann können die Ergebnisse dieser Untersuchung nicht ohne weiteres auf andere Unternehmen übertragen werden. Neben der Entscheidung für die Systemtheorie ist der sehr theoretische und allgemeine Umgang mit der Empirie ein weiterer Grund für den hohen Abstraktionsgrad der Untersuchung.

Etwas mehr Präzision bei der Beschreibung der jeweiligen Technologien hätte ich mir bei einer theoretisch so ambitionierten, empirisch qualitativ argumentierenden und dicht geschriebenen Untersuchung gewünscht. Brosziewski schreibt abwechselnd von Computern, Daten- und Informationstechnologien, Entscheidungs- und Managementinformationssystemen usw. Diese Technologien unterscheiden sich aber in ihrem Gebrauch erheblich.

Schon am Anfang seines Buches grenzt sich Brosziewski mit seiner Untersuchung deutlich von industrie- und betriebssoziologischen Arbeiten zur Informatisierung ab. Allerdings rezipiert er diese Studien kaum, und so bleibt der Leser bei der Einordnung dieser vor allem theoretisch spannenden Untersuchung in die schon vorliegenden soziologischen Untersuchungen zum Thema Informatisierung auf sich gestellt.

Dipl.-Soz. Joachim Rupp
TU Berlin
Fg Techniksoziologie
D-10247 Berlin
rupp@schoen-und-rupp.de

Klaus Cachay und Ansgar Thiel (2000), *Soziologie des Sport. Zur Ausdifferenzierung und Entwicklungsdynamik des Sports der modernen Gesellschaft*, Reihe «Grundlagentexte Soziologie», Klaus Hurrelmann, (Hrsg.), Weinheim und München: Juventa Verlag, 326 Seiten

Cachay und Thiel ist eine bemerkenswerte Einführung in die Sportsoziologie aus systemtheoretischer Sicht gelungen. Die Autoren zeigen auf, *«warum sich der Sport so entwickelt hat, wie er sich heute in seiner ganzen Vielfältigkeit zeigt, und wie verschiedene Probleme, die im Sport heute auftreten, zu erklären sind»* (S. 12).

Nach einer kurzen Einführung (S. 11–16) und der Darlegung der theoretischen Grundlagen (Kapitel I, S. 17–27) wird der Leser in Kapitel II (S. 29–112) über die historische Entwicklung des Sports zu einem eigenständigen gesellschaftlichen Teilsystem informiert. Daran anschliessend geht es in Kapitel III (S. 113–167) um Entwicklungsprobleme des Breiten- und Spitzensports. Auch der Zusammenhang zwischen Sport und Gesundheit steht im Blickfeld dieses Abschnitts. Kapitel IV (S. 169–295) geht auf aktuelle problematische Aspekte des Sports näher ein: Sport als (wissenschaftliches) Arbeitsfeld, Sport im Rahmen der Sozialisation, Sport und seine Auswirkung auf soziale Ungleichheit, Konflikte in Sportmannschaften und mit der Umwelt. Am Schluss (S. 297–300) des Buches steht die Frage nach der praktischen Relevanz der Sportsoziologie für den Sport, insbesondere den Spitzensport.

Der Systemtheorie folgend, wird zunächst die Entstehung des gesellschaftlichen Teilsystems Sport erklärt. Nach einer Annäherung an das Thema mit Hilfe der Evolutionstheorie von Herbert Spencer beziehen sich die Autoren auf Niklas Luhmann, der den Übergang vom Mittelalter zur Neuzeit in der Umstellung des Primats der stratifikatorischen zur funktionalen Differenzierung erkennt. Die Bewegungskultur im Mittelalter war nach Ständen differen-

ziert. Ein gesellschaftliches Funktionssystem Sport existierte noch nicht. Leibesübungen als körperliche Ertüchtigungen standen noch nicht allen Mitgliedern der Gesellschaft offen. Sie waren ein Privileg des Adels, während der dritte Stand höchstens im Rahmen der periodisch wiederkehrenden Feste an der Bewegungskultur teilhaben durfte. Sehr ausführlich beschreiben die Autoren, wie der Entwicklung des Teilsystems Sport die Ausdifferenzierungen der Medizin- und Erziehungssysteme vorausgingen. Leibesübungen dienten nicht mehr nur als medizinische Therapie, sondern als Bewegungen, denen als solche ein Wert im Erziehungs- und Bildungsprozess eingeräumt wurde. So ermöglichten sie nun allen Gesellschaftsschichten Zugang zum neu entstehenden Funktionssystem Sport. Da sie von körperlicher Arbeit abgegrenzt waren, entwickelte der Sport einen eigenen Kanon «künstlicher Übungen» (S. 106).

In Kapitel III werden zentrale Bereiche des Breiten- und Spitzensports reflektiert. Eine Tendenz des Breitensports ist seine Öffnung für alle soziale Schichten. Bereits im Namen «Breitensport» kommt die hohe Inklusion der Bevölkerung zum Ausdruck. Flankiert und allererst ermöglicht wird der Bedeutungsgewinn des Breitensports durch einen Werte- und Strukturwandel in der Gesellschaft. Das Wettkampfmotiv wird durch Spass, Geselligkeit und individuelles Körpererleben immer mehr zurückgedrängt. Diesem Trend versuchen Sportvereine Rechnung zu tragen. Sie werden von ihren Nutzern in erster Linie als Dienstleistungsareal angesehen.

Der Spitzensport ist in systemtheoretischer Perspektive ein System aus Kommunikationen, das durch den binären Code Sieg/Niederlage geprägt ist. Noch mehr als die Wirtschaft oder die Wissenschaft wird der Spitzensport vom Leistungsprinzip durchdrungen. Stets ist das Überbieten des Gegners Antriebskraft für die eigene Leistung. Spitzensport unterliegt normativen Orientierungen, die Regeln vorgeben. Sie sorgen dafür, dass alle Athleten formal gleiche Sieg-

chancen haben. In kognitiver Hinsicht wird der Spitzensport durch Taktiken, Strategien und bestimmte Rollenverteilungen beeinflusst. Hierzu gehören im Mannschaftssport die unterschiedlichen Positionen, die von den einzelnen Spielern eingenommen werden. Von besonderer Bedeutung für den Spitzensport sind nicht nur «Athlet» und «Publikum», sondern auch «Wirtschaft» und «Politik», die als «Ressourcen» des Spitzensports erklärt werden.

Im Anschluss an die beiden Bereiche Breiten- und Spitzensport beschreiben die Autoren den Wandel vom kurativen Medizin- zum präventiven Gesundheitsverständnis. Gerade der Sport kann durch seine aktive Bewegung Gesundheit erhalten und fördern. Unerwähnt bleibt hier, dass diese gesundheitsfördernde Wirkung allein dem Breitensport zukommt. Nicht thematisiert werden die Risiken und gesundheits-schädlichen Einflüsse des Leistungssports (Motorsport, Turnen, Fussball). Auch die Risiken von Breitensportlern, die sich dem Extremsport verschreiben, werden verschwiegen.

Ausgewählte Problemaspekte des Sports, wie die prekäre Arbeitsmarktsituation von Hochschulabsolventen, sind die Inhaltskategorien in Kapitel IV. Im Gegensatz zu anderen Funktionssystemen (z. B. Medizin, Recht, Erziehung) differenzieren sich im Sport nach Ansicht der Autoren keine Leistungs- (Arzt, Anwalt, Lehrer) und Komplementärrollen (Patient, Klient, Schüler) heraus. Im Sportsystem schlüpfen die Akteure selbst in die Leistungsrolle und machen im momentanen Tun Erfahrungen, die ihnen von niemanden abgenommen werden. Die strategisch höchst bedeutsame Rolle des Trainers, durch die sich sehr wohl Leistungs- und Komplementärrollen konstituieren lassen, wird von den Autoren allerdings unterschätzt.

Die Verbindung zwischen Sport und Sozialisation eruieren Cachay und Thiel am Beispiel des Sportunterrichts. Nach ihrer Meinung kommen darin assoziierende Handlungen, d. h. soziale Arrangements,

die das Spielgeschehen aufrecht erhalten, zu kurz, wodurch die Schüler ein Sportverständnis erwerben, das auf Sportbereiche ausserhalb des organisierten Wettkampfsports nicht übertragbar ist. Auch hier sind Zweifel angezeigt, etwa ob Empathie, Toleranz und sprachliche Konfliktregelungen im Sportunterricht tatsächlich vernachlässigt werden.

Zur Erklärung der sozialen Ungleichheit im Sport diskutieren die Autoren das mehrdimensionale Modell von Lamprecht und Stamm (1998), das nicht nur sozialstrukturelle, sondern – in Anlehnung an Bourdieus «*La distinction*» – auch habituelle und kontextuelle Unterschiede anführt. So hängt die Zugehörigkeit zu einem Sportverein im Wesentlichen von Denk- und Einstellungsmustern ab, die jedoch wieder auf den sozialstrukturellen Hintergrund rekurrieren.

Das brisante Thema des Konflikts steht im Mittelpunkt des nächsten Teilkapitels. Eskalieren Konflikte, verlieren beide Lager auch nach dem Ende des Konflikts an finanziellen Ressourcen, Macht oder Ansehen. Konflikte sind aber auch förderlich: Durch die Kommunikation des Widerspruchs dynamisieren sie verhärtete, überkommene Systeme. Sie entfachen eine katharsische Wirkung, reinigen die Atmosphäre und ermöglichen dadurch erst wieder eine akzeptable Zusammenarbeit.

Das letzte von den Autoren behandelte Problem bezieht sich auf die Sport-Umwelt-Relation. Umwelterziehung sowie Zonierungs- und Kontingenzkonzepte werden als sanfte, aber ineffektive Massnahmen, Umweltprobleme zu lösen, vorgestellt. Statt dessen entwickeln die Autoren ein Modell zur Selbststeuerung des organisierten Sports (s. Abb. 9, S. 294), das normative (leitbildorientierte), strategische (prognostische) und operative (detailliert umgesetzte) Steuerungsaufgaben unterscheidet, die auf unterschiedlichen Rekursionsebenen (Deutscher Sportbund, Landessportbünde, Kreissportbünde) zu erfüllen sind.

Im Schlusskapitel, das die Frage nach der praktischen Relevanz der Sportsoziologie für den Sport, insbesondere den Spitzensport, erörtert, räumen die Autoren ein, dass jede Theorie «*blinde Flecken*» aufweist. Die Beschränkung der Darstellung auf die systemtheoretische Perspektive, und hier besonders auf den Übergang von stratifikatorisch zu funktional differenzierten Gesellschaften, hinterlässt unvermeidlich «*blinde Flecken*». Wie sonst lässt es sich erklären, dass die Antike und die sich in ihr entfachende olympische Bewegung nicht thematisiert wird? Allerdings kompensieren Cachay und Thiel dieses Defizit durch den klar strukturierten Duktus ihrer Arbeit, welche die Entwicklung des Sports vom ständischen Mittelalter bis zur hochtechnisierten Postmoderne anschaulich und detailliert skizziert hat.

Dr. Stephan Enser
Institut für Soziologie
Universität Würzburg
Wittelsbacherplatz 1, D-97074 Würzburg
stephan.enser@mail.uni-wuerzburg.de

Carlo Trigilia, *Sociologie économique. État, marché et société dans le capitalisme moderne*, Armand Colin, Paris, 2002, 256 pages

L'ouvrage est une traduction française – «*réduite et révisée*» par Marco Oberti – du livre écrit en italien de Carlo Trigilia, *Sociologia economica, Stato, mercato e società nel capitalismo moderno*, publié en 1998 chez Il Mulino. A travers ce manuel de sociologie économique, Carlo Trigilia retrace l'émergence et les transformations de la réflexion scientifique sur le capitalisme moderne avec le souci permanent de montrer l'«*encastrement*» de l'économie dans la société et les institutions qui en découlent. L'auteur présente ainsi les développements de la sociologie économique du capitalisme moderne. L'ouvrage est découpé en deux

parties. La première porte sur *Les classiques de la sociologie économique* où sont présentés les grands auteurs qui ont le plus contribué à l'émergence de la sociologie économique en tant que discipline. On y trouve ainsi les perspectives de Simmel, Sombart, Weber, Durkheim, Veblen, Polanyi et Schumpeter. La deuxième partie se concentre sur *La sociologie économique contemporaine*, où sont discutés l'apport des classiques, les théories de la modernisation, la *political economy* comparée, la nouvelle sociologie économique et enfin une réflexion sur la mondialisation et les diverses formes de capitalisme.

L'auteur commence par présenter la sociologie économique et son statut scientifique. Pour ce faire il en dégage les divergences de fond avec l'économie. Ces disciplines distinctes traduisent deux façons de concevoir l'activité économique. Inductive, comparative et limitant les généralisations dans l'espace et dans le temps, la sociologie économique s'écarte d'une vision individualiste et utilitariste de l'action économique et s'intéresse aux institutions sociales et politiques qui influencent le marché. Tout en visant à « historiciser » les phénomènes économiques, elle évite l'historicisme. A partir de cette démarcation épistémologique, Carlo Trigilia montre que la sociologie économique a pu émerger au fur et à mesure que l'économie s'est émancipée en tant que discipline scientifique. La libération progressive des activités de production et de distribution des biens vis-à-vis des obligations religieuses et politiques ainsi que la place croissante qu'acquière les échanges de marchés à partir du Moyen Age et notamment au XIXe siècle en Occident, permettent le développement d'une recherche économique se fondant sur les fonctionnements du marché. C'est notamment vers la deuxième moitié du XVIIIe siècle, avec les économistes *physiocrates* et l'apport d'Adam Smith, que se définit « l'idée d'une sphère économique comme système autonome de parties inter-agissantes » (p. 27). L'auteur tient à souligner l'importance de l'œuvre

d'Adam Smith non seulement pour la formation de l'économie comme discipline scientifique, mais également pour la construction de la sociologie économique. En effet, contrairement au stéréotype qui le présente comme le « défenseur du *laissez-faire* », Adam Smith n'isole pas l'étude des phénomènes économiques du contexte social. Le capitalisme concurrentiel et l'accumulation de capital, réglés par des institutions appropriées comme l'Etat, permettraient la « richesse des nations » et le bien-être collectif. Toutefois, avec les économistes classiques et notamment avec David Ricardo et Thomas Malthus, l'analyse économique prend un « tournant économiciste » et s'éloigne du contexte institutionnel. Or, c'est avec la naissance vers la fin du XIXe siècle de l'économie néo-classique (la « révolution marginaliste ») que l'étude des institutions se sépare de manière nette et rigoureuse de l'analyse économique. La perspective a-historique et généralisante des dynamiques du marché, développée par les néo-classiques, engendre en contrepartie l'autonomisation et la spécialisation de l'étude des rapports entre institutions et activité économique. La sociologie économique en tant que « perspective analytique et disciplinaire » se précise. Grâce à la position épistémologique de Max Weber et de Werner Sombart, l'auteur situe dès lors en Allemagne la naissance de la discipline, qui acquiert un « profil spécifique » dans le domaine de la sociologie entre la fin du XIXe et le début du XXe siècle. Le souci d'étudier l'économie dans son contexte socio-culturel fait que le capitalisme, surtout dans sa version occidentale, devient l'objet privilégié de la sociologie économique.

A travers une présentation claire, synthétique et analytique de la perspective des principaux auteurs qui ont contribué à l'affirmation de la sociologie économique, l'auteur retrace, en les comparant, « les réponses de cette discipline à la question des origines, des caractères et de l'évolution du capitalisme » (p. 41). Il convoque d'abord Weber, Sombart et Simmel qui s'attachent

aux origines et aux développements du capitalisme. Trigilia insiste particulièrement sur Sombart et Weber. Le premier est considéré par l'auteur comme le premier « sociologue économique au sens strict » (p. 54), car il se donne pour tâche d'expliquer de manière scientifique les phénomènes économiques pris dans leur contexte historique. Sombart explique l'origine du capitalisme moderne en mettant l'accent sur l'entrepreneuriat bourgeois en tant que « force motrice » du développement économique. Il décrit également les phases d'apogée et de déclin du capitalisme. Quant à Weber, l'auteur souligne que si la sociologie économique est centrale dans son œuvre, sa perspective prend « une tournure plus riche et ambitieuse que celle de Sombart au point de devenir l'histoire de l'Occident moderne » (p. 54) en montrant comment l'éthique protestante a influencé l'émergence du capitalisme moderne. Trigilia présente ensuite les perspectives de Durkheim et de Veblen qui s'attachent plutôt aux conséquences sociales du capitalisme libéral et formulent une critique de l'individualisme utilitariste. Ils soulignent la carence du cadre institutionnel au fur et à mesure que l'économie capitaliste s'affirme. Procédant à une comparaison, l'auteur montre comment les deux auteurs, attirés par l'idée de fonder une sociologie s'inspirant des principes des sciences de la nature, s'éloignent de la sociologie économique allemande de Sombart et Weber. Toutefois, les quatre auteurs s'écartent d'une vision individualiste de la conduite économique et s'accordent sur le fait que « les sujets agissent (...) selon des modèles fournis par les institutions » (p. 89). Concluant la première partie de l'ouvrage, Trigilia présente les perspectives de Polanyi et Schumpeter qui, opposés sur le plan idéologique, s'interrogent sur les causes qui ont amené au déclin du capitalisme libéral – décrété pour ainsi dire par la « Grande Crise » de 1929 – « et, ensemble, ils tracent les contours des processus de changement en cours : la formation d'un capitalisme plus régulé, dans lequel

l'espace du marché se réduit et l'économie est « réincorporée » dans la société » (p. 92).

Dans la deuxième partie de son ouvrage, Trigilia commence par proposer une synthèse de l'héritage des classiques qui permet d'identifier en quoi le paradigme de la sociologie économique – centrée sur le capitalisme occidental – se distancie de celui de l'économie (néo-classique) et en quoi ce même paradigme permet de formuler une série d'hypothèses utiles à l'analyse historique. Or, après la deuxième guerre mondiale la tradition de la sociologie du capitalisme décline et les frontières entre l'économie et la sociologie se redéfinissent. Selon l'auteur, cette redéfinition est due au changement historique « des rapports entre l'Etat et le marché et se traduit par une plus grande intervention des gouvernements en faveur de l'emploi et des systèmes de protection sociale » (p. 126). C'est l'époque de la « révolution keynésienne » qui se traduit par une croissance économique extraordinaire (les *Trente Glorieuses*) et une stabilisation sociale et politique. L'auteur insiste sur l'importance de la macroéconomie keynésienne dans la redéfinition des frontières entre économie et sociologie. En effet, pendant cette époque dans les « pays développés », la thématique du rapport entre économie et société dans le capitalisme de marché cesse d'être centrale. Dès lors, l'héritage des classiques se fragmente en deux directions principales. D'un côté, la problématique du rapport entre institutions et croissance économique se déplace vers les pays et régions « sous-développés » et donne lieu à une sociologie du développement. De l'autre, l'institutionnalisation académique des études sociologiques amène, sous l'impulsion de Parsons, à tourner l'attention vers la construction d'une sociologie générale et vers une autonomisation de thématiques micro-économiques auparavant liées à la sociologie économique comme la sociologie industrielle, celle des organisations, celle du travail ou encore celle des relations industrielles. Trigilia consacre un chapitre à la sociologie du développement orientée vers les

régions sous-développées. Il montre l'émergence des théories de la *modernisation* et de la *dépendance* ainsi que leur déclin, et s'intéresse ensuite à l'approche de la nouvelle *political economy* comparée, apparue dans les années 70 et 80, visant à comprendre la complexité et les difficultés de développement dans les pays du tiers-monde. Dans le chapitre suivant, l'auteur insiste de manière éclairante sur cette approche de la *political economy* comparée, qui au cours des années 70 se développe avant tout comme une méthode pour comprendre le déclin de l'« Etat social keynésien » qui désormais frappe l'Occident industrialisé. L'économie keynésienne non seulement ne semble plus en force de fournir une réponse adéquate à la réapparition de l'inflation et du chômage (*stagflation*), mais son application « zélée » par les gouvernements semble être la cause du malheur. Ceci engendre un regain d'intérêt pour les facteurs institutionnels. En ce sens, la *political economy* comparée vise à comprendre les réponses institutionnelles des divers Etats nationaux aux des nouvelles tensions économiques et sociales. L'auteur présente notamment le courant qui « met en évidence l'impact économique des facteurs politiques et administratifs et du système de représentation des intérêts » (p. 161). En général, ce qui est mis en évidence c'est que, pendant les années 70, le modèle néo-corporatiste de régulation politique de l'économie (Allemagne, Hollande, pays scandinaves, Suisse ...), contrairement au modèle pluraliste (Etats-Unis, Grande-Bretagne, Italie), arrive à mieux contrôler les « effets pervers de l'Etat social keynésien » grâce à la capacité de négociation entre les gouvernements et les « grands intérêts organisés » (syndicats, organisations patronales). La sociologie économique refait donc surface – au niveau macro – sous forme de *political economy* comparée.

Parallèlement, à partir des années 70, une nouvelle perspective de recherche se développe au niveau microsociologique et se penche sur l'organisation et sur les modes de production de l'entreprise. L'auteur

montre comment cette « nouvelle sociologie économique » prend forme dans un contexte de crise du modèle d'entreprise fordiste et de production de masse. Economistes et sociologues s'intéressent alors aux modèles de production émergents, plus « flexibles » et fonctionnant selon différentes formes de collaboration entre entreprises, l'exemple des « districts industriels » italiens à l'appui. L'auteur présente et compare ainsi les diverses recherches sociologiques et montre comment elles visent à comprendre le lien entre les nouvelles formes de production et les facteurs culturels, les rapports de confiance, les réseaux sociaux ainsi qu'entre les comportements des consommateurs au-delà des approches utilitaristes. A ce propos, Trigilia remarque le manque d'intérêt que ce dernier thème a suscité malgré son importance. Enfin, l'ouvrage se conclut avec un chapitre de grande actualité concernant *la mondialisation et la diversité des capitalismes*. En raison des signes de dynamisme que les capitalismes anglo-saxons affichent à la fin des années 80, la globalisation semble interroger les formes institutionnelles de régulation des marchés que la sociologie économique a su mettre en évidence. En effet, à partir des années 80, l'importance croissante de la compétitivité des entreprises sur le marché international double le « problème crucial » du contrôle de l'inflation avec celui de la « balance des paiements ». La capacité d'innovation des entreprises devenant essentielle, diverses études tentent de comprendre quelles sont les formes de capitalisme national plus aptes à encourager la capacité d'innovation des entreprises. L'auteur conclut le chapitre en s'interrogeant sur les conséquences institutionnelles futures, compte tenu des tendances croissantes à la mondialisation : « Dans cette perspective, la sociologie économique est promise à un bel avenir » (p. 222).

Sociologie économique. Etat, marché et société dans le capitalisme moderne est à tous les points de vue un manuel de synthèse des principaux auteurs, courants et problématiques de la sociologie du capitalisme de

son origine à nos jours. En particulier, il faut noter la riche présentation des travaux s'inspirant du courant de la *political economy*. Toutefois, comme le remarque Marco Oberti dans la *préface*, l'auteur se concentre davantage sur les travaux allemands et anglo-saxons. L'influence de la sociologie française est peu présente. Si cela s'explique en partie par le parcours universitaire de l'auteur, cela relève également de la spécificité de la sociologie française qui se penche d'avantage sur les conséquences du capitalisme comme, par exemple, les phénomènes d'exclusion et de précarité. En ce sens, la *note complémentaire* de Marco Oberti sur les composantes françaises de la sociologie économique peut être utile. Ce « tri » des sphères d'influence semble également révélateur de la diversité des formes d'institutionnalisation académique de la sociologie économique en tant discipline spécifique, ce qui pourrait bien faire l'objet d'une analyse en soi. Une note de regret peut être avancée concernant le manque d'une *conclusion* qui aurait remis en évidence le fil rouge de l'ouvrage. Pour conclure, le lecteur qui voudra se faire une vision d'ensemble sur les principales articulations entre économie et société sous l'angle du capitalisme, trouvera dans l'ouvrage de Carlo Trigilia de quoi être satisfait.

Stefano Losa
Département de sociologie
Université de Genève, 1211 Genève 4
stefano.losa@socio.unige.ch

Liliane VOYE (dir.), *La pensée binaire*, Recherches sociologiques, vol. XXXII, n°3, Louvain-la-Neuve, 2001, 142 pages

Ce volume des *Recherches Sociologiques* représente les Actes du séminaire de l'Association Internationale des Sociologues de Langue Française (AISLF), tenu en octobre 1999. Il regroupe neuf articles brefs sur le thème de la pensée binaire ainsi qu'un index thématique de la revue incluant trois

décennies de parutions (1970–2001), avec le détail des articles, outil précieux pour les recherches bibliographiques. Que ce soit en logique avec les notions de contrariété et de contradiction, en linguistique avec les trois sortes de contraires ou avec la théorie phonologique de Jakobson, en anthropologie avec le structuralisme de Lévi-Strauss ou en psychologie avec les études de Henry Wallon et Jean Piaget, la pensée binaire semble constituer un élément indispensable de l'activité cognitive, langagière et culturelle de l'individu. Ce séminaire de l'AISLF a voulu interroger le sens et l'usage de cette pensée en sociologie.

S'intéressant à la dualité dans le monde vivant en général, André Petitat revient sur la découverte en biologie moléculaire de la structure de l'ADN et essaye de dessiner les articulations possibles entre le code et l'action, en prenant en considération l'action dans ses dimensions biologique et symbolique. Puis, il nous invite à concevoir une « compréhension stratifiée de l'action ». Ainsi, « l'action humaine est une action symbolique, une construction permanente du sens, une conduite orientée par des habitus incorporés, une conduite rationnelle délibérée ou encore un conditionnement comportemental ou biologique. » (p. 18). L'auteur propose un schéma représentant six strates de l'action, partant de la cellule, des comportements héréditaires, des comportements conditionnés (espaces de jeu non réflexifs) aux jeux autour des forces et des aptitudes motrices, jeux autour des perceptions et jeux autour des croyances (espaces de jeu réflexifs). Cette stratification de l'action est le résultat du croisement d'oppositions binaires (événement physique et action biologique, uni- et pluricellulaire, action réflexive et non-réflexive, etc.). Si la communication de Petitat rappelle la fécondité de la pensée binaire, en nous invitant à explorer le principe de dualité à travers un climatoscope¹ bio-anthropologique, celles de Jean-Pierre Hiernaux, Jean-Michel

1 Terme emprunté à la sémiotique et caractérisant l'exploration des déterminants dans

Berthelot et Monique Hirschhorn sont, par contre, de nature plus épistémologique pour les sciences sociales (l'ordre de présentation des articles est subjectif).

L'article de Jean-Pierre Hiernaux est d'une importance toute particulière, car il permet de clarifier et distinguer les différentes formes de la pensée binaire, ouvrant la voie à un meilleur usage de la démarche scientifique. Il en dégage trois aspects : sémantique, théorique et empirique. Premièrement, la pensée binaire est une modalité de la constitution du sens et de la capacité à décrire le sens, puisque « rien ne peut se percevoir, s'évoquer ou s'invoquer dans une quelconque proposition ou réflexion (...) sans avoir été disjoint d'abord de ce que ce n'est pas, ce qui implique des principes élémentaires binaires et parfaitement dichotomiques » (p. 27). Deuxièmement, il est possible de construire des dichotomies selon une finalité théorique (conceptualisation ou problématisation). Dans le cas de la conceptualisation, l'objectif est d'atteindre une universalité dégagée des formes historiques. Hiernaux prend la dichotomie « sacré / profane » de Durkheim pour en critiquer la pertinence et propose le recours à des catégories plus abstraites, par exemple celles que Freud a utilisées pour décrire la réaction psychologique face à l'expérience sociale. Troisièmement, la pensée binaire s'observe empiriquement dans les formes concrètes de la vie quotidienne et sociale, comme par exemple dans les clivages politiques (gauche/droit), sociospatiaux (rural/urbain, etc.), qui se transforment selon les conditions sociohistoriques, et forment le champ d'observation des chercheurs.

Après l'article de Hiernaux décrivant les usages de la pensée binaire dans la recherche sociologique, Jean-Michel Berthelot nous invite à étudier sa pertinence au niveau des analyses. Berthelot s'intéresse à la confrontation de deux types de formalisation binaire, l'analyse structurale et le cal-

cul binaire, pour montrer que l'une et l'autre ne suffisent pas à rendre compte de la pensée ordinaire. La logique binaire est universelle et asymétrique. En revanche, la pensée ordinaire privilégie des oppositions où A et non-A sont caractérisés par une propriété positive mais contradictoire. Elle préfère des oppositions sémantiques qui peuvent être manipulées (le chaud s'oppose au froid, mais le chaud peut se refroidir et vice-versa). De plus, la pensée ordinaire semble aussi fonctionner à partir d'une base de trois termes (par exemple, le traître qui suppose un ami, un ennemi et un ni ami ni ennemi). Prenant l'exemple de l'amitié, l'auteur montre que la démarche de projeter des significations empiriques sur un espace de segmentations binaires se révèle « artificiel et opacifiant » (p. 43), tant la pensée ordinaire fait preuve d'une complexité et d'une inventivité logiques. Enfin, dans nos rapports aux autres, les termes « ami, ennemi et ni ami ni ennemi » ne définissent pas seulement des caractéristiques catégorielles, mais aussi des relations (réciprocité, réflexivité, transitivité) « dont nous maîtrisons implicitement la logique », dès lors les équivalences formelles ne sont pertinentes que si elles sont fondées sur l'expérience sociale.

Monique Hirschhorn s'interroge sur la possibilité d'une épistémologie de la connaissance scientifique en sociologie qui ne soit pas basée sur la pensée dualiste et revient sur l'œuvre du sociologue Gregory Bateson. Hirschhorn voit dans les travaux de Bateson un exemple d'une pensée en mouvement, qui se ré-interroge constamment et qui ne réifie pas ses cadres d'analyse et ses concepts. Penser autrement, c'est recourir à des instruments de pensée plus adéquats, tout en passant du dualisme au monisme. Par exemple, dans son étude sur l'alcoolisme, Bateson avait montré que les alcooliques et les membres de l'association des Alcooliques Anonymes ne raisonnaient pas de la même façon à l'égard de l'alcool. Les premiers sont dans une pensée binaire (remplie d'oppositions telles que moi/non-moi, sobriété/alcoolisme, etc.), l'alcoolique

les niveaux dimensionnels contigus à un niveau focal.

étant pris dans une lutte difficile « avec la bouteille », alors que les seconds sont dans une pensée plus holiste, raisonnant en fonction d'une somme d'éléments interdépendants : nécessité d'accepter la rechute, faire la paix « avec la bouteille » et la considérer comme un ami. Pourtant, pour Hirschhorn, la question du passage du dualisme au monisme reste en suspens et n'en demeure pas moins difficile car exigeant une « véritable conversion » épistémologique. L'auteur se demande dans quelle mesure elle est compatible avec la connaissance scientifique (invoquant pour cela Max Weber), question qu'elle laisse ouverte.

Disciple d'Edgar Morin et de la philosophie Zen, défenseur de la recherche-action et oeuvrant pour « l'émergence d'une société réellement duelle », c'est-à-dire qui respecte les différences entre « les exclus et les autres » et en particulier le rôle des premiers dans le fonctionnement de la société, Marcel Bolle De Bal présente une communication destinée pour l'essentiel à dégager, sur la base de sa réflexion sociologique, dix questions, comme par exemple : « (1) l'informatique, qui fonctionne sur la base d'une numérotation binaire, peut-il [sic] être défini, (...), comme un exemple de pensée binaire, ou du moins comme une incitation au développement d'une pensée binaire ? (3) puisque le dualisme se dit de deux éléments opposés et complémentaires, peut-on en dire autant de la pensée binaire ? (4) quels rapports existe-t-il entre la pensée binaire et la pensée duelle, entre une pensée simplifiante et une pensée complexifiante ? (10) quels sont les enjeux et les effets de la pensée binaire sur le plan éthique ». A ces questions diverses et plus ou moins importantes, l'auteur n'apporte malheureusement pas de réponses, laissant le lecteur sur sa faim.

Les contributions de Constantopoulou, Arrault, Beauchamp et Cipriani abordent différents « lieux » où s'incarnent, plus concrètement, la pensée binaire. Chrysoula Constantopoulou explore les caractéristiques de la pensée binaire dans la logique de com-

munication des médias télévisés, et comment celles-ci contribuent à construire des mythes médiatiques. Sur la base d'une précoce histoire des idées du XIX^e et XX^e siècles, elle dégager trois caractéristiques de « la pensée contemporaine » (les idéologies de l'identité, la notion d'information et les idées de transparence et d'objectivité) et montre comment les journaux télévisés les reproduisent. Par ailleurs, elle rappelle combien les médias déterminent le choix des grands thèmes qui font l'actualité quotidienne, choix qui obéit à trois formes de la logique binaire, à savoir la démonstration visuelle des faits, la symétrie des opinions et la restitution de l'essentiel de l'information. De ces caractéristiques de la logique médiatique découlent une double mythification de la réalité par le journal télévisé, puisque, d'une part il déforme la réalité en la réduisant, d'autre part il agite l'étendard du scientisme pour mieux cacher son discours mythique.

Ayant exposé la genèse historique de la constitution du « *Livre des mutations* » (ou Yijing), livre de divination très répandu en Chine, Alain Arrault met en doute la convergence entre les hexagrammes chinois et le calcul infinitésimal de Leibniz (fondé sur le calcul binaire), constatée par le Père Bouvet (1701) et confirmée par Leibniz lui-même. L'auteur résume cette « rencontre » à un aléa de l'histoire, à savoir la « lubie » du philosophe et poète Shao Yong (1011-1077) pour les tétranomes, qui le poussa à modifier le Yijing, permettant ainsi la rencontre entre les deux systèmes sémiotiques. Au-delà de ce problème d'histoire fort intéressant, l'auteur s'interroge, de façon peut-être plus superficielle, sur les raisons qui poussèrent les Chinois à privilégier un système graphique – donc statique – pour représenter le « flux incessant des mutations » de la téléologie chinoise. S'appuyant sur la thèse selon laquelle la forme graphique ne peut penser « que de manière dualiste »²,

2 Thèse que l'auteur attribue à Jack Goody dans *La raison graphique*.

l'auteur se demande si les Chinois ne furent pas des « victimes de l'écrit », car « nos Chinois font des tables et des diagrammes à partir de l'écrit ». Une interprétation théorique possible, mais qui mériterait un développement que l'auteur ne donne pas.

Claude Beauchamp considère les religions traditionnelles et l'animisme comme un sujet pour étudier les « façons de penser et d'agir » des sociétés d'Afrique noire. L'Afrique noire, lieu du syncrétisme religieux, pense les grandes questions existentielles (les rapports entre corps/âme, bien/mal, vie/mort, monde/Dieu) sur un mode inclusif, c'est-à-dire complémentaire et donc le développement de la société doit se réaliser dans une logique accumulative, et non en rupture, avec le passé. A l'opposé de cette conception, les sociétés occidentales penseraient ces mêmes questions sur le mode de l'opposition, selon une logique exclusive. Mais que fait l'auteur des nombreuses traditions païennes de l'Europe d'hier et d'aujourd'hui – il suffit de consulter les travaux des historiens des religions et de la sociologie religieuse pour en situer l'étendue – dont certains sociologues ont montré que de nombreux éléments structurent une partie de la vie quotidienne de certains de nos contemporains³, rappelant que ces mêmes questions existentielles peuvent être aussi envisagées, dans les sociétés occidentales, sur le mode de la complémentarité ?

S'intéressant à la fragmentation du phénomène religieux contemporain, Roberto Cipriani relève « l'insuffisance des concepts et des méthodes traditionnels de la sociologie » (p. 57), ceux-ci n'arrivant pas à rendre compte des motivations profondes du fait religieux et de sa perpétuité dans la modernité. Ainsi, Cipriani voit dans le débat entre « sécularisation » et « retour au sacré »

l'illustration d'un système binaire en sociologie de la religion. Cette inaptitude à saisir le fait religieux s'illustre dans l'opposition méthodologique entre deux techniques d'enquête : le questionnaire n'arriverait pas à saisir la « richesse ambiguë » du religieux, son caractère total, du fait qu'il décompose le phénomène en une série de variables, alors que la « méthode biographique » permet une confrontation directe avec l'objet, et donc, selon l'auteur, une connaissance « réelle », explorant les dimensions manifestes et latentes du religieux. Or, n'est-ce pas un faux débat que de réifier cette opposition, car le « problème » du questionnaire – dont parle l'auteur – ne relève pas de l'instrument en lui-même mais de l'usage qu'en fait le sociologue ?

Ainsi, *La pensée binaire* réunit, de façon hétéroclite, différentes contributions de sociologues mettant en évidence, soit les vertus théoriques de la combinaison des oppositions, par exemple avec la systématique de l'action humaine de Petitat, soit les aspects épistémologiques de la pensée binaire dans la démarche sociologique (Hiernaux), en évaluant sa pertinence au niveau des analyses (Berthelot) ou dans les techniques d'enquête sociologique (Cipriani), et en interrogeant, sur un plan gnoséologique, la possibilité d'en sortir (Hirschhorn, Bolle de Bal), soit enfin en étudiant comment elle structure différents objets concrets de la sociologie (les médias avec Constantinopoulou et la religion avec Beauchamps) et de l'histoire des idées (le Yijing avec Arrault). Ainsi, on consultera avantagieusement *La pensée binaire* plus pour l'intérêt qu'offrent certains de ses articles que pour sa cohérence d'ensemble.

Stéphane Cullati
Institut d'anthropologie et de sociologie
Université de Lausanne et
Département de sociologie
Université Pierre Mendès France
Adresse : 9 bis, rue François Meunier
1227 Carouge
e-mail: stephane.cullati@ias.unil.ch

3 Voir, parmi d'autres, l'enquête de P. Gérôme sur le mouvement New Âge et les médecines douces, cf. *L'alogique du corps*, London et Genève, Psycho-Physics Academy et Ed. D3., 1994.

Armand Touati (dir.), *Différences dans la Civilisation, Cultures en mouvement*, Antibes, 2002.

Recueil de contributions de pas moins de dix-huit auteurs, *Différences dans la Civilisation* est le fruit du 2^e Congrès des Sciences de l'homme et Sociétés qui s'est tenu du 4 au 7 juillet 2001 à Cannes. Comme le note Armand Touati, qui en a supervisé la publication, la question des *différences* (au pluriel) est abordée ici comme un *analyste central des conduites individuelles et collectives*.

Dans une perspective pluridisciplinaire, l'ouvrage synthétise et croise les apports de divers regards des sciences humaines, de cliniciens et d'intervenants sociaux sur différentes problématiques socioculturelles, pédagogiques, psycho-sanitaires, ethniques, politiques mais aussi philosophiques qui, dans le contexte « brassé » de la mondialisation, se profilent autour de ce pivot anthropologique qu'est la dialectique irréductible corrélant *l'identité* et *l'altérité*. S'inspirant du *Malaise dans la Civilisation* de Freud (1929), c'est, en d'autres termes, à une « analyse » des logiques sociales et individuelles de rejet et d'acceptation du *différent* et du *même* affectant nos sociétés postmodernes (*a priori* « ouvertes ») que se livrent les artisans de cet ouvrage qui, en fait, invite le lecteur à repenser l'essence et le devenir du « vivre ensemble » au cœur d'un monde mosaïqué et engagé, tant bien que mal, dans le défi du *multiculturalisme*. Or, s'il fallait donner un visage à ce « malaise » sociétal, la figure centrale « *semble bien devenir celle du rejet de l'étranger, du fou, du handicapé, voire d'une large partie de la jeunesse stigmatisée comme « hors loi »* » (p. 10). Citons, pour exemple, la réflexion de J.-F. Gomez sur cette différence « dérangement » qu'est le handicap mental, incompatible avec la mystification universaliste des droits de l'Homme, discours abstrait dénué d'*éthique* qui n'est qu'une façon de ne pas regarder l'Homme tel qu'il est. Une telle proclamation incantatoire de droits universels ne peut être que génératrice d'une *handicap-*

ologie (R. Castel), avatar d'un apartheid institutionnalisé, pour ceux qui n'ont pas leur place dans cette téléologie fondée sur le progrès et la raison.

Dépasser les fausses certitudes et les pièges, ainsi que les dérives excluantes qui en découlent, engendrés par les *a priori* idéologiques totalisants (notamment les principes universels abstraits fondant la République) semble être le défi relevé par les auteurs.

« Nous sommes, semble-t-il, à la fin d'un cycle où se mêlent archaïsmes, crispations identitaires et exigences normatives » affirme Touati (p. 8). En effet, la dérégulation socio-économique consécutive à la libération du marché, les bonds de la science et des technologies de l'information, la question de l'insertion des migrants, l'échec des dispositifs pédagogiques et sociaux destinés aux jeunes défavorisés, la transmission affaiblie des rôles prescrits, les revendications identitaires portées par un grand nombre de minorités actives (sexuelles, ethniques, religieuses, etc.), entre autres, brouillent nos certitudes et contribuent à une *rupture des évidences culturelles* suscitant de profondes remises en question. Ces face-à-face, plus ou moins pacifiques ou conflictuels, avec des *altérités* auxquelles il devient autant impossible qu'erroné de ne pas se *mesurer*, ne sauraient être surmontés, suggèrent les auteurs, qu'en se livrant à une *éthique discursive* (Habermas) réciproque et constructive.

Différences dans la Civilisation pose de telles interrogations et tente d'y répondre au travers de cinq regroupements thématiques ou problématiques, aux frontières très poreuses, dont Touati propose une vue d'ensemble introductive. Ne pouvant dresser ici un compte-rendu exhaustif de toutes les contributions, en voici un aperçu global qui en sélectionne quelques propos significatifs.

De la nécessité de renforcer l'affirmation du sujet et la *communication interculturelle*, plutôt que le multiculturalisme, pour dépasser l'aporie de la conception totalisante de citoyenneté (Alain Touraine), à l'« éloge de l'in-différence » en tant qu'« instrument d'écoute et d'investigation de

la différence » (Roger Dadoun), en passant par la prise de conscience de la *structure spéculaire de la différence* n'aboutissant pas nécessairement au conflit pour autant que l'on fasse le choix de la *réciprocité* (Robert Misrahi), le premier volet interpelle le concept de *différence* dans ce que celui-ci produit, pas seulement virtuellement hélas, de stigmatisation infériorisante ou, à l'inverse, de non jugement potentiellement générateur de reconnaissance sociale.

Monique Schneider et Maurice Godelier esquissent dans le deuxième chapitre deux réflexions, respectivement psychanalytique et anthropologique, sur le *corps socialement construit* en tant qu'enjeu de pouvoir (masculin) légitimé par un imaginaire social et symbolique (mythes) *opérateur*, générateur d'une différence de genre structurante garante de l'ordre social. Godelier rappelle à ce titre que « toutes ces analyses nous ramènent à un fait fondamental. Dans toutes les sociétés, la sexualité est mise au service du fonctionnement de multiples réalités, économiques, politiques, etc. qui n'ont rien à voir directement avec les sexes et la reproduction sexuée » (p. 87).

Cette thématique aurait pu avoir pour prolongement le quatrième chapitre qui développe certains mécanismes anthropologiques de différenciation poursuivis par les *usages sociaux du corps* et les *rites*. Ces faits sont approchés comme nouveaux marqueurs d'appartenances identitaires, plus composites et moins homogènes que par le passé, poursuivant notamment un besoin de *réenchanter* le quotidien (Thierry Goguel d'Allondans) palliant un certain *déficit de sens* dû à la rationalité démystificatrice occidentale. Il en résulte de nouvelles pratiques culturelles conciliant des pôles jugés antinomiques à l'instar du sport (Thierry Terret) et de la fête liant hédonisme et lien social, ou du succès des médecines parallèles unissant logique symbolique et logique scientifique (Nancy Midol).

Le troisième groupe d'articles aborde le thème de l'exil, de l'insertion et de l'acculturation sous un grand angle disciplinaire,

allant de la psychanalyse à la sociologie politique. Il explore les difficultés – à lire en termes de *dissonance cognitive* – de participation à la vie sociale, politique et culturelle rencontrées par les migrants et leurs enfants dans leur patrie d'adoption (Isabelle Taboada-Léonetti). Ce problème de la *citoyenneté* se pose aussi, mais avec une dominante plus politique, pour les minorités ethniques « nationalisées » vivant dans les ex-colonies (Michel Giraud). Cette expérience paradoxale de l'altérité spécifique aux « étrangers » rend compte à la fois des *potentialités créatrices* « métisses » et de la *souffrance* inhérents au processus de construction identitaire des acteurs concernés. L'accent est mis sur la nécessité de créer, pour les jeunes surtout, les conditions qui permettent la *transmission* intrafamiliale et extrafamiliale (institutions) d'une *identité narrative* transculturelle qui respecte la complexité et la singularité des sujets ainsi que la différence de leurs parents (Marie-Rose Moro). La réflexion porte également sur des perspectives d'intervention destinées à soutenir la recomposition identitaire des sujets en *déshérence* en leur permettant, dans le cadre d'*espaces transitionnels* négociés, un transfert du stigmate sur le thérapeute (Catherine Wieder). Il est vrai que la sensibilité exacerbée des enfants de l'exil abrite des ressources créatrices à encourager autant que la *consolidation du lien* qu'il soit social, intersubjectif ou intrapsychique.

Le cinquième ensemble de contributions, enfin, questionne les dynamiques identitaires nouvelles qui germent dans certains espaces sociaux spécifiques marqués par une pluralité croissante de modèles et de référents normatifs. Renaud Sainsaulieu évoque la place essentielle du travail dans la construction de l'identité sociale, « source à la fois de différenciations collectives mais aussi de cohérence et de permanence dans l'expérience de chacun » (p. 156). L'irruption des impératifs liés à la mondialisation dans l'organisation de l'entreprise a profondément remis en question l'identité sociale au travail dans le sens d'une exigence

croissante de *pluri-activité* et de mobilité internes à cette sphère. Les anciennes formes de socialisation secondaire et d'identification au travail s'en trouvent ainsi à la fois dynamisées et fragilisées du fait des compétences élevées, en termes d'implication personnelle et de réactivité au changement, qu'une telle organisation requiert. Christian Leray met en relief l'importance de la *créativité langagière* dans la construction du sujet et dans l'émergence de dynamiques communautaires. Ce fait est illustré par l'exemple de l'apparition d'un fort lien social au sein de bidonvilles brésiliens à partir du moment où les habitants ont commencé à *historiciser* leur spécificité culturelle en *s'autodéfinissant* membres d'une « comunidade » en lieu et place d'une « favela ». Martine Lani-Bale observe, elle, que la « jeunesse » ne dirige plus sa révolte « contre les pères ». Au contraire, les jeunes semblent voir dans leur passé remis à l'honneur, un lien avec les *origines*, une *valeur* indispensable qui explique les récentes formes de réappropriation (la généalogie par exemple) témoignant d'une sorte de *devoir de mémoire* du sujet, d'où le sens nouveau donné à la *transmission* dans ce contexte. On a affaire ici à non pas à une relation unidirectionnelle verticale mais à un *dialogue intergénérationnel* constitutif d'un besoin de *continuité identitaire* (révélant un fantasme universel d'immortalité) entre deux ou plusieurs pôles générationnels.

En fin de compte, *Différence dans la Civilisation* montre que la rhétorique lénifiante du « village global », artifice homogénéisateur qui n'élimine pas les hiérarchies sociales, impose un examen critique des dynamiques identitaires sociales et individuelles qui « résistent » à cette imposition. Dans le contexte mouvementé de notre « modernité avancée », le rôle, essentiel, des intervenants sociaux prend tout son sens car, de par leur *position charnière* entre les institutions et les demandes sociales, ces derniers se voient investis de la tâche délicate de *passer*, élément intermédiaire entre l'inertie rigide du système dominant et la création de voies innovantes assouplissant les cadres de ce dernier.

Foisonnant d'intéressantes réflexions théoriques et d'observations empiriques ouvrant sur des problématiques très actuelles relativement peu explorées en sciences humaines, on peut regretter, peut-être, que ce recueil n'offre pas une synthèse conclusive qui aurait été bienvenue pour intégrer dans une « formule synchrétique » toutes ces contributions qui, ainsi, demeurent un peu éparpillées.

Salvatore Bevilacqua
Institut des sciences sociales et
pédagogiques
Université de Lausanne – BFSH2
CH – 1015 Lausanne

e-mail : salvatore.bevilacqua@issp.unil.ch

Schweizerische Zeitschrift für Soziologie

Vol. 29, Heft 2, 2003

Inhalt

213 Editorial [G] | Beat Fux

215 Wirtschaftliche Integration in Europa: Die Effekte des EU-Binnenmarktprogrammes [D] | Patrick Ziltener

Wirtschaftliche Integration verändert die Handlungschancen ökonomischer Akteure, aber nur wenig ist bekannt über die empirischen Effekte dieser Prozesse. Der Artikel rekonstruiert die Auswirkungen des EU-Binnenmarktprogrammes (*EG 1992*). Festzustellen ist, dass es zwar zu einer tiefgreifenden Restrukturierung gekommen ist, dass die ökonomischen Modelle und Simulationen der 80er Jahre aber einen Prozess suggeriert haben, wie er weder in Wirkungstiefe oder -breite noch in der Art der Dynamik stattgefunden hat. Signifikante positive Wachstums- und Beschäftigungseffekte sind fraglich.

241 Arbeitsmarkttrends und Goldthorpes Klassenschema: eine konzeptuelle Überprüfung [E] | Daniel Oesch

Seit den Siebzigerjahren hat sich die Beschäftigungsstruktur von Westeuropa grundlegend verändert. Dieser Artikel hebt insbesondere die Expansion des Dienstleistungssektors und der weiblichen Beschäftigung hervor. Wir untersuchen, inwiefern diese veränderten Arbeitsmärkte vom einflussreichsten Klassenschema in der europäischen Soziologie, dem Goldthorpe Schema, erfasst werden. Dabei konzentrieren wir uns auf die Grauzone zwischen Arbeiter- und Mittelklasse und besprechen die Probleme, vor welche (insbesondere weibliche) Dienstleistungsarbeit das Klassenschema stellt. Vertikale Unterscheidungen, die typisch für die Industriegesellschaft waren, differenzieren nur ungenügend innerhalb des Dienstleistungssektors. In einem letzten Teil skizzieren wir deshalb ein modifiziertes Schema, welches hierarchische Unterscheidungen teils durch horizontale Trennlinien ersetzt. Dabei stützen wir uns auf das Kriterium unterschiedlicher Arbeitslogiken.

263 **Bildungs- und soziale Realität zwischen Generationen in der Schweiz [E] |**

Dominique Joye, Manfred Max Bergman und Paul S. Lambert

Ökonomische Leistungsfähigkeit und soziale Gerechtigkeit können teilweise durch den Grad der Verteilung von sozialen Möglichkeiten nach meritokratischen Prinzipien gemessen werden. In dieser Hinsicht überprüfen wir die soziale Mobilität der Männer in der Schweiz. Anhand Analysen pädagogischer Abschlusskategorien, den ISCO-88 Hauptgruppen und dem Goldthorpe Klassenschema kann die Schweiz jetzt in die Liste der Länder aufgenommen werden, für die Daten über Sozialmobilität vorhanden sind. Inhaltlich fanden wir den Grad der Erbschaft sozialer Vorteile von Vätern an ihre Söhne beträchtlich, was den meisten modernen Gesellschaften ähnelt. Zusätzlich konnten wir eine geringfügigen Zunahme von sozialer Mobilität in den letzten 50 Jahren feststellen. Eine statistische Modellierung der pädagogischen und sozialen Schichtungs-dynamiken führt uns weiterhin dazu, Kritiken zu den theoretischen Ansätzen und methodologischen Praxen in diesem Gebiet zu formulieren.

293 **In Ermangelung finanzieller Ressourcen: Privatverschuldung in der Schweiz**

[D] | Elisa Streuli

Verschuldung wird unter zwei gegensätzlichen Aspekten diskutiert: Je nach finanzieller Lage und dem Umgang mit ökonomischen Ressourcen handelt es sich um eine Notwendigkeit zur Sicherung des Existenzbedarfs oder um eine rationale Strategie zur Maximierung des Konsums. Drei unterschiedliche Typen von Schuldnern – Armutsschuldner, gefährdete Schuldner und Konsumschuldner – werden in Bezug auf zentrale Lebensbereiche untersucht und mit Nicht-Schuldnern verglichen. Dabei ergeben sich deutliche Unterschiede sowohl hinsichtlich der Sozialstruktur als auch in Bezug auf Konsumnutzung und Zukunftserwartungen.

319 **Die Transformation der Klassenforschung: Berufsklassen, Reproduktionsklassen und die Frage nach dem Klassenkonflikt [D] | Gerd Nollmann, Hermann**

Strasser

Der Beitrag thematisiert die Erfolge der neueren Klassenforschung, die Art, wie sie konstruktiv mit Mängeln umgeht und deutet Perspektiven für die weitere Forschung an. Die Autoren gehen von der These aus, dass sich Erfolg und Misserfolg der transformierten Klassenforschung an der Frage entscheidet, ob die handlungstheoretischen Prämissen des Klassenbegriffs konsequent durchgehalten werden. Kriterium ist die Unterscheidung zwischen einer kausalen und einer sinnhaften Bedeutung des Klassenbegriffs. Fokussiert die kausale Deutung die «Strukturierung» des gesellschaftlichen Ganzen, so bezieht sich die sinnhafte Komponente direkt auf «Klassen», die heute durch typische Berufsgruppen-tätigkeiten rekonstruiert werden. Die Erforschung von Berufsgruppen, Lebensverläufen und klassenspezifischen Deutungen legt ein Festhalten am Klassenbegriff nahe. Als Diagnoseinstrument erscheint der Begriff Klasse zwar als ergänzungsbedürftig, aber auch als ergänzungsfähig.

347 **Rezensionen**

Revue suisse de sociologie

Vol. 29, cahier 2, 2003

Sommaire

213 Editorial [A] | Beat Fux

215 L'intégration économique en Europe: les effets du programme ,marché unique'de l'UE [A] | Patrick Ziltener

L'intégration économique change la marge de manœuvre des acteurs économiques, mais on ne sait que peu de ses effets empiriques. Cet article évalue la recherche sur les effets du programme, marché unique'de l'UE (*Europe 1992*). Il conclut qu'il s'est effectivement produit une restructuration profonde, mais que le processus n'a correspondu ni dans ses effets en profondeur et en extension ni dans sa dynamique aux suggestions des modèles et simulations économiques des années 80s. Il n'est pas certain que se soient produits des effets positifs significatifs sur la croissance et l'emploi.

241 Des changements sur le marché du travail et le schéma de classe de Goldthorpe: une re-évaluation conceptuelle [E] | Daniel Oesch

Depuis les années 70, la structure de l'emploi a été modifiée en profondeur en Europe de l'Ouest. Cet article souligne l'expansion du secteur tertiaire et de l'emploi féminin. Dans ce contexte, nous examinons si le schéma de classe le plus influent dans la sociologie européenne, le schéma de Goldthorpe, est capable de saisir ces changements structurels. En nous concentrant sur la zone grise entre la classe ouvrière et la classe moyenne, nous discutons le problème que pose au schéma l'emploi (souvent féminin) dans les services. De plus, nous argumentons que le clivage entre cols bleus et cols blancs devient de moins en moins pertinent. Par conséquent, nous proposons un schéma modifié qui remplace, en partie, les divisions hiérarchiques caractéristique de la société industrielle par des distinctions horizontales basées sur le critère de la logique du processus de travail.

263 Mobilité sociale et éducationnelle entre générations en Suisse [E] | Dominique Joye, Manfred Max Bergman et Paul S. Lambert

L'efficacité économique et la justice sociale peuvent partiellement être mesurées à partir de la pertinence d'un modèle méritocratique plutôt que d'héritage des ressources sociales. C'est dans ce sens que nous avons examiné la mobilité sociale intergénérationnelle des hommes en Suisse sur la base des jeux de données représentatifs disponibles en Suisse. Cette analyse de mobilité, basée sur la formation, les groupes ISCO-88 et le schéma de

classe de Goldthorpe, permet d'inclure la Suisse dans la liste des pays pour lesquels une telle information est disponible. Sur le fond, l'importance de l'héritage transmis des pères aux fils est considérable et semblable à ce que l'on observe dans la plupart des autres sociétés occidentales. En outre, certains indices pourraient faire penser à un léger accroissement de la mobilité ces dernières années. Enfin, l'évolution de la stratification suivant les générations nous amène à un regard critique sur certaines propositions méthodologiques et théoriques dans le domaine de la mobilité sociale.

293 Manque de ressources financières : l'endettement personnel en Suisse [A] |
Elisa Streuli

L'endettement est examiné sous deux aspects opposés : selon la situation financière et l'utilisation de ressources économiques, les dettes personnelles peuvent représenter une nécessité pour couvrir les besoins de base, ou une stratégie rationnelle de consommation maximale. Des domaines centraux de la vie sont comparés entre trois types d'endettés – les pauvres endettés, les débiteurs à risque et les débiteurs consommateurs – ainsi qu'avec des personnes non endettées. Les résultats indiquent des différences claires dans la structure sociale aussi bien que dans les dépenses et les espérances consommateurs.

319 La transformation de la recherche sur les classes : classes professionnelles, reproduction et conflits des classes [A] | Gerd Nollmann et Hermann Strasser

L'article discute des problèmes et aussi des succès de la recherche sur les classes ainsi que ses perspectives d'avenir. Après une discussion brève de la recherche sur les classes professionnelle, les auteurs partent de la thèse que le succès ou l'échec de la nouvelle recherche sur les classes se décidera selon que les prémisses de la théorie de l'action sur lesquels repose le concept de classe pourront être maintenus de façon conséquente. Le critère est la distinction entre signification causale et interprétative du concept de classe. Tandis que la vision causale se concentre sur la « structuration » de l'ensemble social, le point de vue interprétatif se réfère directement aux classes, aujourd'hui reconstruites par les groupes d'occupations typiques. La recherche sur les groupes d'occupation, les cours de vie et les interprétations liées spécifiquement aux classes suggère le maintien du concept de classe. Ce concept devra cependant – et il semble bien qu'il le pourra – s'étendre s'il veut pouvoir servir d'instrument diagnostique.

347 Recensions critiques

Preparation and Submission of Manuscripts

- The Journal neither favours nor excludes any research orientation. Manuscripts may be submitted in German, French or English. Articles are considered on their merits and in relation to the overall programme of the journal. All manuscripts are subject to review by the editorial committee and by independent experts.
- Contributions should be accompanied by a statement that they have not already been published, and that they will not be submitted for publication elsewhere without the agreement of the Editor-in-Chief.
- It is understood that manuscripts accepted for publication are subject to editorial revision.
- Articles should preferably not exceed 50'000 characters or 8'000 words. They should be accompanied by abstracts of approximately 650 characters or 100 words in English, German, and French and a translation of the main title of the contribution.
- Manuscripts should be typed in double-line spacing. Two copies of the article should be provided, together with a diskette (or a e-mail attachment) in Word, or in RTF- or ASCII-Format respectively.
- Phrases to be pointed out should be underlined. Foot-/Endnotes are to be used sparingly and in particular not for references. Any notes should be numbered consecutively throughout the article, except those in tables and figures.
- The required form of citation is the inclusion in the text, within parentheses, of the author's last name, year of publication and, if applicable, page number(s). The corresponding references should be provided in an alphabetical list at the end of the manuscript.
- The list of references should indicate: for books, author's full name, year of publication (in parentheses), title of book (in italics), place of publication and publisher; and for articles, author's full name, year of publication (in parentheses), title of the article (without quotation marks), title of periodical (in italics), volume and issue number, and pages (see examples below).
- Tables should be numbered consecutively and presented separately, one to a page, at the end of the text. The data on which diagrams and figures are based must be provided (by preference in Excel format). No text should be included within diagrams. Tables and diagrams should bear a descriptive title and any notes should be numbered. The location where tables and figures are to be inserted are marked as follows: # about here Tab. 1 #
- Manuscripts submitted for publication should enclose on a separate page the author's full name as well as his/her institutional affiliation(s) and addresses, and a statistics of the document. The authors should not be identifiable in the body of the article.
- Authors must observe the usual rules and practices regarding the reproduction of copyright material in their articles, assuming responsibility for obtaining permission where appropriate.

Manuscripts should be addressed to: Beat Fux, Editor-in-Chief, Swiss Journal of Sociology, Sociological Institute, University of Zurich, Rämistrasse 69, CH-8001 Zurich, fax: +41 1 634 29 08, telephone: +41 1 634 21 64 or +41 1 261 29 93, e-mail: fux@soziologie.unizh.ch.

Form of Citation (Examples)

Citations within the text: ... Durkheim ... ([1897] 1930, 23–38) or (Phelan et al., 1995, 130 f.; Haferkamp, 1987a, 150 ff.).

Books: Durkheim, Emile ([1897] 1930), *Le suicide*, Paris: PUF.

Haferkamp, Hans (1987a), Angleichung ohne Gleichheit, in: Bernhard Giessen and Hans Haferkamp, Ed., *Soziologie der sozialen Ungleichheit*, Opladen, Westdeutscher Verlag, 146–188.

Articles: 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.

Responsibility and Copyright

The responsibility for opinions expressed in signed articles rests solely with their authors. The Swiss Journal of Sociology and the Swiss Sociological Association enjoy copyright for the published articles. The right for publication in print, electronic and any other form and in any other language is reserved by the Swiss Journal of Sociology and the Swiss Sociological Association.