

Swiss Journal of Sociology

Vol. 38, Issue 1, March 2012

German and French abstracts on page 135|139

Contents

3 Editorial

7 Customers' Place in the Service Production at the Railway Ticket Counter [F] | Natalie Benelli and Magdalena Rosende

With the implementation of productivity strategies after the privatization of the Swiss railways in 1999, the customers became an important organisational resource for the company. "Knowledgeable" in matters of travelling by train thanks to internet and self-service, the customers contribute more and more actively to the service production. The analysis of ticket counter employees' discourse on "ideal" and "difficult" customers and the observation of interactions at the counter show that customers' knowledge is necessary to produce efficient services. At the same time, however, it may undermine the employees' professional legitimacy.

Keywords: Client, service production, railway ticket counter, knowledge, organisational resource

23 Labor Market Integration as a New Occupational Field: Professional Jurisdiction in the Making [G] | Eva Nadai and Alan Canonica

In the wake of activation policies an expanding occupational field is emerging whose contours are still blurred. Based on an ethnographic study of inter-institutional cooperation between social insurances and social assistance, this paper analyzes the new regulation of professional jurisdiction for the integration of the unemployed. In this field an occupationally heterogeneous group is taking shape developing a hybrid identity as "labor market specialists". Their diagnoses and treatments are based on a combination of concepts borrowed from social work and human resources management.

Keywords: Professional jurisdiction, occupational integration, inter-institutional cooperation, activation, social work

39 School Expectations and Disillusions: How Working Class Families with Low Educational Capital See their Children's Future [F] | Christophe Delay

Based on a variety of qualitative empirical material, this article aims to revive the debate on working classes which has been neglected since the 1980s. It shows that today's work-

ing classes do not any more exclude themselves from school to begin with; but negative evaluations attached to some students by their teachers for social reasons often produce an a posteriori self-exclusion from school. As a consequence, these parents have to scale down their ambitions for their children, thus contributing to the reproduction of their dominated position. Yet these families do not passively submit themselves to this symbolic violence, but do also resist to the imposition of school judgments and to academic culture.

Keywords: Working classes, school chance inequalities, school self-exclusion, symbolic violence, resistance

57 National or Transnational Elites? The Business Leaders in the Large Swiss Companies between Standardisation and National Particularities (1980–2000) [F] | Thomas David, Eric Davoine, Stéphanie Ginalski and André Mach

The growing globalisation of the world economy has been at the origin of lively discussions in the sociology of elites. Some authors have postulated the emergence of a transnational homogeneous capitalistic class, while others have put forward the persistence of national particularities in the training of business leaders. In order to introduce the Swiss case into this discussion, this article compares the profile of the 110 biggest Swiss companies' leaders in 1980 and in 2000. The results show an intense process of internationalisation (increasing number of foreigners) and a change in the education profiles (increase of Masters in Business Administration.) However, globalisation did not bring a complete standardization of profiles, since a great diversity of professional careers and the persistence of specifically Swiss forms of legitimacy can be observed.

Keywords: Elites, transnationalization, educational background, professional career, Switzerland

77 Musical Preferences and Social Distinction in Switzerland [F] | Amal Tawfik

This article analyzes in the Swiss context the social stratification of musical tastes using data from the survey on cultural practices conducted in 2008. It shows firstly that the model developed by Bourdieu keeps its heuristic value, and secondly that the analytical framework necessary for testing the omnivore thesis can be used to enhance and update the analysis of the various processes of cultural and symbolic domination. Finally, it suggests that the structuring and transformation of musical tastes also depend on age and cohort factors.

Keywords: Musical preferences, omnivorous, Bourdieu, social stratification, social classes

99 Do Social Classes Exist in Switzerland? [G] | Jörg Rössel

One of the major questions of social structure analysis deals with the structure of social inequality. The individualization thesis asserts that societies are still affected by social inequality, although this inequality is not structured in the form of strata or class anymore. This paper examines this question on the basis of the perception of social strata in a survey of students. The concept of strata is for most of them still mentally available and is activated in processes of interaction. Furthermore, the study shows for respondents in Germany and Switzerland that pronounced stereotypes are connected to the concept of social strata.

Keywords: Strata, classes, perception, stereotypes, social categories

125 Book Reviews

Editorial

Christian Suter and Pascale Gazareth*

In the Editorial of the first issue of each year, the editorial team of the Swiss Journal of Sociology will give an overview of the most important events and decisions in the previous calendar year, as well as information on the articles published, manuscripts submitted and review procedures. The Editorial will also appear on the website in the form of an annual report, together with additional detailed information.

With the current issue, the editor responsible for German-language book reviews will change. Jürgen Raab (formerly University of Lucerne) is leaving Switzerland to take up a professorship at the University of Magdeburg. The new editor for German-language book reviews is Dietmar Wetzel (University of Berne). We should like to express our grateful thanks to Jürgen Raab for his great commitment to the journal over the past four years and we wish him every success in his new appointment in Germany.

Within the framework of preparing for the indexing of the Swiss Journal of Sociology, the editorial team, together with Seismo Print, has adjusted and optimized the procedures in order to guarantee the punctual publication of the journal. In this connection, the publication dates of the journal have been brought forward. As from now, the first issue of the year will appear on March 1st, the second before the summer vacation on July 1st and the third on November 1st. At present the editorial team is preparing the folder necessary for the journal's inclusion in the Social Sciences Citation Index, the application for inclusion will be made shortly.

The quality of a journal is reflected in the winning of scientific awards for articles published. The editorial team is therefore very pleased to announce that in the past year the CORECHED prize of Fr. 25,000 from the Swiss Coordination Centre for Research in Education was awarded to Sonja Engelage and Andreas Hadjar. Their article "PhD and Career – Is a Doctoral Degree Worth It? Analyses with the Swiss Graduate Study" appeared in the first issue of the Swiss Journal of Sociology in 2008 (Vol. 34, 71–93) and we congratulate the authors on this award. At the same time, we should like to reiterate that (German or English) articles published in the Swiss Journal of Sociology may still enter in the competition for the Fritz Thyssen Prize for journal essays in the social sciences.

In the Editorial of 2010, we announced that the Swiss Journal of Sociology would in future publish one special issue annually, as the journal's second issue (in July) of each year. The corresponding guidelines can be found on the website of the journal. Proposals for the topics of future special issues should be submitted

* Departement of Sociology, University of Neuchâtel.

by the end of April in each year. It should be noted, however, that a period of approximately two years is required (from the time of proposal up to publication of a special issue) to allow for decisions by the Editorial Committee, public call for papers, reviews, corrections, editing work as well as setting and printing. Last year the special issue included eight contributions – some of them international – on the theme of the global financial and economic crisis (Global Economic Crisis: Perceptions and Impacts, Vol. 37, Issue 2). The special issue to be published in July 2012 will contain eight contributions on the theme of persistent social inequalities in Switzerland (Vol. 38, Issue 2) and in 2013 it will deal with “Change and Reforms in Educational Systems and Organizations.” We would like to thank all guest editors for their valuable contribution and their commitment to the journal.

In all, 21 articles were published in the three issues during the calendar year 2011; in the same time frame 42 manuscripts were submitted to the journal. A detailed overview of the published articles and manuscripts submitted can be found in Table 1. It should be noted that success rates cannot be calculated from these numbers, as the data bases of published and submitted manuscripts are not identical.

First of all, about the *publications*: The majority of the articles published in the year 2011, namely about three-quarters, were empirical, with qualitative and quantitative methods of analysis being quite balanced (eight each); the remaining five were theoretically oriented, introductory or review articles. Most were written in English (nine); seven articles were published in German and five in French. Regarding language region of origin, nine contributions came from German-speaking Switzerland, five from French-speaking Switzerland and seven from other countries (of these, two were from France and one from Germany). The strong representation of English contributions and foreign authors is particularly due to the fact that the contributions to the special issues are mainly written in English and fortunately several foreign authors also responded to the call for papers. With regard to the gender of first authors, the clear dominance of men is still shown in the published articles (13 men compared to eight women), which, however, is not due to different rates of success, but to the fact that in the past clearly more men (about two-thirds) than women (about one third) have submitted manuscripts (cf. details regarding manuscript submission in the Editorial 2010).

Of the *manuscript submissions*, the majority were empirical quantitative (57%) or empirical qualitative (29%), the remaining 14% being distributed between purely theoretical and methodological contributions and empirical articles with a combined qualitative-quantitative analytical design. With regard to language (43% German, 38% English, 19% French) and language region of origin, the distribution is relatively balanced (33% from German-speaking Switzerland, 26% from French-speaking Switzerland, 12% from Germany, 5% from France, and 24% from various other countries). As to the gender of first authors, the proportions are quite balanced: 48% female and 52% male (first) authors.

Table 1 Swiss Journal of Sociology: Articles published and manuscript submitted in the calendar year 2011

	Articles published		Manuscripts submitted	
	N	%	N	%
Total	21	100%	42	100%
Methods				
Empirical – qualitative	8	38%	12	29%
Empirical – quantitative	8	38%	24	57%
Empirical – mixed	0	0%	3	7%
Theoretical	4	19%	2	5%
Methodological	0	0%	1	2%
Introductory and review articles	1	5%		
Language				
German	7	33%	18	43%
French	5	24%	8	19%
English	9	43%	16	38%
Region of origin (first author)				
German-speaking Switzerland	9	43%	14	33%
French-speaking Switzerland	5	24%	11	26%
Germany	1	5%	5	12%
France	2	10%	2	5%
Other countries	4	19%	10	24%
Sex (first author)				
Female	8	38%	20	48%
Male	13	62%	22	52%

During the review process, 114 experts were approached, and 75 wrote reviews. Altogether the editorial team requested 136 reviews, 92 of which were completed. These figures illustrate not only the considerable effort required to carry out the review procedures on the part of the editorial team, but also the great contribution made by the Editorial Committee and the reviewers contacted. We should like to take this opportunity to thank very much all those involved in this work. A list of the reviewers' names can be found on the journal's website.

Of the 42 manuscripts submitted, 36 were reviewed during the calendar year and a decision taken. The number of reviews per manuscript varied in 2011 between two and four. In 64% of the reviewed manuscripts, our internal guideline of three reviews was achieved. The average duration of review was 4.1 months, which is slightly over the internal guideline of four months. About 40% of the submitted (and reviewed) manuscripts were accepted, the majority, however, on condition

that substantial corrections were made. Almost 30% of the reviewed manuscripts had to be refused, or were withdrawn by the author, and the remaining 30% were returned for extensive revision, whereby the revised versions of these manuscripts were reviewed once more.

The efforts of the Swiss Journal of Sociology to professionalize their activities and improve the quality and standing of the journal (e. g., with the planned inclusion in the SSCI system) require both more time and money. The Swiss Sociological Association and the editorial team of the journal have, therefore, approached all the sociological institutes of the various universities in Switzerland requesting that they support the journal with a donation. The editorial team is exceptionally grateful that, up to January 2012, five of the institutes approached have already agreed to give such financial support (Sociological Institute of the University of Zurich, Sociological Institute of the University of Basel, Chair of Sociology, Social Policy and Social Work of the University of Fribourg, Department of Sociology of the University of Geneva, Department of Sociology of the University of Neuchâtel). These funds will allow the editorial team to continue its efforts to realize the planned professionalization, particularly the indexing and the creation of a new website, in the current year.

La place des client-e-s dans la production du service au guichet de gare

Natalie Benelli* et Magdalena Rosende**

1 Introduction

Dans les sociétés occidentales contemporaines, la relation de service, c'est-à-dire le travail qui implique une interaction entre un-e prestataire et un-e destinataire, concerne une majorité de salarié-e-s. En Suisse, le secteur tertiaire rassemble désormais près de trois quarts des emplois (OFS 2010). Cette évolution a fait de la relation de service un objet d'étude privilégié de la sociologie du travail et entraîné un renouvellement des outils d'analyse classiques de la discipline, centrés sur le travail industriel. Plus encore, elle a introduit une nouvelle figure dans l'étude du travail, celle du ou de la destinataire du service fourni (Borzeix 2000), dénommé-e, selon le contexte, usager/usagère, client-e, bénéficiaire ou patient-e. Les destinataires sont partie intégrante du processus de production du service (Gadrey 1990) : ils co-produisent le service ; ils interviennent dans la définition de la demande, ce qui se traduit notamment dans les stratégies de marketing (Cochoy 1999) ; enfin, le jugement qu'ils expriment sur la prestation fournie acquiert une place importante dans la régulation du rapport social de service.¹ Considéré-e-s comme une ressource de l'organisation (Gadrey 1990 ; Gadrey 1991), les destinataires contribuent à la production du service, affectant, par conséquent, le travail des salarié-e-s. Or, alors que les chercheur-e-s reconnaissent l'importance de la figure du destinataire, les analyses ont davantage porté sur les prestataires du service et, notamment, sur les compétences qu'elles/ils mettent en œuvre dans la relation avec les destinataires. Nous pensons ici au travail classique de Goffman (1968), selon lequel le succès de l'interaction avec les destinataires implique la mobilisation d'un triple registre technique, contractuel et civil de la part des professionnel-le-s et, dans la même veine, aux études plus récentes de Ughetto (2002), Filliettaz (2006) et Trompette (2010) ; ou encore aux travaux de Hochschild (1983) et de Molinier (2000) sur le travail émotionnel des employé-e-s de service. En revanche, les études sur les destinataires du service fourni sont encore minoritaires², et leur savoir-faire et la place qu'il occupe dans la production du service

* Centre en Etudes Genre LIEGE et Laboratoire de Sociologie, Université de Lausanne.

** Laboratoire de Sociologie, Institut des sciences sociales, Université de Lausanne.

1 Le concept de « rapport social de service » souligne le fait qu'il n'y a pas de séparation entre production et consommation du service, les deux se déroulant simultanément (Delaunay et Gadrey 1987).

2 Voir McCammon et Griffin (2000) pour un état de la littérature anglophone sur la question.

notamment n'y sont guère abordés.³ Au mieux, les destinataires, leurs demandes, leurs attitudes ainsi que leurs caractéristiques sociales (leur appartenance de classe, de race et de sexe notamment)⁴, sont traités comme des facteurs à prendre en compte dans l'analyse des interactions de service. Or, prendre au sérieux l'idée selon laquelle les destinataires sont partie intégrante de la production du service, implique de s'intéresser à la manière dont elles/ils contribuent (ou non) concrètement au travail de production. Comment la co-production du service se passe-t-elle concrètement ? Et comment la participation des destinataires affecte-t-elle le travail des prestataires ? Le présent article se propose de répondre à ces questions en examinant la place que les client·e·s occupent dans la relation de service au guichet de gare des Chemins de fer fédéraux (CFF). A travers l'analyse des stratégies commerciales et organisationnelles mises en œuvre par les CFF, du discours du personnel de guichet et de l'observation des interactions au guichet, il met au jour l'importance croissante du savoir-faire des client·e·s en matière de transports ferroviaires pour la production d'un service marchand et montre ses implications pour le travail au guichet. De fait, avec le passage d'une logique de service public à une logique de service marchand suite à la privatisation des CFF en 1999, les client·e·s deviennent le lieu stratégique de la production de valeur ajoutée et acquièrent un rôle important dans l'évaluation de la qualité des prestations fournies.⁵ Elles/ils se trouvent ainsi au centre d'une série de dispositifs mis en place par l'entreprise dans le but de répondre conjointement aux exigences de productivité et à l'obligation de fournir un « service de qualité ». Nous montrerons que ces dispositifs contribuent à la production d'une clientèle « éduquée » en matière de transports ferroviaires, au point que celle-ci devient une ressource organisationnelle indispensable pour la production d'un service efficace et rentable. En même temps, l'analyse du discours des employé·e·s et des interactions au guichet révèle l'ambivalence du savoir-faire des client·e·s, susceptible de délégitimer les professionnel·le·s et de faire de la négociation du savoir-faire légitime un enjeu central de la relation au guichet.

3 Notons que la revue *Sociologies pratiques* a lancé, au printemps 2011, un appel à communications sur la relation de service dans l'administration publique. L'appel porte, entre autres, sur le savoir-faire des usagers et usagères dans la relation administrative. www.sociologie-professionnels.com/offres/file_inline_src/331/331_P_5850_6.pdf.

4 Voir par exemple Becker (1970) sur la relation entre enseignant·e·s et élèves et, plus récemment, Siblot (2003 ; 2006) sur les classes populaires et l'administration publique ainsi que le numéro 58/2005 de la Revue *Sociétés contemporaines*. Sur les rapports de race, voir par exemple Lee (2000) ; pour le genre, voir Gimlin (1996).

5 La notion de « service public » n'a cependant pas disparu du vocabulaire de la Confédération. Elle renvoie à la mobilité comme « droit fondamental ». En matière de transport public, la Confédération doit offrir un « service public de qualité » avec des prestations « efficaces, d'excellente qualité et accessibles à tous », tout en tenant compte des « besoins de la population et de l'économie ». DETEC (non daté).

2 Les destinataires dans les travaux sur la relation de service

Comme nous l'avons souligné en introduction, peu de travaux étudient la contribution des destinataires à la production du service et ceux qui s'intéressent à leur savoir-faire sont encore plus rares. Cependant, un examen de la littérature permet de saisir la façon dont les auteur-e-s, depuis les travaux classiques jusqu'aux plus récents, perçoivent la place du destinataire dans la relation de service. Celui-ci apparaît soit sous les traits d'un individu dépourvu de toute expertise, en position d'assujetti ou de dominé face à un prestataire détenteur d'autorité, soit comme une personne prenant une part active à la fabrication du service. Parsons (1955 [1951]), dans ses recherches sur la relation thérapeutique médecin-malade, met en scène un destinataire (patient) incompetent, soumis, docile et confiant face à un prestataire (praticien) dont l'expertise fonde son autorité et son pouvoir d'imposer ses conceptions et ses normes en matière de santé. Bien qu'asymétrique, la relation de service n'en est pas moins légitime et fonctionnellement nécessaire, voire harmonieuse, puisque le patient s'en remet au praticien, détenteur de compétences techniques de haut niveau et juridiquement garanties.

Alors que l'analyse fonctionnaliste met clairement en avant la complémentarité des rôles du praticien savant et actif et du patient profane et passif, Goffman (1968) constitue ce dernier comme un acteur de la relation thérapeutique qui peut intervenir plus ou moins activement dans le cours de l'action en fonction des attentes qu'il se fait de la consultation médicale. Freidson (1984) poursuit dans cette direction en établissant que les patients peuvent s'opposer au point de vue du médecin et même imposer leur propre vision des choses. Mais surtout, les patients participent à la production du service en apportant plus ou moins d'éléments sur leurs maux et les symptômes. Dans sa réflexion sur les « usages sociaux du corps », Boltanski (1971) montre comment les patients cherchent à se rendre crédibles aux yeux des professionnel-le-s de la santé, en utilisant des termes savants, en montrant une certaine familiarité avec la taxinomie médicale, c'est-à-dire en affichant une « compétence médicale ». L'expertise des patient-e-s contribue ainsi à rééquilibrer l'asymétrie de la relation thérapeutique. C'est ce que montre Hammer (2010) dans une étude récente sur les expériences de patients ayant affaire à des généralistes. En médecine générale du moins, le patient prend une part active au déroulement de la consultation en livrant ou non des informations sur son état de santé. Avec la médicalisation de la société, l'élévation du niveau d'éducation de la population et l'accès généralisé au savoir médical grâce à internet notamment, le public est de plus en plus familiarisé avec la médecine. Par ailleurs, la démocratisation de la relation thérapeutique a modifié « le statut du patient [qui] implique moins de suivre docilement la voix de l'expert que d'être considéré comme un partenaire qui a son mot à dire dans la prise en charge » (Hammer 2010, 120).

Ce constat vaut également pour l'administration publique et les services marchands, autres domaines caractérisés par l'interaction, directe ou médiatisée, entre un·e prestataire et un·e destinataire. À la différence des travaux classiques consacrés à la bureaucratie (Crozier 1963; Mills 1966; Weber 1971 [1921]) qui ne se sont intéressés qu'« à l'impersonnalisation des rapports entre producteurs des services et usagers ou clients » (Ughetto 2004, 3), plusieurs recherches récentes sur la relation administrative prennent en compte les destinataires (Weller 1999; Jeantet 2003; Hanique 2004; Siblot 2006). Elles montrent que le destinataire est un acteur central de la définition du service, en formulant sa demande, sans laquelle le service ne peut être fourni, mais également de la réalisation du service. Intéressés tantôt par les informations que les destinataires délivrent ou non, par leur présence physique ou médiatisée, par leurs attitudes (réclamations, satisfactions, agacements, etc.), ces travaux établissent comment l'intervention des destinataires corrige, confirme ou modifie le service que les prestataires sont amenés à délivrer (Weller 1998). Ainsi, les destinataires se conforment plus ou moins au rôle de profane face aux prestataires, qu'il s'agisse des membres d'une profession libérale comme dans le cas des médecins, de fonctionnaires ou du personnel dans le secteur des services marchands. Analysant les interactions entre des conseillers en banque et leurs client·e·s, Roux (2010, 315) constate qu'« une partie des clients jouent le jeu de la mise en scène d'une profession de service, affichant une ignorance (vraie ou fausse) à l'égard des sujets abordés et confirmant ainsi la compétence et la légitimité des conseillers ». D'autres affichent, face au conseiller, des compétences dans les sujets abordés ou font mention d'autres personnes ou institutions à même de fournir les mêmes services et informations, lui faisant comprendre qu'ils ne dépendent pas de lui pour obtenir les prestations demandées.

L'analyse de Roux (2010) a le mérite de mettre au jour le rôle des client·e·s dans la construction de la légitimité professionnelle des conseillers en banque et, en dernière instance, des institutions bancaires, remplaçant l'analyse de la relation de service dans un contexte organisationnel plus large. Dans le cas des banques, moins le savoir-faire des client·e·s est grand, plus les banques et leurs employé·e·s peuvent se constituer en experts. Nous verrons que la situation est plus complexe dans le cas de la relation de service au guichet de gare : si les client·e·s profanes légitiment le rôle d'expert du personnel de guichet, ils entravent la production d'une prestation efficace et empêchent les employé·e·s de répondre à l'objectif de productivité imposé par l'entreprise. Dans le cas des CFF, l'enjeu organisationnel ne consiste dès lors pas tant à construire la légitimité professionnelle des employé·e·s, mais à produire une clientèle « éduquée » à même de contribuer à la production d'un service rentable.

Méthodes et terrain

Notre analyse se base sur une enquête de terrain réalisée auprès du personnel de guichet des CFF de deux grandes gares de la région lémanique.* Dans l'objectif d'investiguer la place des destinataires dans la production du service, nous avons étudié le travail du personnel au guichet traditionnel, situé dans la gare, et au guichet téléphonique – le « Rail Service » – qui prend la forme d'un centre d'appels. Les employé-e-s des deux guichets délivrent, à quelques exceptions près, le même type de service : vente de titres de transports, informations, gestion de réclamations. Notons que nous n'avons pas observé de différences entre les discours des employé-e-s du guichet traditionnel et celui du personnel du guichet téléphonique en ce qui concerne la place des destinataires dans la relation de service.

Les données ont été collectées en 2007 sur une période de 4 mois auprès de vingt employé-e-s au moyen d'entretiens semi-directifs et d'observations du travail. L'échantillon, réunissant dix-sept femmes et trois hommes, a été composé par les responsables du personnel de guichet des deux gares. Nous avons mené des interviews avec 9 employé-e-s du guichet traditionnel et 11 de « Rail Service ». Les entretiens ont été menés pendant les heures de travail dans des locaux des CFF. D'une durée moyenne d'une heure, ils ont abordé les conditions de travail, le contenu du travail, la relation avec la clientèle et les changements intervenus dans le métier suite à la privatisation de l'entreprise en 1999. Nous avons également observé le travail des employé-e-s pendant onze périodes de deux heures à différents jours de la semaine et heures de la journée. Au guichet traditionnel, nous étions assises derrière l'employé-e de sorte à pouvoir observer et écouter les interactions avec la clientèle. Pour l'observation du travail au guichet téléphonique, les CFF ont mis à notre disposition des casques nous permettant d'être en double écoute des conversations entre employé-e-s et client-e-s. Un journal de terrain rassemble les notes prises lors des observations.

* « Dynamiques actuelles du travail dans le contexte néofordiste en Suisse : le cas de la coiffure et du guichet », FNS, n° 100012-111961.

3 Les effets de la privatisation sur la relation de service au guichet

Établissement phare des transports publics créé en 1902 par la nationalisation de plusieurs compagnies privées, les CFF sont devenus, en 1999, une société anonyme de droit public. Actionnaire unique, la Confédération reste cependant propriétaire exclusif de l'entreprise et en définit les objectifs stratégiques. La privatisation s'est accompagnée d'une grande réforme organisationnelle et l'accroissement de la productivité est désormais un objectif affiché de l'entreprise. Celle-ci est scindée en plusieurs

divisions (voyageurs, marchandises, immobilier, etc.), dont chacune est soumise à des objectifs de résultat. Pour le « trafic voyageurs », division à laquelle appartiennent les employé·e·s de guichet, l'objectif est une croissance de la productivité de 5% par année (Confoederatio Helvetica 1999). En même temps, les CFF sont incités à axer leur évolution sur les client·e·s et à fournir une prestation de qualité (DETEC 2010). La réalisation d'une partie de ces objectifs passe par le guichet, lieu privilégié du contact avec la clientèle. Nous présentons par la suite les stratégies adoptées par l'entreprise en vue de l'articulation de la satisfaction de la clientèle avec la logique productive marchande et montrons comment elles affectent la place que les prestataires et les destinataires occupent dans la production du service.

3.1 Polyvalence fonctionnelle

L'adoption d'une logique marchande a ouvert la porte à la flexibilité organisationnelle et fonctionnelle du travail (Linhart et Linhart 1995 ; Sennett 2000) qui passe par la polyvalence du personnel de guichet. Alors que par le passé ce dernier travaillait à un seul guichet, il alterne désormais le travail aux différents guichets au cours d'une même journée : guichets téléphonique et traditionnel pour les employé·e·s de « Rail Service », « trafic national » et « trafic international » pour les employé·e·s du guichet traditionnel. Dans les gares, l'organisation des guichets suit la flexibilisation, le « front de vente unique » que l'on trouve dans les petites gares étant réintroduit dans les grandes gares. Ce regroupement des guichets pour le trafic national et international en un seul endroit permet d'adapter l'ouverture et la fermeture des guichets en fonction du nombre de client·e·s dans la file d'attente.

3.2 Développement du self-service

Conjointement à la réorganisation des guichets, l'entreprise développe progressivement les possibilités de self-service. Ce dernier s'inscrit dans une politique explicite de restructuration à long terme du travail au guichet qui consiste à recentrer ce dernier sur le service après-vente et à transférer tout ce qui relève de la recherche d'informations et de la production des titres de transport vers la clientèle⁶, stratégie que l'on observe également dans des agences de voyage notamment (Licoppe 2002 ; Mounier 2002). Au moyen de la fermeture ponctuelle, voire de la réduction du nombre de guichets, de l'augmentation des automates dans les gares et du développement permanent du site internet, la clientèle est peu à peu « éduquée » à acquérir des titres de transports hors du guichet et à aller chercher elle-même les informations relatives aux voyages en train. Cette « mise au travail du consommateur » passe essentiellement par ce que Marie-Anne Dujarier (2008) appelle « l'autoproduction dirigée » : le processus est canalisé par l'entreprise, qui en définit les conditions et les modalités.

6 Selon les responsables des services étudiés, l'objectif des CFF est de passer d'ici 2012 à la vente de 80% des titres de transport au travers de canaux de self-service.

La promotion du self-service modifie la place du destinataire dans la production du service. En accomplissant elle-même un nombre croissant de tâches auparavant effectuées par le personnel de guichet, la clientèle acquiert un savoir-faire – une « expertise » – autrefois détenu quasi exclusivement par ce dernier. Ce transfert du savoir-faire nécessaire à la production du service révolutionne le statut de la clientèle qui de profane passe à celui d'experte en transports ferroviaires.

3.3 Diversification des produits

La marchandisation des CFF passe également par la diversification des prestations et l'étoffement de la gamme de titres de transport, dont la promotion s'inspire de la rhétorique du « client-roi ». D'une part, la vente au guichet s'élargit à de nouveaux produits, dont les billets de loisirs (musées, concerts, manifestations sportives, spectacles, etc.). De l'autre, l'entreprise introduit des offres saisonnières et des produits flexibles. Pour les voyages à l'étranger par exemple, les client-e-s ont le choix, pour le même trajet, entre plusieurs catégories de billets, soumis à des conditions d'achat différentes. Certains titres de transport telles les cartes journalières sont vendus à un prix réduit pendant certaines périodes de l'année, ce qui vaut également pour les destinations peu fréquentées pendant la morte-saison. Les billets « combinés » (transports et manifestations) sont vendus à un prix avantageux.

Face à une gamme de produits flexible et constamment renouvelée, le personnel de guichet doit sans cesse mettre à jour ses connaissances. Cependant, la charge de travail ne permet souvent pas de faire cette actualisation, les « temps morts » au guichet étant de plus en plus rares suite à l'introduction de la polyvalence fonctionnelle. Les employé-e-s ne maîtrisent donc pas forcément la totalité de la gamme des offres, alors que les client-e-s sont de plus en plus exposé-e-s aux offres promues à l'aide d'affiches dans les gares, de flyers et de brochures. Il peut ainsi arriver que les client-e-s possèdent davantage de connaissances sur les produits offerts que les prestataires du service.

3.4 Standardisation des procédures de production du service

La production des services au guichet est standardisée selon des procédures fixées par la direction. Ainsi, comme dans d'autres activités de guichet (Buscatto 2002 ; Jaeger 2002), le travail au guichet de la gare se caractérise désormais par une certaine rationalisation industrielle (Gadrey 1994). D'un côté, le système informatique impose un ordre déterminé à la production des titres de transport, suivi par les employé-e-s dans les échanges avec la clientèle et reproduit par les voyageurs expérimentés lorsqu'ils s'adressent au guichet. De l'autre, le contact avec la clientèle suit des procédures soutenues par des objectifs commerciaux et des « standards de vente ».⁷ Dans les

7 Les « standards de vente » ont été introduits par les CFF au début des années 2000. Cette politique a été fortement contestée par les médias et les employé-e-s ont désormais l'interdiction d'en parler à des personnes externes. Nous n'avons ainsi pas réussi à obtenir des informations quant à leur

interactions avec le public, le personnel est ainsi tenu de suivre une démarche appelée « la roue de la vente », censée favoriser l'échange commercial et, in fine, la vente. Les employé·e·s sont, en outre, incité·e·s à tenir compte des coûts et des gains des échanges avec la clientèle, les recherches approfondies, par exemple pour trouver la meilleure offre, étant réservées aux client·e·s qui affichent une volonté claire d'acquérir un titre de transport. En même temps, les salarié·e·s disposent d'une marge de manœuvre dans l'application des règles, susceptibles d'être contournées lorsqu'elles portent préjudice à la relation marchande. Il peut ainsi arriver qu'un·e salarié·e·s accorde à un·e client·e le remboursement d'un billet, même si les conditions d'achat du titre de transport en question excluent en principe cette possibilité.

3.5 Mise en concurrence interne des services

La privatisation des CFF a, entre autres, entraîné la scission de l'entreprise en plusieurs divisions qui forment des unités économiques séparées. De plus, à l'intérieur de la division qui nous intéresse, le « trafic voyageurs », chaque service – ou type de guichet – gère son propre budget et répond à des objectifs de productivité propres. Il y a donc une concurrence entre services, ce qui se traduit par le fait que les salarié·e·s de chaque guichet sont incité·e·s à vendre le plus de produits accessibles également par d'autres canaux (guichet traditionnel, guichet téléphonique, internet) et de faire en sorte que les revenus des ventes aillent dans la caisse de leur propre service. Au guichet téléphonique par exemple, les client·e·s sont encouragé·e·s à payer avec une carte de crédit et à se faire envoyer leur billet par courrier postal plutôt que de le retirer au guichet de la gare. Dans ce dernier cas, le profit réalisé va au guichet traditionnel, alors que dans le cas du paiement par carte de crédit c'est le « Rail Service » qui encaisse la vente.

Les employé·e·s de chaque guichet sont en outre soumis·e·s à des objectifs de productivité annuels et ponctuels. Ces derniers, définis par les responsables de service, concernent des périodes déterminées de l'année (Pâques, été, Noël, etc.) et passent par le lancement d'actions précises, dont la durée varie de quelques jours à quelques semaines : promotion de la 1^{ère} classe, de cartes journalières, de l'abonnement demi-tarif, etc. Pour motiver les employé·e·s à « faire du chiffre », les responsables des services lancent en outre des « compétitions » internes, récompensant avec un prix à valeur symbolique les employé·e·s qui gagnent l'épreuve (vente de billets de 1^{ère} classe par exemple).

3.6 Evaluation du travail et « démarches qualité »

Enfin, le passage des CFF à une logique de service marchand est mis en acte par une évaluation constante du travail des employé·e·s de guichet. Elle prend la forme d'entretiens d'appréciation avec l'encadrement, de « faux clients » testant le service

fourni au guichet, de la double écoute par la hiérarchie des conversations téléphoniques à « Rail Service » ou encore de l'affichage des objectifs de vente et du chiffre d'affaires réalisé dans les locaux du centre d'appels qu'est le guichet téléphonique. De plus, le Service de clientèle des CFF recueille les avis des client·e·s sur les prestations fournies par l'entreprise et procède chaque année à une enquête de satisfaction par téléphone auprès d'une partie de la clientèle. Ces « démarches qualités » s'inscrivent dans la rhétorique du « client-roi », la volonté affichée des CFF de satisfaire sa clientèle en tenant compte de ses besoins et en lui offrant un service de qualité.

4 La place du savoir-faire des client·e·s dans la production du service au guichet

Nous l'avons montré, les dispositifs mis en place dans le cadre de la privatisation des CFF se traduisent entre autres par le transfert sur la clientèle d'une part de plus en plus importante du savoir-faire nécessaire à la production du service. Les client·e·s deviennent ainsi une ressource organisationnelle importante pour l'entreprise, puisqu'ils contribuent activement à la production du bénéfice, en effectuant eux-mêmes des tâches auparavant réservées aux employé·e·s (self-service) et en participant activement à la production du service au guichet. A travers les figures du client « idéal » et « pénible » et l'observation des interactions au guichet, nous analysons par la suite la place que le savoir-faire des client·e·s occupe dans la production du service au guichet. Nous montrons que si les connaissances détenues par la clientèle deviennent une ressource indispensable pour le travail au guichet, elles contribuent, en même temps, à la délégitimation professionnelle des employé·e·s, au point de faire de la négociation du savoir-faire légitime un enjeu central de l'interaction au guichet.

4.1 Client « idéal » et client « pénible »

Les figures du client « idéal » et « pénible », telles qu'évoquées par les employé·e·s lors des entretiens, sont révélatrices des effets que les dispositifs mis en place suite à la privatisation des CFF ont sur l'interaction au guichet. En particulier, elles mettent au jour l'importance du savoir-faire des client·e·s dans la production d'un service efficace et de qualité, comme le montre l'extrait d'entretien suivant :

Moi, j'ai pas besoin que le client soit super sympa. Un client idéal, [...] il sait où il veut partir, il sait quand il veut partir... il est conscient du prix que ça va coûter. Par exemple quelqu'un qui vient pour Paris dans trois mois, il veut des « piccolos » [billets à petit prix]... ben super, ils les aura, pratiquement sûr. C'est un client idéal parce qu'il veut des piccolos, mais dans trois mois. Quelqu'un qui veut partir demain, [...] comme la dame qui est venue pour l'Italie [...] c'est une cliente idéale, elle dit j'aimerais

partir à Treviso, je suis consciente que c'est très difficile. Alors quand j'ai dit première classe, tout de suite elle a accepté. Moi, je trouve que c'est une cliente idéale. Donc elle est consciente que demain ou après-demain il y aura du monde, elle accepte les conséquences. Un client qui est énervant c'est quelqu'un qui veut partir le week-end de Pâques au meilleur prix, les meilleures places, etc. (Employée de guichet traditionnel, 26 ans, 6 ans d'ancienneté)

Les client·e·s « idéales » et « idéaux » renvoient à une clientèle « éduquée » en matière de transports ferroviaires qui adresse au guichet une demande précise, connaît les conditions d'achat des produits offerts et permet ainsi au personnel d'effectuer le travail de manière efficace, c'est-à-dire sans perdre de temps avec de longues recherches (vérification de différentes options, prix et horaires, etc.) qui n'aboutissent pas forcément à une vente. De plus, la clientèle « idéale » accepte les conditions d'achat, est prête à acheter un billet en 1^{ère} classe si la 2^{ème} classe est pleine et à payer plus pour un billet remboursable. Puisqu'elles/ils ont complètement assimilé les offres des chemins de fer et acceptent, sans contestation, les conditions qui y sont liées, les client·e·s « idéales » et « idéaux » contribuent à la production d'un service rentable et satisfaisant.

Cela n'est pas le cas des client·e·s « pénibles » qui arrivent au guichet avec une demande qui est souvent floue ; elles/ils font perdre du temps aux employé·e·s qui doivent faire des recherches approfondies pour trouver la meilleure offre. La clientèle « pénible » n'accepte pas les conditions d'achat et demande un traitement spécial, par exemple le remboursement d'un billet non remboursable ou l'achat d'un billet bon marché à la dernière minute. Enfin, les client·e·s « pénibles » croient en savoir plus que l'employé·e de guichet, remettant en question les compétences de ces dernier·e·s :

Le client pénible ben il est en général agressif. Il croit qu'il sait... alors qu'il ne sait pas forcément. Il y a des clients, des fois j'ai envie de leur dire « si vous savez mieux que moi, pourquoi vous m'appellez ? Si j'ai dit non que ce n'était pas possible, ben c'est que c'est pas possible quoi ». Le client insiste « oui, mais internet... » quoi, je veux dire, ça... c'est un client pénible. Il dit « mais je sais qu'il y a un train »... Non, ce train n'existe plus... Un client pénible, c'est quelqu'un qui veut avoir raison alors que moi je sais, ben non, c'est plus comme ça. (Employée du guichet téléphonique, 38 ans, 18 ans d'ancienneté)

Le client « pénible » apparaît donc comme un individu qui ne sait pas ce qu'il veut, ou alors qui prétend posséder un savoir-faire supérieur ; il « sait mieux » que l'employé·e de guichet, au point de vouloir imposer sa vision des choses. Dans la définition de la clientèle « idéale » et « pénible » interviennent ainsi des critères qui

ne sont pas sans rappeler ceux que Hughes (1996) a mis en évidence pour les professions supérieures. Les membres de ces dernières réclament en effet connaître « mieux que les autres la nature de certaines questions, et qu'ils savent mieux que leurs clients ce qui ne va pas chez eux ou dans leurs affaires » (Hughes 1996, 108). Puisque la clientèle n'a pas les connaissances dont disposent les professionnel-le-s, elle ne serait donc pas à même de juger la qualité du service rendu. Demailly (2008), qui reprend l'analyse de Hughes, en conclut que pour que la clientèle soit considérée comme « bonne », elle doit répondre à trois exigences : elle ne doit pas gêner les professionnel-le-s dans leur travail ; elle doit coopérer pour rendre le service possible ; elle doit faire confiance aux professionnel-le-s. Au guichet de gare, les conditions de cette coopération sont idéales lorsque le savoir-faire des professionnel-le-s et celui de la clientèle se complètent de manière à permettre la production efficace d'un service de qualité. En revanche, les client-e-s qui savent ou croient en savoir plus, et qui ne font pas confiance au personnel de guichet, entravent une bonne prestation de service. Dans ce cas, la négociation du savoir-faire légitime devient un enjeu central de l'interaction au guichet.

4.2 La négociation du savoir-faire légitime au guichet

S'il est vrai que les employé-e-s du guichet de gare s'appuient sur le savoir-faire des client-e-s pour effectuer leur travail, l'« expertise » de la clientèle ne doit, idéalement, pas équivaloir à la leur et moins encore la dépasser. De fait, les connaissances détenues par les client-e-s, fruit de l'expérience de personnes ayant l'habitude de voyager en train, d'acheter leurs titres de transport aux moyens du self-service et/ou de consulter régulièrement les offres de l'entreprise, constituent parfois un obstacle à la production d'un service rentable. Plus encore, ils remettent en question la légitimité professionnelle des employé-e-s de guichet. La négociation du savoir-faire légitime devient alors l'enjeu central de l'interaction au guichet, comme le montre l'extrait suivant du journal de terrain. Au cours de l'interaction entre une cliente du guichet téléphonique (C) et une employée de « Rail Service » (E), la première défie la seconde en remettant en question les informations qu'elle lui fournit. Par la suite, la cliente impose son savoir-faire en matière de transports ferroviaires à l'employée de guichet, amenée à exécuter les « ordres » de la cliente qu'elle est en train de servir.

Situation : La cliente (C) rappelle le guichet téléphonique pour changer la réservation effectuée par un employé du « Rail Service » lors d'un appel précédent.

C : *Je viens de faire une réservation il y a 2 heures. Le monsieur m'a dit qu'il n'y avait plus de place dans le train que je voulais, mais j'ai regardé sur le site internet de Trenitalia. Il y a encore des places disponibles. Puis-je changer la réservation ?*
La cliente dit à l'employée quel train elle souhaite prendre. L'employée lui demande le numéro de sa réservation, elle l'introduit dans le logiciel et la fiche

de la cliente s'affiche à l'écran. Elle ouvre le programme qui permet de voir les trains et les horaires, le train que la dame veut prendre n'apparaît pas.

E: *Je vais aller sur le site de Trenitalia... parce que je ne l'ai pas ici. Juste un instant.* Long silence, l'employée fait des recherches sur le site de Trenitalia. *Alors il faut voir parce que là il y en a un... ils ne sont pas directs...* Elle cherche dans le système, ce n'est pas clair. La cliente répète sa demande et dit plusieurs fois qu'elle ne comprend pas pourquoi l'employé qu'elle a eu au téléphone auparavant lui a dit qu'il n'y avait plus de place dans ce train alors qu'il y en a encore. L'employée, qui est toujours en train de faire des recherches sur le site de Trenitalia, lui répond qu'elle a tout à fait bien compris sa demande. La cliente explique qu'il y a deux trains qui partent à la même heure depuis Milan pour Bologne, un Eurostar et un Intercity. Il n'y a plus de place dans l'Eurostar, mais dans l'Intercity oui, c'est ce que l'employé de Rail Service n'avait pas vu.

E: *Vous voulez que je vous rappelle? Vous me donnez votre numéro de téléphone, je regarde et je vous rappelle.* L'employée semble énervée.

C: *J'aimerais changer la réservation.*

E: *Oui, j'ai compris!* Elle raccroche et continue à faire des recherches sur internet. Une minute plus tard elle rappelle la cliente. *Oui, bonjour, c'est la gare, c'est Mme S.? Le train que vous m'indiquez, c'est Milan Rogoredo, c'est le 569.*

C: *Moi, j'ai le train numéro 599... je sais qu'il existe, j'ai déjà pris ce train.*

E: *Bon, je vais voir si je peux réserver le 599... Ah oui, j'ai ça... je ne comprends pas pourquoi je ne l'avais pas avant.* Elle fait la réservation et dit à la cliente qu'elle annule la réservation précédente.

C: *Je ne comprends pas pourquoi vous n'avez pas fait ça tout de suite, je savais qu'il y avait ce train.*

E: *Parce que ça ne s'affiche pas toujours. [...] Je vous ai changé la réservation. Vous partez à 21h05 de Milan, vous arrivez à Bologne à...*

C: *Non, je veux le train qui part à 20h de Milan.*

L'employée vérifie le numéro de train, il s'avère qu'elle n'a pas réservé le 599 demandé par la cliente, mais encore un autre.

E: *Je ressaie le 599... C'est bon. Excusez-moi, c'est bon! Comme je l'avais pas vu... Maintenant on a trouvé. Deux places, c'est bon.*

(extrait du journal de terrain ; employée de Rail Service,
44 ans, 5 ans d'ancienneté)

L'extrait du journal de terrain révèle que le savoir-faire des client-e-s peut à la fois constituer un obstacle à une prestation efficace et remettre en question la légitimité professionnelle du personnel de guichet. Dans le cas cité, la réservation du billet de train en question prend beaucoup de temps, puisque l'employée est obligée à faire des recherches prolongées sur un site externe à celui des CFF. En outre, puisqu'elle rappelle la cliente, cette dernière ne paie qu'une partie des frais de service du guichet téléphonique (CHF 1.19/minute). De plus, l'extrait montre que face à une cliente « experte », l'employée de « Rail Service » ne parvient pas à faire valoir son statut de professionnelle, au point d'être délégitimée. Cela d'autant plus que la concurrence interne entre les différents types de service et de guichet amène les employé-e-s à faire de leur mieux pour fidéliser la clientèle, au risque – comme dans le cas observé – d'être réduit-e-s au statut d'exécutant-e-s. La position dominante des client-e-s face à un personnel mis à mal par les stratégies productives de la direction est sans doute renforcée par la rhétorique du « client-roi » qui, en mettant l'accent sur leur satisfaction, confère aux client-e-s un droit d'autorité sur les employé-e-s. L'affrontement avec le savoir-faire des client-e-s prend ainsi place dans un contexte organisationnel et commercial qui oblige le personnel de guichet à accepter que la clientèle se comporte face à lui en « contremaître », pour reprendre l'idée de Dujarier (2006). Dans ce sens, la privatisation des CFF et les politiques qui l'accompagnent – à travers le rôle qu'elles assignent aux client-e-s – s'attaquent au fondement même du savoir-faire des employé-e-s de guichet.

L'analyse de la relation de service au guichet de gare montre ainsi que, paradoxalement, le « bon client » est un client qui ne se comporte pas en « client-roi », mais qui collabore à la production du service en se soumettant au cadre fixé par l'organisation et en s'en remettant au professionnel. Pour que la co-production du service se passe de manière à répondre aux objectifs marchands, la contribution des client-e-s doit compléter celle des employé-e-s selon le cadre organisationnel fixé par l'entreprise. En revanche, lorsque les informations fournies par les client-e-s sont trop floues, que les client-e-s savent ou croient en savoir plus que les employé-e-s ou lorsqu'ils se comportent en « client-roi », par exemple en revendiquant un traitement spécial, la production d'un service rentable et de qualité au guichet est alors entravée. Dans ce sens, le « client-roi » des CFF demeure bien une figure rhétorique, comme l'observe Weller (1998) dans le cas des administrations publiques. Cependant, l'analyse montre qu'il s'inscrit dans des politiques organisationnelles qui ont des effets concrets sur le travail au guichet.

5 Conclusion

Les dispositifs organisationnels et commerciaux mis en place par les CFF suite à la privatisation en 1999 se traduisent, entre autres, par le transfert sur la clientèle d'une

partie de plus en plus importante du savoir-faire auparavant réservé aux employé-e-s. En « éduquant » les client-e-s à devenir des « expert-e-s » en matière de transports ferroviaires, les CFF font de leur clientèle une ressource organisationnelle importante, puisqu'elle produit de plus en plus souvent elle-même ses titres de transports via le self-service et/ou a suffisamment bien assimilé les offres et procédures pour contribuer activement à la production d'un service rentable. Ce changement dans le statut de la clientèle qui passe de « profane » à « experte » en matière de transports ferroviaires entraîne des mutations dans le travail au guichet, en particulier au niveau des interactions entre le personnel et la clientèle. L'analyse des figures du client « idéal » et « pénible » telles qu'évoquées par les employé-e-s de guichet et l'observation des interactions au guichet révèlent l'importance que le savoir-faire des client-e-s a pour la production d'un service qui réponde aux objectifs commerciaux fixés par l'entreprise suite à la privatisation. Or, le rapport des employé-e-s au savoir-faire de la clientèle est pour le moins ambivalent, à la fois exigé, car nécessaire à la production du service, et redouté. Les connaissances des client-e-s risquent en effet d'entraver la réalisation d'une prestation de service efficace et de remettre en cause la légitimité des professionnel-le-s.

L'analyse de la relation de service au guichet de gare souligne, comme le signale Marie-Christine Combes (2002), l'importance de replacer la relation de service dans son environnement organisationnel pour appréhender les interactions entre prestataires et destinataires. De fait, pour comprendre la place que le savoir-faire des client-e-s occupe dans la production du service au guichet, il est nécessaire d'étudier les politiques organisationnelles et commerciales qui définissent le cadre dans lequel cette production a lieu. Dans le cas des CFF, l'enjeu consiste alors à produire un client « éduqué », à même de contribuer activement à la production du service. Dans ce sens, le client « idéal » des CFF se distingue moins de ce que l'on pourrait penser du patient imaginé par Parsons. Ce qui change par rapport au modèle parsonien, c'est la façon dont les client-e-s des CFF contribuent à la production du service, en possédant un savoir-faire qui est le fruit de l'assimilation des offres et des procédures mises en place par l'entreprise. C'est à cette condition que la contribution de la clientèle bénéficie le plus aux CFF, alors que dans le cas des professions libérales indépendantes, le client doit être profane pour servir au mieux les intérêts des professionnel-le-s.

6 Références bibliographiques

- Becker, Howard S. 1970. Social-class variations in the teacher-pupil relationship. Pp. 137–150 in *Sociological Work. Method and Substance*, édité par Howard S. Becker. Chicago : Aldine Publishing Company.
- Boltanski, Luc. 1971. Les usages sociaux du corps. *Annales ESC* 1 : 205–233.

- Borzeix, Anni. 2000. Relation de service et sociologie du travail – l’usager : une figure qui nous dérange ? *Cahiers du genre* 28 : 19–48.
- Buscatto, Marie. 2002. Les centres d’appels, usines modernes ? Les rationalisations paradoxales de la relation téléphonique. *Sociologie du travail* 44(1) : 99–117.
- Cochoy, Franck. 1999. *Une histoire du marketing : discipliner l’économie de marché*. Paris : La Découverte.
- Combes, Marie-Christine. 2002. La compétence relationnelle : une question d’organisation. *Travail et Emploi* 92 : 5–18.
- Confoederatio Helvetica. 1999. Le Conseil fédéral définit les objectifs stratégiques de la société anonyme CFF. Communiqué de presse. Berne, DETEC, <http://www.admin.ch/cp/f/370245BF.99E969F0@mbox.gsuvek.admin.ch.html> (15.05.2011).
- Crozier, Michel. 1963. *Le phénomène bureaucratique*. Paris : Seuil.
- Delaunay, Jean-Claude et Jean Gadrey. 1987. *Les enjeux de la société de service*. Paris : Presses de la Fondation nationale des sciences politiques.
- Demailly, Lise. 2008. *Politiques de la relation. Approche sociologique des métiers et activités professionnelles relationnelles*. Villeneuve d’Asq : Presses Universitaires du Septentrion.
- DETEC (Département fédéral de l’environnement, des transports, de l’énergie et de la communication). Non daté. Service public. Berne, DETEC, http://www.uvek.admin.ch/themen/service_public/index.html?lang=fr (08.06.2011).
- DETEC (Département fédéral de l’environnement, des transports, de l’énergie et des communications). 2010. Objectifs stratégiques assignés aux CFF. Objectifs stratégiques pour les CFF, 2003–2006. Berne : DETEC, www.uvek.admin.ch/themen/00681/00988/00990/index.html?lang=fr (20.06.2011).
- Dujarier, Marie-Anne. 2006. *L’idéal au travail*. Paris : PUF.
- Dujarier, Marie-Anne. 2008. *Le travail du consommateur*. Paris : La Découverte.
- Filliettaz, Laurent. 2006. Asymétrie et prises de rôles. Le cas des réclamations dans les interactions de service. Pp. 89–112 in *Les interactions asymétriques*, édité par Marty Laforest et Diane Vincent. Québec : Editions nota bene.
- Freidson, Eliot. 1984. *La profession médicale*. Paris : Payot.
- Gadrey, Jean. 1990. Rapports sociaux de service : une autre régulation. *Revue économique* 41(1) : 49–69.
- Gadrey, Jean. 1991. Le service n’est pas un produit : quelques implications pour l’analyse économique et pour la gestion. Pp. 2–27 in *La relation de service dans le secteur public*, édité par la RATP-DRI (tome 4). Paris : RATP.
- Gadrey, Jean. 1994. La modernisation des services professionnels. Rationalisation industrielle ou rationalisation professionnelle ? *Revue française de sociologie* 35(2) : 163–195.
- Gimlin, Debra. 1996. Pamela’s Place : Power and Negotiation in the Hair Salon. *Gender and Society* 10(5) : 505–526.
- Goffman, Erving. 1968. *Asiles*. Paris : Editions de Minuit.
- Hammer, Raphaël. 2010. Expériences ordinaires de la médecine. Confiances, croyances et critiques profanes. Zurich : Seismo.
- Hanique, Fabienne. 2004. *Le sens du travail. Chronique de la modernisation au guichet*. Toulouse : Eres.
- Hochschild, Arlie Russel. 1983. *The Managed Heart : Commercialization of Human Feeling*. Berkeley : University of California.
- Hughes, Everett. 1996. Les professions établies. Pp. 107–121 in *Le regard sociologique. Essais choisis*, édité par Jean-Michel Chapoulie. Paris : Editions EHESS.
- Jaeger, Christine. 2002. L’impossible évaluation du travail des téléopérateurs. Les cas de deux centres d’appels. *Réseaux* 114 : 53–90.

- Jeantet, Aurélie. 2003. «A votre service!» La relation de service comme rapport social. *Sociologie du travail* 45(2) : 191–209.
- Lee, Jennifer. 2000. The Salience of Race in Everyday Life: Black Customers' Shopping Experience in Black and White Neighborhoods. *Work and Occupation* 27 : 353–376.
- Licoppe, Christian. 2002. L'évolution des pratiques professionnelles dans les centres d'appels des agences de voyages sur internet. Inscriptions socio-techniques de la coordination marchande. *Réseaux* 114 : 118–151.
- Linhart, Danièle et Robert Linhart. 1995. Les ambiguïtés de la modernisation. Le cas du juste-à-temps. *Réseaux* 69 : 47–69.
- McCammon, Holly J. et Larry J. Griffin. 2000. Workers and Their Customers and Clients : an Editorial Introduction. *Work and Occupation* 27 : 278–293.
- Mills, Wright, 1966. *Les cols blancs*. Paris : Maspéro.
- Molinier, Pascale. 2000. Travail et compassion dans le monde hospitalier. *Les Cahiers du genre* 28 : 49–70.
- Mounier, Céline. 2002. Du statut d'agent de réservation à celui de conseiller client. Analyse d'une transition professionnelle dans deux centres d'appels. *Réseaux* 114 : 153–177.
- OFS (Office fédéral de la statistique). 2010. Travail, rémunération – Activité professionnelle et temps de travail. Indicateurs. Neuchâtel : OFS, http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/fr/index/themen/03/02/blank/key/erwerbsstaetige0/nach_sektor_und_region.html (13.05.2011).
- Parsons, Talcott. 1955 [1951]. *Eléments pour une sociologie de l'action*. Paris : Plon.
- Roux, Xavier. 2010. Les professionnels de la vente dans les banques : conseillers en vitrine, commerciaux en coulisses? Pp. 310–320 in *Sociologie des groupes professionnels*, édité par Didier Demazière et Charles Gadéa. Paris : La Découverte.
- Sennett, Richard. 2000. *Le travail sans qualités. Les conséquences humaines de la flexibilité*. Paris : Albin Michel.
- Siblot, Yasmine. 2003. Les relations au guichet : interactions de classes et classements sociaux. *Lien social et Politiques* 49 : 183–190.
- Siblot, Yasmine. 2006. *Faire valoir ses droits au quotidien. Les services publics dans les quartiers populaires*. Paris : Presses de Sciences Po.
- Trompette, Pascale. 2010. Les conseillers funéraires : du tact civil aux tactiques commerciales. Pp. 299–309 in *Sociologie des groupes professionnels*, édité par Didier Demazière et Charles Gadéa. Paris : La Découverte.
- Ughetto, Pascal. 2002. Compétence de service : état des lieux d'une problématique. *Document de travail* 02.03. LATTS (CNRS), Paris, http://latts.cnrs.fr/site/p_lattsperso.php?Id=2072&style=&col= (20.06.2011).
- Ughetto, Pascal. 2004. Au service d'un public : un détour par Halbwachs et Goffman. *Document de travail* 04.09. Paris : IRES.
- Weber, Max. 1971 [1921]. *Economie et société*. Tome 1. Paris : Plon.
- Weller, Jean-Marc. 1998. Abuse-t-on de la notion de relation de service? A propos de la modernisation des administrations. *Education permanente* 137 : 9–21.
- Weller, Jean-Marc. 1999. *L'Etat au guichet. Sociologie cognitive du travail et modernisation administrative des services publics*. Paris : Desclée de Brouwer.

Arbeitsmarktintegration als neu entstehendes Berufsfeld: Zur Formierung von professionellen Zuständigkeiten

Eva Nadai* und Alan Canonica*

1 Einleitung

Die gegenwärtige Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik, die mit den Begriffen Aktivierung und Sozialinvestitionen charakterisiert werden kann, zielt darauf, möglichst alle arbeitsfähigen Erwachsenen in den Arbeitsmarkt einzugliedern und zu produktiven Gesellschaftsmitgliedern zu formen (Lessenich 2008). Für die sozialstaatlichen Dienstleistungsagenturen bedeutet die Verallgemeinerung der Arbeitspflicht eine doppelte Herausforderung: quantitativ nimmt die Menge der zu integrierenden Personen massiv zu, qualitativ verändert sich die Struktur der Klientel. Es müssen nun auch Menschen in den Arbeitsmarkt eingegliedert werden, die aufgrund einer Gemengelage von gesundheitlichen und sozialen Problemen, mangelnden beruflichen Qualifikationen und sozialen Handicaps als «schwer vermittelbar» gelten. Als Reaktionen auf diese veränderten Rahmenbedingungen lassen sich drei miteinander verknüpfte Strategien identifizieren: die Ausweitung und Ausdifferenzierung des Massnahmenangebots, die Standardisierung der Fallbearbeitung und die Rationalisierung der Koordination des Hilfesystems.

Mit dem Siegeszug des Aktivierungsprinzips ist erstens ein weit verzweigtes System von Bildungs- und Beschäftigungsmassnahmen geschaffen worden, das, so die These von Land und Willisch (2006), gleichsam als eine «negative Inklusionsmaschine» funktioniert, welche die Betroffenen normativ an die Arbeitsgesellschaft bindet und ihnen permanente Aktivität abfordert. Die Durchsetzung der aktivierenden Sozialpolitik ist zweitens gekoppelt mit einer Modernisierung der sozialstaatlichen Dienstleistungen nach Massgabe von Steuerungsmodellen aus der Privatwirtschaft. Diese «Verbetriebswirtschaftlichung der öffentlichen Verwaltungen und der sozialen Dienstleistungsanbieter» (Dahme und Wohlfahrt 2008, 53) führe, so die Kritik aus professionstheoretischer Perspektive, zur Verabreichung standardisierter Dienstleistungspakete an vordefinierte Klientensegmente, mithin zur «Standardisierung des Nicht-Standardisierbaren» (Liebermann 2008, 52). Drittens hat der Ausbau der aktivierenden «Inklusionsmaschine» die Fragmentierung und Spezialisierung sozialstaatlicher Dienstleistungen weiter vorangetrieben. Vor diesem Hintergrund

* Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Soziale Arbeit.

werden neue Koordinationsmodelle praktiziert – hauptsächlich Case Management als Steuerung von Einzelfällen respektive Hilfesystemen sowie interinstitutionelle Zusammenarbeit zwischen Organisationen des Hilfesystems (van Santen und Seckinger 2003; Buestrich und Wohlfahrt 2005; Kolbe und Reis 2005).

In unserem Beitrag wenden wir uns der dritten Strategie – der Rationalisierung von Koordination im Hilfesystem – aus einer professionssoziologischen Perspektive zu. In der Schweiz sind in den letzten Jahren in allen Kantonen Projekte der Interinstitutionellen Zusammenarbeit (IIZ) zwischen den zentralen Trägern der sozialen Sicherung, namentlich der Arbeitslosenversicherung (ALV), der Invalidenversicherung (IV) und der Sozialhilfe, lanciert worden.¹ IIZ wird von Seiten der Praxis mit der Notwendigkeit einer effizienteren Eingliederung von erwerbslosen Klientinnen und Klienten in den Arbeitsmarkt begründet. Zugenommen habe sowohl die Anzahl der Fälle wie auch deren Komplexität, was eine engere Kooperation der potenziell zuständigen Institutionen nötig mache. Adressiert wird eine relativ kleine Gruppe von Klientinnen und Klienten, nämlich Fälle mit «komplexer Mehrfachproblematik», die als besonders aufwendig und schwierig gelten.

IIZ bringt Angehörige verschiedener Berufsgruppen und Organisationen zusammen, die sich aus unterschiedlichen Perspektiven mit der Eingliederung von Erwerbslosen befassen. In der Kooperation werden nicht nur Fälle, sondern auch professionelle Zuständigkeiten (Abbott 1988; Freidson 2001) verhandelt. Unsere These lautet, dass vor dem Hintergrund der Aktivierungspolitik eine Neujustierung von professionellen Zuständigkeiten im Sozialbereich stattfindet, die im Kontext IIZ besonders deutlich zutage tritt. Aktivierung im Hinblick auf Eingliederung in den Arbeitsmarkt hat einen expandierenden Markt von Massnahmenanbietern mit heterogenem Personal entstehen lassen, dessen professionelle Konturen unscharf sind: welche Berufsgruppe längerfristig dieses weite Feld besetzen kann, ist noch offen. In der einschlägigen Forschung zur Aktivierungspraxis wird die Beratung, Vermittlung und Eingliederung von Sozialleistungsbeziehenden übereinstimmend als «professionalisierungsbedürftige» Aufgabe (Oevermann 2000) eingeschätzt (vgl. 2.), die aber unter den gegebenen sozialpolitischen und organisationalen Strukturierungen nicht professionell bearbeitet werden könne (Kutzner et al. 2004; Magnin 2005; Ludwig-Mayerhofer et al. 2009; Schallberger und Wyer 2010). Welchen Berufsgruppen diese Aufgabe zufällt, wird in der Regel nicht diskutiert, oder es wird stillschweigend unterstellt, dass die im Kern sozialpädagogische Arbeit des Aktivierens ins Hoheitsgebiet der Sozialen Arbeit falle. Wenn wir uns im Folgenden mit Aktivierung im Rahmen von IIZ-Projekten befassen, interessiert uns gerade diese Frage, welche Berufsgruppen die Aufgabe der Arbeitsintegration übernehmen und wie die sich abzeichnenden Zuständigkeiten legitimiert werden.

Dies wollen wir anhand unserer ethnographischen Studie zur Praxis interinstitutioneller Zusammenarbeit in zwei IIZ-Projekten in zwei verschiedenen

1 Vgl. einen Überblick über die Projekte auf www.iiz.ch.

Deutschschweizer Kantonen analysieren, die wir mit den Pseudonymen «Matrix» und «Zentrum berufliche Eingliederung (ZBE)» bezeichnen.² Das ZBE ist eine neu gebildete Abteilung des Arbeitsamts, das auf die Arbeitsmarkteingliederung von arbeitsfähigen Klienten der zuweisenden Institutionen (ALV, IV, Sozialhilfe) spezialisiert ist. Matrix funktioniert nach dem Vernetzungsprinzip: eine Geschäftsstelle, die selbst keine Fälle behandelt, stellt bei ausgewiesenem Kooperationsbedarf ein Case Team zusammen. Die Case Teams werden fallbezogen mit wechselnden Akteuren aus den Trägerinstitutionen (ALV, IV, Sozialhilfe, Berufsberatung) und weiteren Stellen besetzt und bestimmen einen verantwortlichen Case Manager. Unsere Feldforschung erstreckte sich über rund zwei Jahre und umfasste teilnehmende Beobachtung in den beiden IIZ-Projekten und den Träger- bzw. zuweisenden Organisationen, 16 teilstrukturierte ethnographische Interviews mit Mitarbeitenden der beteiligten Stellen auf verschiedenen Funktionsstufen sowie die Analyse von Dokumenten (z. B. Jahresberichte, Prozessformulare, Leitbilder). Zudem wurden 14 Fälle über einen Zeitraum von zwei bis 16 Monaten beobachtend verfolgt, die beteiligten Klient/innen (N=13) und Berater/innen (N=9) interviewt und die Fallakten analysiert. Datenerhebung und -auswertung erfolgten nach den Verfahren der Grounded Theory in der Linie von Strauss und Corbin (1990) und deren Weiterentwicklung zur «Situational Analysis» von Clarke (2005).

Nach einer kurzen Darstellung unseres theoretischen Rahmens (2) diskutieren wir, wie die Aufgabe der Eingliederung in bürokratische Sozialverwaltungen eingeführt und als Tätigkeit für «Arbeitsintegrationsspezialisten» codiert wird (3). Danach analysieren wir an einem Fallbeispiel, wie Methoden aus dem Personalwesen und der Sozialarbeit zu einem für dieses Feld charakteristischen Problemlösungsverfahren zusammengesetzt werden (4) und ordnen unsere Ergebnisse zum Schluss professionstheoretisch ein (5).

2 Theoretischer Rahmen

Der Wettbewerb um berufliche Zuständigkeiten für gewisse Arbeiten, Arbeitsinhalte und -organisationen wird nach Abbott (1988) in den drei Arenen Staat, Öffentlichkeit und Arbeitsplatz ausgetragen, in denen Berufsgruppen ihre Ansprüche auf die exklusive Bearbeitung spezifischer Problemstellungen durchzusetzen versuchen.³ Dabei vollzieht sich die Konstruktion eines abgegrenzten Aufgabenfeldes für eine

2 Dieses Forschungsprojekt wurde vom Schweizerischen Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung finanziert (Projekt Nr. 100012-117783) und von Eva Nadai, Martina Koch und Alan Canonica durchgeführt (vgl. Nadai et al. 2010).

3 Machttheoretische Ansätze zur Kontrolle über berufliche Felder (neben Abbott z. B. auch Larson 1977; Freidson 1986; Freidson 2001) beziehen sich auf den Spezialfall von Professionen. Abbott (1988, 317) selbst hält sein systemisches Modell der Zuständigkeitskämpfe aber für auf die Strukturierung beruflicher Felder generell übertragbar.

Berufsgruppe über die Definition von Handlungsproblemen und die Formulierung eines eigenständigen Problemlösungsprozesses, der die Diagnose, die Ableitung von Handlungsplänen und die entsprechende Behandlung umfasst und auf einer eigenen (akademischen) Wissensbasis beruht. Der Anspruch auf professionelle Zuständigkeit gründet mithin auf einer spezifischen Problemlösekompetenz. Er lässt sich aber nur dann gesellschaftlich durchsetzen, wenn die professionelle Leistung auch «sichtbar» und «erkennbar» wird (Pfadenhauer 2003, 81), sich also deutlich vom Alltagshandeln und zugleich vom Handeln konkurrierender Berufsgruppen abhebt. Professionelle Kompetenz muss deshalb in allen drei Arenen effektiv «inszeniert» werden: sie muss am Arbeitsplatz demonstriert, von der Öffentlichkeit anerkannt und in der gesetzgebenden Arena des Staates institutionalisiert werden (z.B. mit der Regelung von Bildungsgängen und Berufszulassung), um dauerhaft ein Monopol auf die Erbringung bestimmter Dienstleistungen zu begründen.⁴ Allerdings sind Zuständigkeiten immer angreifbar, denn die Strukturierung von beruflichen Feldern ist ein prinzipiell dynamischer und unabschliessbarer Prozess. Wie Abbott (1988, 65) zeigt, ist insbesondere der Arbeitsplatz eine Arena, in der die Grenzen zwischen Berufsgruppen aufgeweicht werden, die Zuständigkeiten oft diffus und überlappend sind und eine «Assimilation» von Wissensbeständen konkurrierender Gruppen stattfindet.

Das idealtypische Modell des Professionalismus (Freidson 2001), das (hoch qualifizierten) Berufsgruppen exklusive Zuständigkeit und ein hohes Mass an Autonomie, Selbstorganisation und Selbstkontrolle einräumt, kommt als Organisationsform von Arbeit für eine bestimmte Klasse von Problemstellungen zum Zug, nämlich für Aufgaben, die sich grundsätzlich nicht standardisieren lassen und Ermessensspielräume beinhalten. Am stringentesten ist dies von Oevermann (1996; 2000) herausgearbeitet worden, der Professionalisierung im Unterschied zu merkmals- oder machtheoretischen Ansätzen aber nicht aus äusseren Charakteristika bzw. dem Kräfteverhältnis zwischen konkurrierenden Gruppen ableitet, sondern aus der Struktur der zu erbringenden Leistung. «Professionalisierungsbedürftig» ist berufliches Handeln dann, wenn es strukturlogisch auf die Bewältigung von Krisen gerichtet ist und einen systematischen Fallbezug erfordert. Es hat die Funktion der stellvertretenden Krisenbewältigung, die sich im Rahmen eines Arbeitsbündnisses vollzieht und auf die «fallspezifisch zu vollziehende Weckung der krisenbewältigenden Eigenkräfte des Klienten» (Oevermann 2000, 59) angewiesen ist. Professionelles Handeln ist immer dann angemessen bzw. notwendig, wenn die Betroffenen eine Lebenskrise nicht aus eigener Kraft überwinden können (Oevermann 2000, 65).

Tiefgreifende biographische Krisen sind bei den erwerbslosen und oft gesundheitlich beeinträchtigten IIZ-Klienten zu erwarten, denn sie sind in dreifacher Hinsicht in einer unsicheren Schwebelage. Bezüglich Arbeit ist offen, ob und zu

4 Der Idealtypus der vollständigen und exklusiven Zuständigkeit einer Profession ist nach Abbott (1988, 69) nur eine mögliche Form der Arbeitsteilung neben vier anderen.

welchen Bedingungen sie den Anschluss an den Arbeitsmarkt und die normativ geforderte eigenständige Existenzsicherung wieder erlangen werden. Ihr Körper ist oft durch gesundheitliche Einschränkungen zu einem Unsicherheitsfaktor geworden. Und es ist per definitionem unklar, welche Institution für die Bearbeitung ihrer Probleme zuständig ist, d. h. ob und in welcher Form sie in ihrer Krise auf sozialstaatliche Unterstützung materieller und immaterieller Art zählen können. Folgt man Oevermann (2000) handelt es sich bei der Integration dieser Menschen zweifellos um eine professionalisierungsbedürftige Aufgabe.⁵ Vor dem Hintergrund der skizzierten machttheoretischen Ansätze der Professionsforschung lässt sich aber auch ableiten, dass die «Natur» der Problemstellung nicht zwingend eine bestimmte (professionalisierte) Organisationsform nach sich zieht. Problemstellungen können verschieden gerahmt werden, weshalb die kognitive Konstruktion von Problemen ein zentraler Schritt in der Besetzung eines beruflichen Feldes ist (Abbott 1988, 98 ff.; Greenwood et al. 2002). Professionalisierungsbedürftigkeit müsste so gesehen überhaupt erst demonstriert und anerkannt werden. In einem nächsten Schritt wollen wir deshalb untersuchen, von wem die theoretisch als professionalisierungsbedürftig bestimmte Aufgabe der Eingliederung von IIZ-Klienten tatsächlich übernommen wird und wie sie bearbeitet wird.

3 Arbeitsmarktintegration als neues berufliches Handlungsfeld

Die sozialstaatliche Bearbeitung von Erwerbslosigkeit fällt in Abhängigkeit von ihren Ursachen verschiedenen Institutionen zu und wird entsprechend verschieden gerahmt. Mit der sukzessiven Durchsetzung des Aktivierungsprinzips im System der sozialen Sicherung in der Schweiz (Nadai 2009) hat sich zum einen der Begriff von Arbeitslosigkeit ausgedehnt und der Blick auf die Klientel verändert, zum anderen wurde die Aufgabe der zuständigen Institutionen entsprechend neu konzipiert. Im jeweiligen gesetzlichen Auftrag der an IIZ beteiligten Institutionen sind ursprünglich deutlich unterschiedliche Perspektiven auf die Klientel angelegt:

- › Die Arbeitslosenversicherung behandelt ihre Klientinnen und Klienten als ökonomische Akteure. Zweck der ALV ist die Versicherung des Arbeitsausfalls. Entsprechend richtet sie ihr Augenmerk darauf aus, die Versicherten so schnell wie möglich wieder dem Arbeitsmarkt zuzuführen. Zentraler Fokus ist die Vermittlungsfähigkeit der Arbeitslosen, die als «Menschen ohne Arbeit» wahrgenommen werden: «Nur der Arbeitsausfall zählt» (Zitat eines Personalberaters).

5 Die Tätigkeit ist, so weit sie im Rahmen einer staatlichen Verwaltung stattfindet, doppelt professionalisierungsbedürftig: einerseits in der Beratungsfunktion, andererseits auch in Bezug auf das rechtspflegerische Handeln, d. h. auf eine Anwendung gesetzlicher Vorschriften, die sowohl dem Gleichheitsgebot wie dem Fallbezug genügt (Oevermann 2000, 71).

- › Für die Invalidenversicherung steht der «Gesundheitsschaden» im Vordergrund: die versicherte Person erscheint als beschädigte, nicht mehr (voll) verwertbare Arbeitskraft, deren invaliditätsbedingte Einkommenseinbusse sozialstaatlich kompensiert werden muss. Es gilt also, Art und Umfang des Schadens versicherungsmedizinisch abzuklären, entsprechende Reparaturmassnahmen in die Wege zu leiten und gegebenenfalls einen Rentenanspruch zu berechnen, wenn die Klientin auch in einer «angepassten Tätigkeit» nicht erwerbsfähig ist.
- › Die Sozialhilfe hat den doppelten Auftrag der Existenzsicherung und Integration, der materiellen wie immateriellen Hilfe. Strukturlogisch beansprucht sie mithin die für Soziale Arbeit charakteristische diffuse Allzuständigkeit. Faktisch wird jemand indes nur dann zum Fall, wenn die finanzielle Unterstützungsberechtigung gegeben ist – der Klient ist also zuvorderst eine materiell bedürftige Person.

Mit der Neuausrichtung der Sozialhilfe auf Aktivierung ab Ende der 1990er und dem Umbau der IV zur «Eingliederungsversicherung» mit der 4. und 5. IV-Revision (in Kraft gesetzt 2004 bzw. 2008) werden nun auch die «Bedürftigen» und «Invaliden» zuallererst als «Arbeitslose» betrachtet, die es in den Arbeitsmarkt einzugliedern gilt. Im Rahmen von IIZ wird sogar explizit die Kategorie der «schwer integrierbaren» Personen angepeilt, also diejenigen, die von ihrer persönlichen Problemsituation her am weitesten entfernt vom Arbeitsmarkt sind. Damit entsteht ein gewisser sachlogisch begründeter Zugzwang zu einer umfassenderen Problemsicht und -behandlung. Denn die gesundheitlichen und sozialen Probleme der Klientel behindern die «Vermittlungsfähigkeit», mithin die Eingliederung in den Arbeitsmarkt und können deshalb nicht einfach ignoriert werden.

Bearbeitet werden diese Fälle jedoch in Sozialverwaltungen (von Harrach et al. 2000), die zugleich rechtspflegerisch, kontrollierend und beratend tätig sind. Das Personal der an IIZ beteiligten Institutionen ist für den beratenden Teil der Aufgabe unterschiedlich gerüstet. Die Sozialhilfe ist in der Schweiz ein Berufsfeld, in dem mehrheitlich diplomierte Sozialarbeitende beschäftigt sind, insbesondere in der eigentlichen Beratung (Knapfer et al. 2005, 49–55). Die Regionalen Arbeitsvermittlungszentren (RAV) der ALV verlangen von den Personalberatenden in erster Linie Branchenkenntnisse, die dann durch eine Weiterbildung in Personalberatung ergänzt wird. In der IV dominiert die administrative Sachbearbeitung für die Prüfung und Abwicklung von Versicherungsleistungen; erst in jüngerer Zeit verfügt sie auch über Abteilungen mit Beratungsfunktionen für die Klientinnen und Klienten. Die RAV und die IV-Stellen rekrutieren jedoch dezidiert keine Sozialarbeitende oder Fachleute mit einem eher therapeutisch-beraterischen beruflichen Hintergrund.

Anstelle einer qualifikatorischen Umschichtung des Personals der Sozialverwaltungen im Hinblick auf die neue Aufgabe der Eingliederung lässt sich vielmehr eine *Spezialisierung* in Verbindung mit der *Segmentierung der Klientel* beobachten. Die Segmentierung von Klientinnen und Klienten nach Massgabe des Beratungsaufwands

und der Erfolgsaussichten hat im Zuge der Ökonomisierung von sozialstaatlichen Dienstleistungen Einzug gehalten in die Sozialdienste (vgl. Maeder und Nadai 2004; Kutzner et al. 2009) und Arbeitsverwaltungen (vgl. Ludwig-Mayerhofer et al. 2009). Segmentierung reicht von der Allokation von Zeit- und Massnahmenbündeln für definierte Klientenkategorien bis zur Einrichtung von (internen oder externen) Spezialabteilungen. In den RAV im Standortkanton von Matrix wird z. B. ein Teil der Personalberatenden zu Case Managern weitergebildet und für die komplexen Fälle eingesetzt, im anderen Kanton wurde eine mit ausgebildeten Sozialarbeitenden besetzte Sozialberatungsabteilung eingerichtet.⁶ Grössere Sozialdienste weisen die Arbeitsintegration der arbeitsfähigen Klienten internen oder externen Kompetenzzentren zu. Das von uns untersuchte «Zentrum Berufliche Eingliederung» entspricht diesem Modell, und generell stellen IIZ-Projekte organisatorische Ausdifferenzierungen einer Spezialaufgabe für ein spezifisches Klientensegment dar.

Dass die RAV und IV-Stellen für die Eingliederung von Erwerbslosen keine Sozialarbeitenden anstellen und in allen Sozialverwaltungen Tendenzen zu entsprechender Spezialisierung beobachtbar sind, ergibt sich aus einer spezifischen *Deutung* dieser Arbeit. Berufliche Eingliederung von Erwerbslosen mit komplexen Problemen wird gerade nicht als umfassende Krisenbewältigung konzeptualisiert, sondern als Aufgabe für «*Arbeitsintegrationsspezialisten*», die primär über ein vertieftes Fachwissen über den Arbeitsmarkt verfügen müssen. Folglich gelten Branchenkenntnisse, ergänzt um Wissen aus dem betriebswirtschaftlichen Personalwesen und insbesondere aktuelles Wissen um Bewerbungstechniken, mehr als eine sozialarbeiterische oder eher therapeutisch-beraterische Ausbildung. Eine an Betreuung oder Sozialarbeit gemahnende Haltung ist vielmehr die Negativfolie, gegen die man sich abgrenzt.⁷ Die interviewten Coaches und Assessoren des ZBE haben zwar oft eine Ausbildung in den Feldern Sozialarbeit, Sozialpädagogik und Erwachsenenbildung. Dennoch definieren sie sich gleich wie die aus den RAV stammenden Matrix-Case Manager als Arbeitsmarktspezialisten mit einem auf berufliche Fragen begrenzten Mandat. Im Begriff des «Arbeitsintegrationsspezialisten», der als Selbstbeschreibung in dieser oder ähnlicher Formulierung in den verschiedenen Institutionen unseres Untersuchungsfelds auftaucht, scheint sich gleichsam eine berufliche Identität jenseits von bestehenden Ausbildungsberufen abzuzeichnen, die gerade durch ihre inhaltliche Unterbestimmtheit offen für eine Aneignung durch Angehörige verschiedener Berufsgruppen ist. Für die einzelnen «Arbeitsintegrationsspezialisten» ist die Schaffung einer neuen beruflichen Zuständigkeit mit einem *Distinktionsgewinn* verbunden. Im ZBE geniessen insbesondere die Coaches hohes Prestige. Bei Matrix können die RAV-Beraterinnen, die als Case Managerinnen IIZ-Fälle übernehmen, ihre Verwal-

6 Den RAV zugeordnete Sozialberatungsstellen für Arbeitslose mit psychosozialen Problemen existieren in mehreren Kantonen.

7 Für die IV vgl. Guggisberg et al. (2008, 39); für Programme im Bereich der Arbeitslosenversicherung vgl. Maeder und Nadai (2009); Schallberger und Wyer (2010, 179 f.).

tungs- und Kontrolltätigkeit um eine anspruchsvolle Problemstellung erweitern und einen quasi-professionellen Status reklamieren.

Entsprechend der Fokussierung auf Arbeitsmarktintegration und dem Selbstverständnis als «Arbeitsintegrationsspezialisten» entwickeln sich *Problemlösungsverfahren*, die Diagnose- und Beratungsmethoden aus der Sozialarbeit und dem betriebswirtschaftlichen Personalwesen amalgamieren. So wendet das ZBE Verfahren der Personalselektion und -entwicklung an, die dem betriebswirtschaftlichen Feld entlehnt sind. Die Klienten durchlaufen Assessments zur Abklärung der Arbeits- und Integrationsfähigkeit in den ersten Arbeitsmarkt, die in einen «Integrationsplan» münden. Ein kleiner Teil der Klientel wird mittels Coaching während maximal einem Jahr im Eingliederungsprozess begleitet. Bei Matrix ist das Case Management die zentrale Methode. Assessment und Coaching sind Verfahren, die in der Wirtschaft ursprünglich für Führungskräfte verwendet wurden (Pallasch und Petersen 2005), Case Management hat seine Wurzeln in der Sozialen Arbeit (vgl. Wendt 2001). Übertragen auf die Arbeitsintegration von Menschen mit meist geringen kulturellen, ökonomischen und sozialen Ressourcen und innerhalb eines institutionell eng umrissenen Rahmens verändern sich die Funktion und Praxis dieser Methoden. Wie die Problemlösungsverfahren der «Arbeitsintegrationsspezialisten» zur Anwendung kommen, wollen wir im Folgenden an einem Fallbeispiel zeigen. Der ausgewählte Fall ist insofern typisch für IIZ, als sich der Klient in einer verworrenen Problemlage befindet und im Laufe seiner Unterstützungskarriere diverse Fachstellen involviert werden. Dass in diesem Fall Case Management die zentrale Methode ist und der Case Manager ein RAV-Personalberater ist, ist hingegen der spezifischen Organisation Matrix geschuldet.

4 «Arbeitsintegrationsspezialisten» am Werk

Erkan Yilmaz ist IIZ-Klient bei Matrix. Er ist 44 Jahre alt, verheiratet und Vater von drei Kindern. Er hat keine Berufsausbildung absolviert und seine Deutschkenntnisse sind beschränkt. Trotzdem hat er lange Zeit als angelernter Gipser gut verdient. Nach einer Rückenoperation im Jahr 2005 wird er vom behandelnden Arzt für diese Tätigkeit als arbeitsunfähig beurteilt, gleichzeitig aber als voll einsatzfähig an einer körperlich nicht belastenden Stelle. Deshalb hat er keinen Anspruch auf eine Invalidenrente, wird aber von der IV-Berufsberatung zuerst in eine Potenzialabklärung geschickt, dann an zwei Praktikumsstellen als Schuhmacher vermittelt. Im Januar 2008 schliesst die IV den Fall aus disziplinarischen Gründen ab. Yilmaz legt über einen Anwalt Rekurs ein und meldet sich beim RAV für Arbeitslosenunterstützung an. Sein RAV-Personalberater, Hans Wieser, schickt ihn in ein Programm für vorübergehende Beschäftigung, das ebenfalls mit einem Abbruch aus disziplinarischen Gründen en-

det.⁸ Wieser meldet Yilmaz schliesslich im Juli 2008 bei Matrix für einen IIZ-Prozess an. Er wird zum Case Manager bestimmt. Zum Case Team gehören weiter Frau Schneider, die als Sozialberaterin eines Hilfswerks eine Tochter von Yilmaz betreut, und der Vorgesetzte des Klienten in der Beschäftigungsmassnahme.

IIZ ist, wie erwähnt, für eine zahlenmässig kleine Klientenkategorie gedacht, nämlich für Personen mit «Eingliederungsschwierigkeiten in den Arbeitsmarkt kombiniert mit schweren oder unklaren gesundheitlichen und/oder sozialen Problemen» (BSV und Seco 2006, 11). Diese fallunabhängigen Selektionskriterien sind so allgemein, dass sie im Einzelfall situativ ausgelegt werden müssen. In der Praxis zählen neben Arbeitsfähigkeit und gesundheitlichen Problemen vor allem das Integrationspotenzial und die Motivation. «Die Leute müssen bereit sein, etwas zu verändern», meint Hans Wieser, «und bei Yilmaz habe ich von Anfang an den Eindruck gehabt, der will an seiner Situation arbeiten.» Zudem erfolgt die Selektion mit Blick auf das antizipierte Ergebnis: ob sich der Mehraufwand für IIZ auch lohnt und die betroffene Person auf dem Arbeitsmarkt Chancen hat. Die *Problemdefinition* unterliegt mithin der Kalkulation von Aufwand und Ertrag in der Logik der Sozialverwaltungen.

Wenn «schwere», «komplexe» oder «unklare» Problemlagen als definierendes Merkmal für IIZ-Fälle gelten, ist dies eine Aufforderung zur Klärung einer doppelt unbestimmten Situation. Zum einen sind die Problemlagen der Klienten diffus, zum anderen gerade deshalb oft auch die institutionellen Zuständigkeiten unklar. In beiden untersuchten IIZ-Projekten haben *Assessments* deshalb einen zentralen Stellenwert, und gewisse Klienten durchlaufen regelrechte Abklärungszirkel. Yilmaz wird seit seiner Rückenoperation immer wieder zum Objekt von Abklärungen: auf die berufliche und versicherungsmedizinische Abklärung der IV folgen eine Beschäftigungsmassnahme der ALV mit Abklärungsfunktion und diverse medizinische Untersuchungen. Die *Assessments* sind, obwohl in den jeweiligen Situationsanalysen breit angelegt, letztlich Defizitdiagnosen (Schallberger und Wyr 2010, 170), die eng auf die Arbeits- und Beschäftigungsfähigkeit fokussieren. Weitere Problemdimensionen geraten so weit in den Blick, wie sie als Hindernisse für die Arbeitsaufnahme codiert werden können. Die Klärung der institutionellen Zuständigkeiten in der Einzelfallarbeit erfolgt bei Matrix hingegen quasi automatisch. Hans Wieser, der Erkan Yilmaz bei Matrix angemeldet hat und dessen Institution für die Existenzsicherung des Klienten zuständig ist, wird dadurch gleichzeitig zum Case Manager.

Als Case Manager hat Wieser die für den Unterstützungsprozess zentrale Aufgaben der Herstellung eines Arbeitsbündnisses mit seinem Klienten und der Vermittlung zwischen individuellen Klientenbedürfnissen und vorhandenem Hilfsangebot. Für Yilmaz ist jedoch nach eigenen Angaben die Sozialberaterin Frau Schneider die wichtigste Bezugsperson im Case Team. Sie ist inhaltlich eigentlich

8 Die Aussagen der beteiligten Akteure zu den Gründen für diese Abbrüche sind widersprüchlich.

nicht mit Yilmaz' Fall befasst, sondern mit seiner Tochter. Trotzdem ist sie zu der Unterstützungsinstanz geworden, welche die vielfältigsten Hilfestellungen bietet oder vermittelt und so umfassende Krisenbewältigung betreibt. Insbesondere kümmert sie sich um die sich zuspitzenden materiellen Probleme der Familie Yilmaz. Obschon die Existenzsicherung offensichtlich eine vordringliche Sorge des Ehepaars ist, sind Schneiders Bemühungen nicht Teil des formellen IIZ-Prozesses. Hier – und in anderen von uns begleiteten Fällen – zeigt sich, dass ein nicht unwesentlicher Teil des Unterstützungsnetzes jenseits des IIZ-Prozesses und des formellen Case Managements liegt. In der Mehrzahl der von uns begleitenden Fälle war die Existenzsicherung ein zentrales Anliegen der Klientinnen und Klienten. Im IIZ-Prozess wird aber vor allem *auf berufliche Fragen fokussiert*.

Yilmaz formuliert im IIZ-Prozess selbst den Wunsch, einen Staplerfahrerkurs zu machen. Diese Arbeit habe er bereits früher ausgeübt, «aber heute braucht man für alles ein Zertifikat.» Case Manager Wieser stuft diesen Plan allerdings als problematisch ein: «Ich weiss nicht wegen der Leistungsfähigkeit, ob Herr Yilmaz das kann, körperlich im Lager.» Nützlich wäre eine «Potenzialabklärung», «aber das müsste die IV in Auftrag geben.» Weil die IV den Fall abgeschlossen hat, ist diese Option versperrt. Der Staplerfahrerkurs, eine durch die ALV finanzierbare und einem Arbeitslosen ohne formale Qualifikationen und mit schlechten Sprachkenntnissen zugängliche Qualifizierungsmassnahme, wird deshalb fallengelassen. Mit Abklärungen werden also nicht nur *Optionen* erschlossen, sondern auch *ausgeschlossen*.

Yilmaz kann aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr der gut verdienende Bauarbeiter sein, der er lange und gerne war, und muss sich neu orientieren. Das Case Team schickt ihn zu einem Coach in die Beratung, um zu lernen, «mit der Situation umzugehen». Nach anfänglicher Ablehnung willigt Yilmaz ein, und der Coach schafft es, den Klienten mit der Notwendigkeit einer Neuorientierung zu versöhnen. Der Case Manager verbucht das Coaching als Erfolg: «Das hat wirklich einiges in Bewegung gebracht bei Herr Yilmaz. Er ist ein anderer Mensch.» *Coaching* hat sich zu einer *zentralen Methode im Feld der Arbeitsintegration* entwickelt. Ursprünglich ist diese Methode eng auf berufliche Fragen ausgerichtet, für Führungskräfte konzipiert und zur «Förderung beruflicher Selbstgestaltungspotentiale» gedacht. In der Arbeit mit Erwerbslosen wird Coaching gleichsam als «Containerbegriff» (Pallasch und Petersen 2005, 13 f.) verwendet, der je nach institutionellem Kontext inhaltlich anders gefüllt wird.⁹ Im ursprünglichen Sinn kann Coaching insofern nur eingeschränkt praktiziert werden, als die IIZ-Klientel strukturell nicht freiwillig teilnimmt, den Coach nicht selbst wählt und nicht über das kulturelle und soziale Kapital verfügt, das für berufliche Selbstgestaltung nötig ist. Entsprechend

9 So schliesst er im ZBE weitergehende Begleitfunktionen mit ein und wird als eine Art Ersatzbegriff für Sozialarbeit benutzt. Allerdings sind auch im ZBE die Problemstellungen für das Coaching institutionell begrenzt (vgl. Nadai und Koch 2011).

läuft Coaching häufig eher auf ein *Cooling out* (Goffman 1952) hinaus als auf die Erweiterung beruflicher Optionen.

Die Qualifizierung von Erkan Yilmaz zum Staplerfahrer wurde vom Case Team mit gesundheitlichen Bedenken abgelehnt. Weitere Gründe scheinen indes mindestens so entscheidend gewesen zu sein: der Klient hat zu diesem Zeitpunkt einen Zwischenverdienst auf dem Bau ergattert. Er findet im Verlaufe des IIZ-Prozesses mehrmals selbständig oder mit Hilfe von Temporärbüros bzw. über persönliche Kontakte befristete, schlecht bezahlte und körperlich belastende Teilzeitstellen. Dabei lässt sich beobachten, dass längerfristige Ziele des Massnahmenplans oder andere Probleme vom Case Team ausgeblendet werden, sobald der Klient Aussicht auf eine Anstellung hat. Die *rasche Ablösung* und die *finanzielle Entlastung der Institutionen* sind in den analysierten Fällen generell wichtiger als die nachhaltige Integration. Da bei Yilmaz nach rund einem Jahr IIZ die Aussteuerung aus der ALV bevorsteht und sich noch immer keine langfristige Lösung abzeichnet, rückt die Frage der Existenzsicherung der Familie in den Vordergrund. Das Case Team sucht deshalb nach neuen Finanzierungsmöglichkeiten. Hier lässt sich ein für IIZ generelles Muster erkennen. Als Arbeitsintegrationsspezialist/innen sind die Fachkräfte zunächst dafür geschult, Unterstützung bei der Arbeitssuche zu bieten. Als Sozialverwalter/innen sind sie aber auch Fachleute für Sozialversicherungen, die über das nötige Wissen verfügen, um das System der sozialen Sicherung nach Schlupflöchern zu durchforschten. Gelingt die Ablösung über den Arbeitsmarkt nicht, werden weitere *Optionen der sozialen Sicherung ausgereizt*. Für Erkan Yilmaz findet sich so eine Lösung: sein Rekurs gegen die IV wird vom Gericht gutgeheissen. Er kann sich wieder anmelden und eine Potenzialabklärung sowie erneute berufliche Massnahmen durchlaufen. Dies ermöglicht es, den IIZ-Prozess als «erfolgreich» abzuschliessen, da der Klient dank der IV-Taggelder für die nächsten Monate ein Einkommen und eine (vorübergehende) Beschäftigung im zweiten Arbeitsmarkt hat. Case Manager Wieser resümiert: «Es fängt im Prinzip wieder von vorne an, aber unter anderen Vorzeichen.»

5 Fazit: IIZ und die Neujustierung von Zuständigkeiten

Die Kooperation zwischen Arbeitslosenversicherung, Invalidenversicherung und Sozialhilfe bringt Institutionen mit unterschiedlichen Mandaten und Angehörige verschiedener Berufsgruppen mit ihren je eigenen beruflichen Wissensbeständen zusammen. In der interinstitutionellen Zusammenarbeit werden nicht nur Fälle bearbeitet, sondern es wird auch die *Landkarte beruflicher Zuständigkeiten neu vermessen*. Mit dem sozialpolitisch gesetzten Primat der Arbeitsmarktintegration ist ein neues Handlungsfeld im Sozialbereich entstanden, dessen berufliche Zuordnung noch unbestimmt ist. Wie wir gezeigt haben, wird die Aufgabe der Arbeitsintegration im Kontext IIZ von Sozialverwaltungen und von einer beruflich heterogenen Gruppe

von Verwaltungspersonal übernommen. Ermöglicht wird diese Usurpierung einer professionalisierungsbedürftigen Aufgabe auf struktureller Ebene durch Spezialisierung und Klientensegmentierung, auf kultureller Ebene durch eine neue Deutung der Problemstellung und die Herausbildung spezifischer Problemlösungsverfahren.

Im Rahmen von IIZ wird die Beratung und Begleitung von Klienten «mit komplexer Mehrfachproblematik» strukturell als eigenes Feld ausdifferenziert: als eigene Organisationseinheit (ZBE), als institutionsübergreifendes Netz (Matrix), als Spezialfunktion (Case Manager im RAV). Die Akteure in diesem Feld rekrutieren sich aus einer bunten Mischung von Berufen, konstruieren sich aber eine gemeinsame Identität als «Arbeitsintegrationsspezialisten». In diesem Selbstverständnis kommt eine kognitive Strategie zum Ausdruck, die Abbott (1988, 98 ff.) als «Reduktion» bezeichnet: Eine neue Aufgabe wird auf eine bereits vom Herausforderer besetzte Tätigkeit zurückgeführt. Die im Kontext IIZ per definitionem multidimensionale Problemlage der Klientel wird auf eine Form von Arbeitslosigkeit reduziert und die Aufgabe der Integration entsprechend auf die Eingliederung in den Arbeitsmarkt. Die Reduktion ist indes nicht vollständig: Zwar wird die IIZ-Klientel als im Grunde «arbeitslos» definiert und damit unter die Hoheit der Arbeitsmarktspezialisten gestellt. Gleichzeitig wird aber eine neue *Differenzierung* eingeführt, indem unter den Erwerbslosen die Subkategorie der «komplexen» Fälle mit zusätzlichen Problemen jenseits der Stellensuche geschaffen wird. Durch diese doppelte Operation der Reduktion und Klientendifferenzierung können sich die Case Managerinnen, Coachs und Assessorinnen gegenüber der «normalen» Vermittlung von Erwerbslosen und zugleich gegenüber Sozialarbeit abheben. Die gewöhnlichen RAV-Berater oder IV-Sachbearbeiterinnen gelten als zu wenig kompetent für komplexe Fälle, Sozialarbeitende wissen zu wenig über den Arbeitsmarkt.

Der doppelte Bezug auf Arbeitsmarkt und Sozialarbeit spiegelt sich auch in den *Problemlösungsverfahren*: in der spezifischen Gemengelage und Aneignung von Methoden. Aus dem betriebswirtschaftlichen Personalwesen werden Verfahren übernommen, die ursprünglich für die Selektion und berufliche Entwicklung einer ebenfalls sehr spezifischen Zielgruppe (der hoch qualifizierten Elite) konzipiert waren. Übertragen auf die Eingliederung von Erwerbslosen dienen Assessment und Coaching nicht der Selektion und Vorbereitung für Elitepositionen, sondern für das Arbeitsmarktsegment der unspezifischen Jedermannsarbeit. Aus der Sozialen Arbeit wird das Case Management entlehnt, um, wie eine Case Managerin erklärte, «über den Tellerrand» zu schauen, d. h. die Multidimensionalität von Problemlagen zu erfassen und ein entsprechendes Unterstützungssystem einzurichten und zu koordinieren. Dies jedoch nicht im Hinblick auf die Wiederherstellung von Handlungsfähigkeit in einem breiten Sinn, sondern primär zum Zweck der Beschleunigung der Ablösung von sozialstaatlicher Unterstützung. Der Bezug auf die Methoden des Assessment, Coaching und Case Management ist nicht spezifisch für die hier untersuchten IIZ-Projekte, sondern im Feld der Eingliederung von Erwerbslosen allgemein zu

beobachten. In diesem Sinne kann von einem sich abzeichnenden eigenständigen Problemlösungsverfahren gesprochen werden, das allerdings bis anhin nicht in als formal kodifizierte Wissensbasis für einen Beruf und eine entsprechende Ausbildung vorliegt.

Abbotts martialischer Begriff der «professional wars» impliziert Gegner, die sich im Kampf gegenüberstehen. Im Falle der Zuständigkeit für das expandierende Feld der Arbeitsintegration ist der Terminus insofern überzogen, als sich keine identifizierbaren Gruppen von «Eroberern» und «Verteidigern» gegenüber stehen. Bislang verläuft die Besetzung des Feldes quasi unorganisiert, ohne dass Berufsverbände oder andere korporative Akteure eine aktive Rolle als institutionelle Unternehmer (vgl. Hardy und Maguire 2008) übernehmen. Die «Arbeitsintegrationsspezialisten» rekrutieren sich aus einem breiten Spektrum von Berufen, von denen bis jetzt keine Gruppe eine exklusive Zuständigkeit beansprucht. Interessanterweise macht insbesondere die Soziale Arbeit keine Ansprüche geltend, obwohl, wie gezeigt (vgl. 2.), die Reintegration von erwerbslosen Menschen in einer Krisensituation eine professionalisierungsbedürftige Aufgabe darstellt und sozialpädagogische Dimensionen aufweist. Denkbar ist, dass die (vermeintlich) eindimensionale Aufgabe der Arbeitsmarktintegration von der Sozialen Arbeit als peripher codiert wird – wie Abbott (1988, 44) anmerkt, sind periphere professionelle Probleme anfälliger für Übergriffe anderer Berufsgruppen als zentrale. Die gegenwärtige Unübersichtlichkeit des beruflichen Feldes der Arbeitsmarktintegration lässt sich insgesamt als *Vorphase eines Institutionalisierungsprozesses* verstehen (vgl. Greenwood et al. 2002, 59 ff.), dessen Ausgang zum jetzigen Zeitpunkt noch ungewiss ist. Welche Rolle die Soziale Arbeit im Feld der beruflichen Eingliederung einnehmen wird, ob überhaupt eine Berufsgruppe die gegenwärtig hybride Kategorie der «Arbeitsintegrationsspezialisten» dominieren wird bzw. ob sich ein neuer Beruf mit eigener Wissensbasis und Ausbildung bilden wird, sind Fragen, die zukünftig näher zu erforschen wären.

6 Literaturverzeichnis

- Abbott, Andrew. 1988. *The system of professions. An essay on the division of expert labor*. Chicago und London: The University of Chicago Press.
- Buestrich, Michael und Norbert Wohlfahrt. 2005. Case Management in der Beschäftigungsförderung? Zur sozialpolitischen Logik und Modernität einer Methode der sozialen Arbeit. *Neue Praxis* 35(4): 307–323.
- BSV (Bundesamt für Sozialversicherungen) und Seco (Staatssekretariat für Wirtschaft). 2006. Projektdossier IIZ-MAMAC. Bern: BSV, http://www.iiz.ch/dokumente/DE/iiz_mamac/ProjektdossierIIZMAMACApril07.pdf (17.08.2011).
- Clarke, Adele E. 2005. *Situational analysis. Grounded theory after the postmodern turn*. Thousand Oaks: Sage.
- Dahme, Heinz-Jürgen und Norbert Wohlfahrt. 2008. Der Effizienzstaat: die Neuausrichtung des Sozialstaats durch Aktivierungs- und soziale Investitionspolitik. S. 43–58 in *Soziale Arbeit nach dem*

sozialpädagogischen Jahrhundert. Positionsbestimmungen sozialer Arbeit im Post-Wohlfahrtsstaat, hrsg. von Birgit Bütow, Karl August Chassé und Rainer Hirt. Opladen und Farmington Hills: Barbara Budrich.

- Freidson, Eliot. 1986. *Professional powers. A study of the institutionalization of formal knowledge*. Chicago: University of Chicago Press.
- Freidson, Eliot. 2001. *Professionalism. The third logic*. Cambridge: Polity Press.
- Goffman, Erving. 1952. On cooling the mark out. Some aspects of adaptation to failure. *Psychiatry* 15(4): 451–463.
- Greenwood, Royston, Roy Suddaby und C.R. Hinings. 2002. Theorizing change: The role of professional associations in the transformation of institutionalized fields. *Academy of Management Journal* 45(1): 58–80.
- Guggisberg, Jürg, Theres Egger und Kilian Künzi. 2008. *Evaluation der Arbeitsvermittlung in der Invalidenversicherung*. Bern: Bundesamt für Sozialversicherungen.
- Hardy, Cynthia und Steve Maguire. 2008. Institutional entrepreneurship. S. 198–217 in *The SAGE handbook of organizational institutionalism*, hrsg. von Royston Greenwood, Christine Oliver, Kerstin Sahlin und Roy Suddaby. London, Thousand Oaks und New Delhi: Sage.
- Knupfer, Caroline, Urs Vogel und Kurt Affolter. 2005. *Erwartungen der Arbeitgebenden an das sozialarbeiterisch tätige Personal in der Sozialhilfe*. Bern: Schweizerische Konferenz für Sozialhilfe.
- Kolbe, Christian und Claus Reis. 2005. *Vom Case Management zum «Fallmanagement» – zur Praxis des Case Managements in der Sozialhilfe und der kommunalen Beschäftigungsförderung am Vorabend von Hartz IV*. Frankfurt a. M.: Fachhochschulverlag.
- Kutzner, Stefan, Ueli Mäder und Carlo Knöpfel. 2004. *Working Poor in der Schweiz. Wege aus der Sozialhilfe*. Chur und Zürich: Rüegger.
- Kutzner, Stefan, Ueli Mäder, Carlo Knöpfel, Claudia Heinzmann und Daniel Pakoci. 2009. *Sozialhilfe in der Schweiz. Klassifikation, Integration und Ausschluss von Klienten*. Zürich: Rüegger.
- Land, Rainer und Andreas Willisch. 2006. Die Probleme mit der Integration. Das Konzept des «sekundären Integrationsmodus». S. 70–93 in *Das Problem der Exklusion. Ausgegrenzte, Entbehrliche, Überflüssige*, hrsg. von Heinz Bude und Andreas Willisch. Hamburg: Hamburger Edition.
- Larson, Magali Sarfatti. 1977. *The rise of professionalism. A sociological analysis*. Berkeley: University of California Press.
- Lessenich, Stephan. 2008. *Die Neuerfindung des Sozialen. Der Sozialstaat im flexiblen Kapitalismus*. Bielefeld: transcript Verlag.
- Liebermann, Sascha. 2008. Deautonomisierung durch aktivierende Sozialpolitik. *Schweizerische Zeitschrift für Soziale Arbeit* 4: 48–66.
- Ludwig-Mayerhofer, Wolfgang, Olaf Behrend und Ariadne Sondermann. 2009. *Auf der Suche nach der verlorenen Arbeit. Arbeitslose und Arbeitsvermittler im neuen Arbeitsmarktregime*. Konstanz: UVK.
- Maeder, Christoph und Eva Nadai. 2004. *Organisierte Armut. Sozialhilfe aus wissenssoziologischer Sicht*. Konstanz: UVK.
- Maeder, Christoph und Eva Nadai. 2009. The promises of labour. The practices of activating unemployment policies in Switzerland. S. 67–82 in *The Politics of unemployment in Europe*, hrsg. von Marco Giugni. Farnham und Burlington: Ashgate.
- Magnin, Chantal. 2005. *Beratung und Kontrolle. Widersprüche in der staatlichen Bearbeitung von Arbeitslosigkeit*. Zürich: Seismo.
- Nadai, Eva. 2009. Das Problem der Bodensatzrosinen. Interinstitutionelle Kooperation und die forcierte Inklusion von Erwerbslosen. *Sozialer Sinn. Zeitschrift für hermeneutische Sozialforschung* 10(1): 55–71.
- Nadai, Eva, Alan Canonica und Martina Koch. 2010. Interinstitutionelle Zusammenarbeit (IIZ) im System der sozialen Sicherung. Schlussbericht. Olten: Fachhochschule Nordwestschweiz.

- Nadai, Eva und Martina Koch. 2011. Ein Forschungsobjekt im Zwischenraum. Interinstitutionelle Zusammenarbeit zwischen sozialstaatlichen Agenturen. *Zeitschrift für Soziologie der Erziehung und Sozialisation* 31(3): 236–249.
- Oevermann, Ulrich. 1996. Theoretische Skizze einer revidierten Theorie professionalisierten Handelns. S. 70–182 in *Pädagogische Professionalität. Untersuchungen zum Typus pädagogischen Handelns*, hrsg. von Arno Combe und Werner Helsper. Frankfurt: Suhrkamp.
- Oevermann, Ulrich. 2000. Dienstleistungen der Sozialbürokratie aus professionalisierungstheoretischer Sicht. S. 57–77 in *Verwaltung des Sozialen*, hrsg. von Eva Marie von Harrach, Thomas Loer und Oliver Schmidtke. Konstanz: UVK.
- Pallasch, Waldemar und Ralf Petersen. 2005. *Coaching*. Weinheim und München: Juventa.
- Pfadenhauer, Michaela. 2003. Macht – Funktion – Leistung: Zur Korrespondenz von Eliten- und Professionstheorien. S. 71–88 in *Professionelle Leistung – Professional Performance*, hrsg. von Harald Mieg und Michaela Pfadenhauer. Konstanz: UVK.
- Schallberger, Peter und Bettina Wyr. 2010. *Praxis der Aktivierung. Eine Untersuchung von Programmen zur vorübergehenden Beschäftigung*. Konstanz: UVK.
- Strauss, Anselm L. und Juliet Corbin. 1990. *The basics of qualitative analysis: Grounded theory procedures and techniques*. Newbury Park: Sage.
- van Santen, Eric und Mike Seckinger. 2003. *Kooperation: Mythos und Realität einer Praxis. Eine empirische Studie zur interinstitutionellen Zusammenarbeit am Beispiel der Kinder- und Jugendhilfe*. München: Verlag Deutsches Jugendinstitut.
- von Harrach, Eva, Thomas Loer und Oliver Schmidtke. 2000. *Verwaltung des Sozialen. Formen der subjektiven Bewältigung eines Strukturkonflikts*. Konstanz: UVK.
- Wendt, Wolf-Rainer. 2001. *Case Management im Sozial- und Gesundheitswesen. Eine Einführung*. Freiburg: Lambertus.



Dominique Joye, Christine Pirinoli,
Dario Spini, Éric Widmer (dir./Hrsg.)

**Parcours de vie et
insertions sociales**
Hommage à René Levy

268 pages, SFr. 42.— /Euro 31.—
ISBN 978-2-88351-053-1

«Parcours de vie et insertions sociales» est un livre aux multiples facettes. D'abord, c'est un livre d'hommages à René Levy, un sociologue qui a marqué les sciences sociales à la fois par ses travaux scientifiques sur les parcours de vie et la stratification sociale, et par sa volonté de doter les sciences sociales d'infrastructures permettant une recherche de qualité. Si aujourd'hui un des outils les plus prestigieux du Fonds national suisse de la recherche scientifique, un pôle de recherche national sur les parcours de vie, a vu le jour, c'est aussi à lui que nous le devons.

Ce livre insiste sur l'importance des insertions sociales mais aussi sur les logiques présidant à leur construction. Les processus qui nous amènent à nous situer socialement se construisent dans le temps, à travers nos parcours de vie, d'hommes ou de femmes, de riches ou de pauvres. Bref les insertions sociales et leurs effets ne se comprennent qu'en prenant en compte le temps d'une vie, ou d'une génération.

C'est enfin un livre qui insiste sur la nécessaire diffusion des connaissances et des méthodes d'un domaine de recherche à l'autre, pour éviter un cloisonnement disciplinaire potentiellement stérilisant. Dans ce sens, ce livre est aussi un appel à «l'imagination sociologique» et à la poursuite d'une réflexion originale à laquelle entendent participer, dans cet ouvrage, les chercheurs proches de René Levy.

Dominique Joye est professeur à l'Université de Lausanne

Christine Pirinoli est professeure à la Haute école de santé Vaud, Lausanne

Dario Spini est professeur à l'Université de Lausanne

Éric Widmer est professeur à l'Université de Genève

Les quatre éditeurs ont eu la chance de travailler sous la direction de René Levy à un moment ou à un autre de leur trajectoire professionnelle.

Espérances et désillusions scolaires : le rapport au devenir enfantin des familles populaires peu scolarisées

Christophe Delay*

1 Introduction

Objet de prédilection de la recherche sociologique, depuis sa naissance vers la fin du XIX^e siècle, de Marx à Halbwachs ou encore l'Ecole de Chicago, en passant par Hoggart jusqu'aux travaux de Bourdieu et Passeron, les analyses en termes de classes sociales ont connu un âge d'or entre 1960 et 1970. Depuis, cette tradition a connu un déclin de sorte que plusieurs sociologues français et allemands ont parlé pour la période 1980–2000 d'un objet qui a été peu à peu « refoulé » (Chauvel et Schultheis 2003). Les sciences sociales s'en sont progressivement désintéressées, reléguant les classes sociales à une notion « anachronique », pour parler des sociétés « individualistes » que d'aucuns nomment désormais « postindustrielles ». Cet article souhaite redécouvrir la thématique des classes sociales et plus particulièrement des classes populaires à l'instar d'autres travaux récents (Tillmann et Budowski 2007 ; Alonzo et Huguée 2010). Il se focalisera, en s'appuyant sur l'analyse de matériaux empiriques ethnographiques originaux, sur la manière dont les parents des milieux populaires contemporains se positionnent par rapport à l'école et manifestent (ou non) des aspirations scolaires pour leurs enfants. L'analyse des matériaux sera confrontée à quelques approches théoriques classiques du rapport parental au devenir enfantin, développées en section 2. Ce sera notamment l'occasion de faire le point sur la problématique de la reproduction des inégalités sociales qui a été reléguée ces dernières décennies au rang des « vieilles lunes théoriques » (Ben Ayed et Poupeau 2009, 5) : en effet, dans les années 1990, plusieurs recherches qualitatives ont mis en évidence un phénomène de réussite scolaire chez les élèves d'origine populaire (Zeroulou 1988 ; Lahire 1995). Cette réussite, si elle n'est pas exceptionnelle, reste néanmoins beaucoup moins probable que dans les classes sociales plus favorisées : ainsi, si certains ont vu dans ces nouveaux résultats une avancée au niveau de la connaissance, ne peut-on pas y voir également un désintérêt pour les analyses classiques portant sur l'inégalité des chances scolaires en fonction de l'origine sociale des élèves ?

* Haute école du travail social, Genève. Cet article a été écrit durant un séjour à Lyon comme postdoctorant à l'Ecole normale supérieure de lettres et sciences humaines (ENS LSH, bourse FNS).

2 Appréhender le rapport parental au devenir enfantin : diverses approches théoriques

Pour comprendre le rapport des familles populaires au devenir scolaire enfantin, on peut se référer à trois grandes approches théoriques qui, dans le champ scientifique français notamment, prennent en compte le différentiel des aspirations scolaires en fonction de l'origine sociale des parents. On se propose ici de focaliser sur chacune d'entre elles brièvement.

2.1 Ecole, reproduction sociale et auto-exclusion scolaire familiale *a priori*

Dans les années 1960, Bourdieu et Passeron (1985 [1964]), les premiers, montrent comment l'école, en véhiculant une culture scolaire proche de la culture des classes dominantes contribue, par un processus d'élection des élèves des classes supérieures et d'élimination de ceux des catégories populaires, à reproduire les inégalités sociales. Car les premiers héritent par « osmose » de la culture scolaire dans leur milieu familial à travers des voyages culturels, la lecture des livres issus de la bibliothèque familiale, la fréquentation du théâtre ou du musée tandis que les seconds l'acquièrent uniquement à l'école par « acculturation ». Les auteurs soulignent que cette reproduction se fait avec la complicité des dominés qui d'une part vivent leur désavantage comme destin personnel (« Je ne suis pas doué pour le français ») ; d'autre part ajustent leurs aspirations subjectives aux chances objectives et *probables* de les réaliser, affirmant à propos de la poursuite des études « ce n'est pas pour nous ». Ils contribuent alors de manière involontaire à reproduire les inégalités sociales que l'école produit. S'inspirant du concept de domination chez Weber¹, les auteurs utilisent la notion de *violence symbolique* pour parler de cette « forme de violence qui s'exerce sur un agent avec sa complicité » (Bourdieu avec Wacquant 1992, 142). La renonciation aux études en milieu populaire est un effet de la « causalité du probable » : parents et enfants y renoncent *a priori*, sur la base d'une conscience diffuse et intuitive des statistiques objectives ; bien que ne connaissant pas les probabilités qui font qu'ils ont peu de chances d'entrer à l'université, ils perçoivent indirectement cette donnée sur le plan subjectif, par une « estimation empirique », ne rencontrant autour d'eux aucun membre familial au niveau des études supérieures. Ils se comportent ainsi de manière à réaliser ce qu'ils perçoivent comme une donnée de fait : leur auto-exclusion du système scolaire procède donc d'un *ajustement anticipé* (Bourdieu 1974) aux verdicts de l'institution scolaire.

1 Weber (1995 [1971], 286) souligne : « Tout véritable rapport de domination comporte un minimum de volonté d'obéir, par conséquent un intérêt, extérieur et intérieur, à obéir. »

2.2 « Coûts, bénéfices et risques » : le choix parental rationnel de ne pas poursuivre les études des enfants

Dans les années 1970, Boudon (1984 [1973]) se distancie du raisonnement des auteurs susmentionnés. N'acceptant pas la théorie supposant que les comportements individuels soient déterminés par la fonction de reproduction du système social, l'auteur propose une théorie fondée sur le calcul rationnel. Dans sa perspective, l'élève et sa famille sont des entrepreneurs pour qui toute prolongation de la scolarité représente un investissement en temps, énergie, capacités intellectuelles dont le montant doit être mesuré, en toute rationalité économique, au *bénéfice* que l'on peut en attendre lorsque l'enfant fera valoir son diplôme sur le marché du travail. Pour les milieux populaires, les prolongations d'études au-delà de la scolarité obligatoire représentent un *coût* et une dépense rapidement croissante, compte tenu de la faiblesse des ressources financières et culturelles disponibles ; à l'inverse, les poursuites d'études perdent plus rapidement de leur intérêt que dans les milieux favorisés dans lesquels l'enfant doit obtenir un diplôme supérieur pour simplement reproduire la position professionnelle des parents. La valeur d'un certificat professionnel est bien plus élevée quand le père est ouvrier que lorsqu'il appartient aux classes moyennes. La comparaison entre coûts et rendements futurs escomptés, tout en calculant *le risque* (réussite/échec scolaires), a donc toutes les chances de conduire à une *décision* d'interruption de la scolarité d'autant plus rapide que l'on descend l'échelle sociale. Le renoncement scolaire plus précoce des familles populaires n'est dès lors pas déterminé par une perception intuitive des chances objectives, mais plutôt affaire de *calcul et décision rationnels*.

2.3 « Poursuivre ou s'auto-exclure a posteriori des études » : l'influence des résultats scolaires

Plus récemment, Terrail (2002) s'est lui aussi penché sur ces questions. Il interroge les conditions qui suscitent l'auto-exclusion populaire de l'école, ce qui l'amène à nuancer les travaux de Bourdieu et Passeron et à invalider la thèse de Boudon. Se basant sur des données statistiques, il souligne d'abord que la timidité scolaire des familles s'est effacée dès les années 1960 en cas de bons résultats des enfants puisque ces derniers cherchent souvent à choisir les meilleurs parcours que les résultats obtenus permettent d'envisager. L'attitude de rejet de l'école n'a donc rien d'automatique. Ceci est dû au développement d'une crise de l'emploi qui a affecté en premier lieu les moins diplômés, aux transformations du rôle du diplôme dans le recrutement professionnel ou encore à l'essor continu des scolarités normalisant les études prolongées. On assiste ainsi depuis les années 1960 à un accroissement de la préoccupation scolaire au sein des catégories populaires qui se sont peu à peu *approprié les enjeux scolaires* et qui investissent désormais l'école en faisant poursuivre les études à leurs enfants, phénomène qui invalide la thèse de Boudon. Ensuite l'auteur souligne que lorsqu'ajustement il y a aux chances objectives, il se fait non

à priori mais au fur et à mesure de l'avancement du parcours de chaque étudiant : faisant preuve d'une *moindre persévérance* face aux difficultés rencontrées et d'une *inégaie résistance* aux verdicts de l'institution, les familles tendent, en cas de résultats médiocres persistants, à s'orienter elles-mêmes, en anticipant les verdicts des conseils, vers des filières scolaires courtes tout en renonçant – *à posteriori* – à la poursuite de longues études. Bref, pour Terrail, l'intériorisation du probable développée par Bourdieu et Passeron caractérise avant tout l'école d'avant les années 1960.

Après ce bref tour d'horizon des principales théories explicatives du rapport au devenir enfantin en milieu populaire se basant sur des données quantitatives, il s'agit de voir quelle peut être leur pertinence au niveau qualitatif, ceci dans un contexte géographique différent, en Suisse et plus particulièrement à Genève. Dans cet article, on tentera de répondre aux questions suivantes : Quel est le niveau contemporain des ambitions scolaires et professionnelles des familles pour leurs enfants ? Peut-on encore parler d'auto-exclusion scolaire parentale ? Si oui, *a priori*, *a posteriori* ou sur la base d'une décision rationnelle ? Comment est-elle vécue par les familles ?

3 L'inégalité des chances scolaires en Suisse et à Genève

Avant de présenter nos données empiriques, il est nécessaire d'introduire quelques éléments du fonctionnement du système d'enseignement suisse ainsi que de l'école genevoise où l'enquête a été menée. Le système scolaire helvétique se caractérise par le fait qu'il est très fortement ségrégatif car il sélectionne les élèves à un âge précoce (12 ans) et les oriente à la fin de l'école primaire vers des filières de l'enseignement secondaire dans des voies inégalement prestigieuses en fonction de leurs notes (Meyer 2009). Ces orientations sont largement irréversibles : les meilleurs élèves, plus souvent d'origine favorisée, sont regroupés dans des classes à « exigences étendues » qui offrent à la fin de la scolarité obligatoire tous les choix possibles, notamment la voie royale du gymnase et des études universitaires tandis que les moins bons, plus souvent d'origine défavorisée et migrante, sont orientés vers des classes à « exigences élémentaires » qui ferment le plus souvent la porte du gymnase mais ouvrent celle des formations post-obligatoires professionnelles, des apprentissages ou encore de certaines écoles de degré diplôme pouvant mener aux formations tertiaires des Hautes écoles spécialisées. Les études PISA ont montré que le système éducatif helvétique figure parmi les plus inégalitaires car en sélectionnant de manière précoce les élèves dans des filières inégalement prestigieuses, le poids de l'origine sociale des parents a une influence beaucoup plus forte sur les performances scolaires des élèves que dans les pays européens nordiques à système éducatifs plus « intégrateurs » (OECD 2005).

Par rapport au système helvétique, le système genevois comporte des spécificités : ainsi, l'influence du modèle des longues études français fait que l'on trouve à

Genève une préférence des jeunes pour les formations post-obligatoires académiques au détriment des formations professionnelles souvent considérées comme un second choix, alors qu'en Suisse alémanique le système de formation professionnelle est mis à égalité avec le système de formation générale (Meyer 2009). Genève connaît le taux le plus élevé de Suisse d'obtention des diplômes post-obligatoires (à l'exception des apprentissages duals en école et en entreprise dont le nombre a chuté ces dernières décennies), ce qui indique bien la préférence pour la poursuite des études des étudiants de tous les milieux sociaux. Par contre, Genève se rapproche des autres cantons suisses sur la question de l'inégalité des chances scolaires en fonction de l'origine sociale des élèves. Lors du cursus de formation obligatoire, les performances scolaires (mathématiques et lectures) restent bien meilleures chez les élèves des cadres moyens et supérieurs que chez les élèves de parents ouvriers (Nidegger 2008). De même, les taux de redoublement touchent toujours beaucoup plus fortement les élèves de parents ouvriers. L'entrée au cycle d'orientation (CO) rend visible l'inégalité des chances scolaires. En 2007, alors que l'extrême majorité (92%) des élèves de parents cadres supérieurs entrent dans la filière à exigences étendues, ce n'est le cas que de deux tiers (68%) des élèves issus de parents ouvriers que l'on retrouve plus souvent dans les sections à exigences élémentaires. Les passages d'une filière à l'autre sont surtout le fait de rétrogradations qui concernent essentiellement les élèves des milieux populaires. De même, l'accès aux formations post-obligatoires reste fortement dépendant de l'origine sociale des élèves : si en 2007, la majorité (78%) des élèves issus de cadres supérieurs entrent au gymnase, ils ne sont qu'un tiers parmi ceux issus de milieux ouvriers, lesquels lui préfèrent des formations professionnelles en école à plein temps (apprentissage, école de commerce), la poursuite d'une école de degré diplôme (école de culture générale), ou encore un apprentissage dual (SRED 2009). Bref, tant à Genève qu'en Suisse, l'inégalité des chances scolaires constitue un phénomène persistant.

4 Une enquête ethnographique dans une école primaire

Pour comprendre le rapport des parents à l'école, nous nous sommes insérés en tant qu'étudiants durant 3 ans (2005–2008) dans une école primaire située dans un quartier populaire genevois où l'on trouve une forte proportion de Portugais issus des dernières vagues de migration. Du fait de la composition sociale des élèves ainsi que des résultats scolaires aux épreuves cantonales inférieures à la moyenne du canton, l'école a été intégrée en 2007 dans le Réseau d'enseignement prioritaire (REP) qui alloue des ressources monétaires supplémentaires aux établissements qui en font partie, ceci pour « favoriser l'égalité des chances en matière de réussite scolaire » (DIP 2010). Autre indicateur des scolarités difficiles des élèves : entre 2005 et 2007, près d'un quart des élèves de l'école qui suscitaient de fortes préoccupations de la

part des enseignantes² ont été étiquetés « en difficultés »³ et font l'objet de discussions aux conseils des maîtres. Notre présence régulière *in situ* nous a permis de pratiquer l'observation ethnographique de l'activité enseignante (conseils des maîtres, convocations des parents en classe). Nous avons pu peu à peu accéder aux carnets ainsi qu'aux dossiers scolaires des élèves (N = 68), puis nous avons réalisé des entretiens avec des enseignantes (N = 28) ainsi que des familles populaires (N = 44) d'origines suisses (4/10 de l'échantillon) et étrangères (6/10, majoritairement originaires du Portugal ou d'Afrique). La moitié des parents interviewés a été sélectionnée sur la base des registres scolaires enseignants qui indiquaient leur profession.⁴ Moins d'un quart d'entre eux a été interviewé sur la base d'un échantillonnage aléatoire effectué par le Service de la recherche en éducation (SRED).⁵ Pour finir, étant donné que nous n'avions qu'une minorité de parents de nationalité suisse habitant le quartier vu sa composition, nous avons fait appel à notre cercle d'interconnaissances (ainsi que celui des étudiantes de master) pour accéder à dix nouvelles familles de nationalité suisse habitant hors du quartier : ce désir d'avoir des familles suisses autant qu'étrangères était dicté par le souci de pouvoir dire quelque chose des catégories populaires prises dans leur ensemble.⁶ La grande majorité des familles interviewées est composée de mères faiblement détentrices de diplômes (scolarité obligatoire pas toujours achevée suivie parfois d'un apprentissage). Désireux d'éviter toute homogénéisation, nous avons sélectionné des élèves dont les scolarités étaient diverses : si certains effectuent, selon leur dossier et carnet scolaires, des scolarités moyennes voire bonnes, la majorité cependant connaît des « difficultés » à divers titres : mauvaises notes dans les carnets, élèves étiquetés « en difficultés » ou encore pour une part minoritaire, redoublant

2 Dans cet article on utilisera toujours le terme au féminin étant donné que 84% du corps enseignant des écoles enfantines et primaires genevoises est constitué de femmes (SRED 2009).

3 Lors des conseils des maîtres, chaque enseignante établit une liste des « élèves en difficultés » qui la préoccupent le plus, en évaluant pour chacun d'entre eux son travail ainsi que son comportement sans oublier son parcours antérieur (élève en échec, ayant subi un redoublement ou passé au degré supérieur par dérogation).

4 On a sélectionné un certain nombre de familles qui exerçaient une profession que l'on peut affilier aux catégories populaires en suivant la définition ample de Schwartz (2002 [1990]) permettant de regrouper un ensemble d'emplois d'exécution qui impliquent des situations fortement assujetties, souvent répétitives et associées à des ressources monétaires étroites tant dans le secteur secondaire que tertiaire : soit des ouvriers (du bâtiment, garagistes, techniciens) mais aussi des employés : personnel d'entretien, aides aux personnes dépendantes, caissières de grande surface, serveuses, vendeuses, personnes travaillant dans les secteurs publics tels que les transports publics ou les télécommunications. Pour un aperçu de l'ensemble des professions de notre échantillon, cf. Delay (2009b, 748–749).

5 14 entretiens avec des parents sur les 44 ont été réalisés par un groupe d'étudiantes de niveau master à l'université de Genève dans le cadre d'un atelier de recherche portant sur « les classes populaires aujourd'hui » coordonné par nos soins, en collaboration avec le prof. F. Schultheis. L'accès à 10 de ces familles s'est effectué sur la base d'une liste d'adresses aléatoires donnée par le SRED.

6 La population ouvrière sur le territoire genevois est composée en majorité d'étrangers (2/3) et en minorité de Suisses (1/3) (Hutmacher 1993).

ou passant au degré supérieur avec « mesures d'accompagnement »⁷. Les entretiens avec les parents ont été réalisés selon le principe méthodologique de l'entretien compréhensif (Kaufmann 1996) visant à saisir leur rapport quotidien à l'école tout en tentant de situer leur point de vue scolaire par rapport à leur position sociale.

5 Le rapport au devenir enfantin : l'espoir du « salut par l'école » et les désillusions scolaires

Venons-en aux principaux résultats de la recherche. Il ressort tout d'abord de notre enquête que la majorité des familles dont l'enfant ne connaît pas de difficultés scolaires majeures (élèves ayant de bonnes notes, parfois avec quelques difficultés scolaires, sans jamais se trouver en « échec scolaire »⁸) souhaitent que leurs enfants puissent continuer leurs études (Delay 2009a).

5.1 L'école à tout prix et la fuite en avant dans les études

Evoquant la pénibilité physique, les contraintes liées à leur situation professionnelle, ces parents souhaitent que leurs enfants puissent « s'en sortir » par la fréquentation – si possible longue – des bancs de l'école et leur éviter ainsi de subir des conditions de travail difficiles associées à un statut dominé. Mme Yssouf⁹ (Tunisienne, serveuse, 2 garçons) : « Ah moi si je dois porter... je vais jusqu'au bout avec mes enfants... s'il dit, « moi je fais les études », bon d'accord [qu'il aille] le plus loin possible. Je trouve l'école c'est sacré pour un enfant. Il faut étudier dans la vie, il faut avoir un papier dans la main. »

Ainsi, le destin ouvrier – qui était encore dans les années 1950 source de *fierté*, les parents s'attendant à ce que les enfants quittent le plus vite possible l'école pour s'insérer dans les usines et reproduire ainsi leur position comme l'a souligné Hoggart (1991 [1988])¹⁰ en Angleterre puis Schwartz (2002 [1990]) en France – semble désormais rejeté. On peut dès lors parler d'une véritable crise de la reproduction au sein des classes populaires (Mauger 1998), comme le suggèrent les propos de M. Merenda (Portugais, aide-jardinier, 2 garçons « élèves en difficultés »¹¹, 1 fille à l'école

7 Ces élèves passent au degré supérieur à condition que les parents prennent un répétiteur et les fassent suivre par un logopédiste.

8 Les « élèves en échec » se caractérisent par de très mauvais résultats scolaires notés dans leur carnet qui conduisent à un redoublement en fin d'année scolaire ou à un passage au degré supérieur mais assorti de mesures d'accompagnements.

9 Nous avons attribué des noms d'emprunts à toutes les personnes interviewées pour leur assurer l'anonymat.

10 Bien que les analyses hoggartiennes valent surtout pour le contexte anglais, elles paraissent généralisables à d'autres contextes comme le montre la très forte proportion d'auteurs français à citer l'auteur et à reprendre ses résultats dans le contexte français. Pour d'avantage de précision sur ce point, voir Delay (2011a).

11 Les commentaires sur la scolarité des élèves sont tirés de l'analyse des carnets et dossiers scolaires tenus par les enseignantes.

de commerce) lors d'une convocation face à l'enseignante : « On aimerait que ça soit mieux que nous...si on pouvait le pousser à fond, on le ferait...vous savez moi je suis rien du tout [parlant de son statut]. On parle à table, je leur dis « essayez d'être plus que votre papa. » Qu'ils fassent un travail plus propre que moi. »

Tout se passe comme si le statut ouvrier était désormais stigmatisé et source de *honte* comme l'ont montré Beaud et Pialoux (1999) dans le contexte français. La *fuite en avant dans les études* que mettent en évidence les deux auteurs et que l'on trouve dans les propos des parents habitant à Genève, doit permettre aux enfants d'obtenir, du point de vue des parents les moins scolarisés, un diplôme lui-même exprimé de manière vague – car ils méconnaissent le système scolaire – comme le suggère Mme Yssouf qui parle « d'avoir quelque chose dans les mains ». Pour les parents mieux dotés sur le plan scolaire et qui ont eux-mêmes fait des études – c'est le cas de M. Zaki, ayant obtenu son Bac au Maroc, parqueteur, dont les 2 fils sont en réussite scolaire – le type de diplôme espéré est spécifié : « C'est son avenir l'école, un diplôme, mais pas n'importe lequel, je veux pas un serrurier, je veux...un médecin, un ingénieur. Qu'il ait le plus haut niveau hein ! L'université, il faut faire le doctorat, ils peuvent le faire. » Les parents de nationalité suisse, bien que partageant l'idéal de la poursuite des études, semblent un peu plus réservés dans l'idée de pousser coûte que coûte les enfants dans les études le plus loin possible comme l'explique Mme Couraud (aide à domicile, au chômage, 1 fille en « réussite scolaire ») qui aimerait que sa fille fasse une meilleure scolarité qu'elle-même (elle a quitté l'école obligatoire avant son terme) sans pour autant rester trop longtemps sur les bancs de l'école : « Pas qu'elle étudie jusqu'à 35 ans et pis qu'après on lui dise « Non mais attendez, vous avez aucune expérience, on va pas vous engager, vous avez fait trop d'études. » »

« En fait, les parents immigrés placent tous leurs espoirs dans le système éducatif de même que leurs enfants qui sont animés par un vif désir de promotion sociale (Zeroulou 1988 ; Bolzman et al. 2003) qui trouve un début de réalisation possible dans certains parcours scolaires enfantins sans écueils. Ce souhait est à mettre en lien avec la trajectoire de bon nombre de migrants pour qui la volonté d'élévation de la famille à travers ses enfants signifie la « revanche à prendre sur la vie de l'émigré socialement affaibli par son expatriation » (De Queiroz 1995, 77).

5.2 Des ambitions professionnelles « réalistes » ?

Les parents dont les enfants ont des scolarités sans encombre manifestent pour leurs enfants des ambitions professionnelles réelles ; elles ne paraissent cependant que rarement « démesurées », comme si elles étaient avant tout « réalistes ». Exerçant eux-mêmes souvent des emplois précaires, ils souhaitent avant tout que leurs enfants puissent jouir d'un emploi stable, le plus souvent dans la fonction publique. Les métiers les plus fréquemment cités par les parents appartiennent aux fractions stables des classes populaires voire aux métiers des classes moyennes : secrétaires, infirmières pour les filles, policiers, employés de la poste, enseignants pour les garçons. Mme

De Suza (Portugaise, ouvrière polisseuse, 2 garçons « en réussite ») : « Déjà qu'il peut être prof même de primaire, déjà je suis contente... » Le désir parental d'un métier enseignant apparaît aujourd'hui comme un « choix » typique des classes populaires : il est à la fois le plus cité et il distingue le mieux les parents des milieux populaires des autres catégories sociales (Poullaouec 2004). Il apparaît « réaliste » dans le sens où le secteur public offre aujourd'hui aux enfants des classes populaires certaines possibilités d'ascension sociale (Gollac 2005). Les parents s'interdisent en général des ambitions démesurées ou alors les expriment sous forme d'aspirations rêvées ce dont témoignent souvent les rires, ou encore l'humour. Mme Merenda (Portugaise, mère au foyer, 2 garçons « élèves en difficulté », 1 fille à l'école de commerce) : « Alors je dis pas 'docteur' ...mais 'secrétaire', ça me ferait plaisir...quelque chose plus propre vous savez, pour les enfants. Je demande pas la lune...enfin, ça serait bien un médecin, [éclat de rires]... »

5.3 Révision des ambitions scolaires à la baisse et reproduction de la position sociale dominée

L'aspiration parentale d'un métier manuel pour le futur de l'enfant, qui allait de soi encore dans les années 1950, intervient désormais au sein des familles populaires lorsqu'apparaissent les difficultés scolaires récurrentes des enfants, comme s'il s'agissait d'un « second choix » à défaut de pouvoir continuer dans la filière des études longues. Ainsi, Mme Bouzekran (Marocaine, repasseuse, 1 fils « élève en difficulté »), qui lors d'un premier entretien souhaitait que son fils puisse accéder aux longues études (« jusqu'à l'université »), n'hésite pas, lors d'un second entretien, à évoquer un métier au moment où les notes chutent : « S'il continue [à baisser ses notes] je le mets dans un garage, comme ça il apprend mécanicien. Il va apprendre un bon métier. »

Face aux verdicts scolaires stigmatisants, les parents renoncent d'autant plus vite à la poursuite des études qu'ils ont eux-mêmes connu des difficultés scolaires importantes durant leur enfance. Ils n'hésitent pas alors à décourager leurs enfants de la voie des études et à les ramener à la « réalité », comme le laissent entendre les propos de M. (école obligatoire non achevée, a subi un redoublement, Portugais, ouvrier du bâtiment) et Mme Moya (école obligatoire achevée, femme de chambre, 1 fils en apprentissage dual, 1 fille étiquetée « élève en difficulté », menacée de redoublement) :

Mme M. : *Ça dépend de ses études qu'elle fait, et après ma fille me dit : « Maintenant je veux faire pharmacienne. » Moi je rigole...il faut étudier.*
 M. M. : *Moi des fois je dis : « T'as pas une tête pour ça ! »* Mme M. : *« Il faut bien étudier pour que t'arrives là. » Et oui !*

Et c'est paradoxalement au moment où leurs enfants manifestent d'importantes difficultés scolaires qui compromettent leur scolarité future que les parents se sentent

les plus compétents pour définir leur univers des possibles, leur apporter le soutien moral et matériel qui fait souvent défaut au moment des devoirs comme l'explique M. Sukur (école obligatoire achevée, Turc, machiniste, 2 filles et 2 garçons en grandes difficultés dont deux ont subi des redoublements) qui tente de motiver son fils qui travaille actuellement dans un garage à l'EFP¹² : « Je dis... 'c'est bien pour toi, un garage' parce que moi aussi, 5 ans je travaillais dans un garage en Turquie, je un peu connais, je dis, 'quand tu veux, je peux aider, au garage, pour connaître le matériel'... il a dit 'oui', il est un peu motivé pour le garage. Je lui dis pour le motiver : 'Quand tu auras un diplôme, Zahia (sa sœur), [sera] secrétaire, ta maman ou père dans le cuisine dans le garage, moi acheter un garage.' »

Ce type de mobilisation parentale – que décrit également Poullaouec (2004) à propos de l'aide parentale pour faciliter l'insertion professionnelle des enfants dans les métiers manuels – tend à renforcer la *reproduction de la position dominée* d'ouvrier. Ainsi, les verdicts scolaires dévalorisants à répétition introduisent une remise en question des espérances en milieu populaire et accentuent les « stratégies de prudence » : en cas d'échec scolaire, les parents perdent leurs dernières illusions et se montrent fatalistes, n'osant désormais plus faire de projets scolaires. Ils envisagent alors souvent des métiers manuels pour leurs enfants qui reproduiront leur propre situation, comme l'explique Mme Renevey (Suisse, mère au foyer, 1 garçon redoublant et 1 fille en école spécialisée) : « Il fera comme il peut...s'il est pas le premier [de la classe] ben tant pis, hein, le principal c'est qu'il ait quelque chose dans les mains pis un métier plus tard. Mon mari [cheminot], il imagine mon fils il sera aux chemins de fer, non moi je dis 'je vis au jour le jour', pour l'instant j'imagine pas l'avenir. Parce que souvent les plans qu'on fait, ça tombe à l'eau... ».

Lorsque face aux difficultés scolaires, les parents déclarent que « leurs enfants ne sont pas bons en français », « n'ont pas une tête pour les études », ou encore « ne font pas assez d'efforts », ils reconnaissent les verdicts scolaires comme légitimes tout en méconnaissant ce que ces jugements doivent à l'origine sociale des élèves (plutôt qu'à leurs « dons »). Ils contribuent par le *réalisme* de leurs positions à ajuster leurs aspirations subjectives aux chances objectives de les réaliser et ainsi à reproduire de manière involontaire les inégalités sociales que l'école produit. Ne subissent-ils pas une *violence symbolique* particulièrement douloureuse à vivre pour les familles migrantes qui dans un premier temps manifestent plus souvent des aspirations scolaires élevées mais doivent au final en « rabattre » et « réviser leurs ambitions à la baisse » ?

12 Les Ecoles de Formation Pré-professionnelle, qui dépendent de l'enseignement primaire et de l'office médico-pédagogique, sont accessibles aux élèves dès 13 ans révolus qui ne peuvent pas entrer au CO à cause de notes insuffisantes. Chaque classe est encadrée d'un enseignant spécialisé, d'un maître d'atelier et d'un responsable thérapeutique. Un projet pédagogique est établi pour chaque élève et comprend : un enseignement et une consolidation scolaire ; des activités en atelier et des stages en milieu professionnel. Le parcours scolaire se déroule en principe sur deux ans et débouche vers une suite de formation (pré-apprentissage, en atelier-classe au CO etc.) ou vers une entrée directe en formation pratique (DIP 2011).

6 Intériorisation de l'illégitimité, dévalorisation de soi et soumission à la légitimité scolaire

Mais certains parents des classes populaires ne font pas que subir une violence symbolique lorsqu'ils se soumettent aux verdicts scolaires enseignants et qu'ils perdent leurs illusions scolaires. Quantité d'autres attitudes témoignent de leur soumission à la légitimité scolaire : notamment toutes ces dispositions qui conduisent les familles à se sentir « illégitimes » ou « inférieures », à s'auto-déprécier au contact de l'école. Car comme le rappelle Bourdieu (1997), la domination ne s'inscrit pas seulement dans les schèmes de perception mais aussi dans les corps ; et les émotions corporelles telles que le rougissement, l'embarras verbal – signes de malaise, culpabilité, timidité, honte – manifestent « autant de manière de se soumettre, fût-ce malgré soi et à son corps défendant, au jugement dominant » (Bourdieu 1997, 203). La violence symbolique s'institue par l'intermédiaire de l'adhésion que le dominé ne peut manquer d'accorder au dominant – et donc à la domination – lorsqu'il ne dispose pour le penser et pour se penser que d'instruments de connaissance qu'il a en commun avec lui (schèmes de type élevé/bas, masculin/féminin, blanc/noir). Ainsi, bon nombre de parents tendent à prendre « sur les dominants¹³ et sur eux-mêmes le point de vue des dominants » (Bourdieu 2002 [1998], 64). Ils utilisent des catégories de pensée dichotomiques qui les classent du côté des « inférieurs » (et les disqualifient) et les dominants du côté des « supérieurs », ce qui peut se traduire par de l'admiration envers ces derniers (pour leur manière savante de parler, leur manière de bien éduquer les enfants etc.). Cette attitude de « prosternation mentale » (Grignon et Passeron 1989, 89) indique qu'ils tendent ainsi à reconnaître les valeurs dominantes qui les excluent.

6.1 Le malaise parental face à la langue parlée légitime et distinctive des institutrices

Ainsi, Mme Herboz (Marocaine, femme de ménage, 3 garçons dont l'aîné a subi un redoublement), qui n'a pas terminé l'école obligatoire et est illettrée, exprime son malaise face à l'institutrice qu'elle a de la peine à comprendre en réunion des parents qui s'apparente pour elle à un tribunal, ce qui engendre chez elle un silence. Elle se montre par ailleurs admirative de son code linguistique élaboré, légitime et distinctif, alors qu'elle, par opposition, possède un mode de parler commun (un code linguistique restreint, cf. Bernstein 1975) qui s'explique par sa scolarité courte mais aussi par son origine marocaine, le français étant sa deuxième langue, apprise à l'école après l'arabe. Ce parler fait parfois l'objet de disqualification de la part des

13 Dans notre cas, il s'agit des enseignantes qui appartiennent aux factions des nouvelles classes moyennes ; on utilisera le terme de *dominant* pour qualifier leur position de manière *relationnelle* par rapport aux parents des classes populaires car par rapport à ces dernières, elles disposent de davantage de capital économique et culturel. Par contre, face à des parents de milieux médecins ou professeurs universitaires, elles se trouveraient en position dominée.

enseignantes qui jugent durement (« vulgaires ») certaines manières de parler des classes populaires (Delay 2011b) :

Mme H : *Tu sais, la professeure elle parle très vite, elle a un français très classe, tu sais comme si j'étais au tribunal à côté du juge... elle parle comme le président... y a des mots, j'arrive pas [à comprendre], parce que blablabla...*

En utilisant des catégories d'opposition telles que « distingué-vulgaire », « classe-commun », cette mère ne reconnaît-elle pas la légitimité des usages linguistiques dominants qui sont hors de portées des gens comme elle, tout en dévalorisant implicitement son phrasé, signe qu'elle se positionne en situation d'infériorité ?

6.2 Le sentiment de culpabilité de ne pas être un « bon parent »

Ces attitudes de reconnaissance des normes légitimes et de dévalorisation de ses propres traits culturels se retrouvent également chez Mme Bouzekran qui reconnaît au cours de l'entretien, sous forme de culpabilité, que sa grande permissivité en matière télévisuelle – forme d'*hédonisme* populaire réaliste ? – est la cause des difficultés scolaires de son fils, adoptant le même point de vue que les enseignantes qui réprouvent ce genre de pratique qui ne « stimule » pas, (dis)qualifiant de tels parents de « responsables » de l'échec de leurs enfants : « Il se lève tôt mercredi [jour de congé], il regarde les dessins animés jusqu'à midi, après on va au karaté, après il revient, il allume la télé... C'est pas sa faute [s'il a de mauvaises notes]... C'est ma faute. Je le laisse faire ce qu'il a envie de faire. » Cette attitude de ne pas se sentir à la hauteur des normes d'excellence en matière de « bonne parentalité » se retrouve tout particulièrement dans les milieux les moins dotés de diplômes (Kellerhals et Montandon 1991). Ainsi, le pouvoir ne gagne-t-il pas en légitimité lorsqu'il s'inscrit durablement dans le corps des dominés sous la forme de dispositions (à respecter, à admirer, et à s'auto-dévaloriser) ?

7 Des familles populaires qui « résistent » à la violence de l'institution scolaire

Mais le rapport des familles à l'école n'est pas seulement pure soumission aux verdicts et à la légitimité scolaire ; il faut encore pouvoir tenir compte des capacités de résistances – souvent sans effet réel car elles ne remettent pas en cause les rapports de pouvoir, mais pourtant bien réelles – que l'on trouve en milieu populaire. Grignon et Passeron (1989) citent tout un ensemble de tactiques qui permettent aux pratiquants d'une culture dominée de « faire avec la domination » et de ne pas seulement la subir passivement : mauvaise foi, surdité culturelle, contestation, ressentiment, méfiance ou humour agressif. Ainsi, les parents réagissent au stigmate de « mauvais élève » ainsi

qu'à celui de « mauvais parents » que leur apposent implicitement ou explicitement les enseignantes (Delay 2009b).

7.1 Refuser le stigmate de « mauvais élève » et retourner la responsabilité de l'échec contre les enseignantes

Certains minimisent ou refusent les jugements scolaires des enseignantes, tournant en dérision leurs propos et contestant leurs façons de parler qui, par leurs « belles formules », cherchent à les « embobiner ». Mme Bouzekran : « Mon enfant est un peu hyperactif. Alors pour eux [les enseignantes] tout de suite, il faut aller voir un psychologue. Ah, elles savent bien parler, hein ! Elles grandissent le problème. Pour moi, Amir a pas de difficultés. C'est pas un problème, mais il devient vraiment un problème pour elles... Et pour moi aussi. Ouh là là... Ils sont très mielleux... gnagnagna... des pleurnicheuses... »

D'autres, acceptant les verdicts scolaires stigmatisants, retournent contre les enseignantes la responsabilité que ces dernières tentent de leur imposer dans l'échec scolaire de leurs enfants, comme pour se déculpabiliser et tenter ainsi de restaurer leur dignité bafouée. Ces parents invoquent dès lors le fait que les enseignantes ne donnent pas « suffisamment de devoirs », « sont racistes et favorisent les bons élèves au détriment des élèves étrangers qui ont de la peine » ou encore leur reprochent leur trop grand « laxisme en classe » (tutoiement, absence de « discipline ») qui, selon eux, altère la qualité de l'enseignement dispensé et freine l'acquisition des élèves. M. Roux (Suisse, poseur de sol, 1 fille ayant subi un redoublement scolaire) : « Je me suis engueulé avec une maîtresse, c'est pas chez l'enfant qu'y faut regarder, c'est chez le professeur... avant de dire toujours « c'est les enfants qui vont pas »... regardez de votre côté ! »

7.2 Se rendre invisible de l'école pour se protéger des verdicts scolaires disqualifiants

D'autres parents enfin, pour se protéger des verdicts scolaires disqualifiants préfèrent se rendre invisibles de l'école et rester chez eux ; ils adoptent alors une attitude défensive pour *se faire oublier de la domination*. Ainsi, « rester entre soi » (Hoggart 1970 [1957], 67), c'est accorder au « nous » familial une fonction de protection contre le « eux » des institutions (Delay 2009a). Invité à faire le point avec l'enseignant à propos de la scolarité chaotique de son fils, M. Mouriño (Portugais, travailleur dans le bâtiment, l'aîné a subi un redoublement, le cadet est étiqueté « élève en difficultés ») adopte une posture de *mise à distance* de l'école qui ne peut se comprendre qu'en relation à son parcours scolaire chaotique (redoublement puis abandon de la scolarité obligatoire avant son terme) ainsi qu'aux jugements scolaires négatifs apposés à son fils qui lui rappellent son propre échec, notamment lors des réunions de parents. Il préfère dès lors éviter les enseignantes et certains parents dont les enfants sont en « réussite » et qui semblent appartenir au monde hostile des « autres » (Hoggart 1970

[1957]). « J'aime pas trop les réunions [de parents], j'évite d'y aller un maximum, parce qu'il y a des gens qui commencent à dire n'importe quoi, se vanter devant les autres gens : « Ah mais si, ma fille c'est la meilleure », ça, ça m'énerve, ça me stresse. » Au final, il ressort de nos analyses que ce sont bien souvent les mêmes parents qui en même temps adoptent des attitudes de *soumission* envers les verdicts scolaires professoraux et face à la culture dominante tout en *résistant* par ailleurs et au même moment à la violence de l'institution pour se dédouaner de la culpabilité de l'échec scolaire de leurs enfants.

8 Conclusion

Un certain nombre de commentaires s'imposent, après confrontation de nos matériaux aux approches théoriques présentées au point 2. Les résultats empiriques nous invitent tout d'abord à invalider la théorie du choix rationnel de Boudon : en effet aucun parent n'a évoqué en entretien les coûts liés aux scolarités des enfants comme si les dépenses scolaires allaient aujourd'hui de soi. Par ailleurs, les raisons déclarées à un retrait des élèves de l'école tiennent essentiellement à leurs scolarités difficiles et non à un calcul rationnel visant à mettre en lien les investissements et les bénéfices futurs escomptés. En fait, les parents ne semblent pas renoncer aux études longues de leurs enfants, en tout cas pas *a priori*. Les termes évoqués par bon nombre d'entre eux (plus particulièrement les migrants) pour parler de l'avenir scolaire de leurs enfants, souhaitant de manière souvent floue qu'ils aillent « le plus loin possible », « jusqu'à l'université », suggèrent qu'ils sont prêts à concéder des efforts financiers importants pour que leurs enfants puissent avoir les meilleurs diplômes scolaires – au moins tant que « le jeu en vaut la chandelle », c'est-à-dire tant que leurs enfants connaissent la réussite scolaire. L'acquisition des diplômes doit permettre du point de vue parental aux enfants d'échapper à la condition dominée d'ouvrier (et souvent d'immigré), ce d'autant que pour les migrants, l'insertion dans le pays d'accueil se fait tout en bas de la structure sociale (Levy et al. 1997). Elle signifie également pour ces derniers une revanche sur la vie d'émigré affaibli par son expatriation. Ce souhait de la « fuite en avant dans les études » se retrouve également chez les parents dont la situation économique est précaire (dépendant de rentes étatiques, étant sans emploi) et qui de ce fait devraient être plus enclins à procéder par calcul selon la logique coûts-bénéfices, ce qui n'est pas le cas.

Par ailleurs, ces résultats permettent également de relativiser les travaux de Bourdieu et Passeron qui voyaient dans l'auto-exclusion scolaire *a priori* des familles une attitude qui anticipe les chances objectives et probables sur la base d'une conscience intuitive des statistiques objectives. Car si l'auto-exclusion scolaire constitue bien une des modalités des attitudes parentales contemporaines, elle n'est pas la seule possible, ceci surtout que la massification scolaire engendre une scolarisation plus

longue en milieu populaire et suscite chez les parents des espoirs d'ascension sociale par l'école qui trouvent confirmation dans certains parcours scolaires (en réussite) de leurs enfants.

On peut d'ailleurs se demander dans quelle mesure ce souhait parental de la poursuite des études n'est pas spécifique au cas genevois qui se situe à proximité de la France, pays qui privilégie les études longues chez les jeunes avec sa politique éducative «80% des étudiants au Bac». On peut penser que les parents des jeunes habitants en Suisse-allemande manifesteraient probablement moins d'enthousiasme quant à la poursuite de leurs enfants dans la voie scolaire, envisageant plus facilement la voie de l'apprentissage pour ces derniers. Il n'est pas exclu non plus que la situation économique genevoise, où les taux de chômage sont les plus élevés de Suisse, n'incite aussi les familles à faire poursuivre leurs études à leurs enfants pour retarder autant que possible l'entrée dans un monde professionnel caractérisé par sa précarité (Beaud et Pialoux 1999). Surtout, lorsque se manifeste l'auto-exclusion scolaire, c'est suite à l'apposition de verdicts scolaires négatifs à répétition aux élèves (plus particulièrement aux garçons)¹⁴ qui finit par saper le moral des parents qui perdent peu à peu foi et leurs illusions en l'école. Des formulations parentales telles que «tant pis», «j'ai *plus* confiance, avant j'avais confiance», «je fais *plus* de projet, je vis au jour le jour *maintenant* avec lui», illustrent bien que les espérances subjectives ont été déçues mais *a posteriori* : on se trouve dès lors davantage dans le registre du «ce n'est *plus* pour nous» que du «ce n'est pas pour nous».

Par ailleurs, nos analyses confirment que le milieu familial tend à afficher une moindre persévérance à la poursuite des études en cas de difficultés scolaires (contrairement aux parents des classes plus privilégiées qui dans la même situation continuent à pousser leurs enfants dans la voie scolaire : cf. Duru-Bellat et al. 1993). Surtout pour les parents qui ont connu durant leur propre enfance l'échec scolaire : ils tendent à décourager rapidement des ambitions perçues comme démesurées et à rappeler à leurs enfants des espérances raisonnables. Bref, l'appartenance aux catégories populaires se manifeste désormais plus dans la façon de réagir à des résultats insuffisants que par une forme ou l'autre de renoncement a priori aux bons parcours, ce qui confirme les travaux de Terrail (2002).

Si le processus de massification des études depuis les années 1960 rend certaines analyses de Bourdieu et Passeron obsolètes, cela ne signifie nullement que l'ensemble de leur théorie ne soit plus pertinente. Au contraire, comme le suggèrent nos données, le concept de violence symbolique qui permet de rendre compte de la reproduction des inégalités sociales en montrant comment certaines familles populaires contribuent involontairement à leur propre domination reste toujours pertinent, bien qu'il faille rester prudent lorsque l'on importe certains concepts élaborés dans d'autres contextes nationaux et à d'autres périodes historiques. Certes, le processus

14 Les statistiques du SRED (2009, 107) confirment que les filles sont proportionnellement plus nombreuses à effectuer des scolarités linéaires et redoublent moins souvent que les garçons.

de révision à la baisse des espérances scolaires subjectives touche potentiellement et plus généralement tous les élèves qui se trouvent en échec scolaire et pas seulement ceux des milieux populaires : en effet, Panabière (2010) a récemment montré que l'échec touchait également certains « héritiers » dont les diplômes des parents appartenant aux classes supérieures sont censés les protéger comme le voudrait la thèse de Bourdieu et Passeron (1985 [1964]). Cependant, pour tordre le bâton dans l'autre sens, il ne faut jamais oublier non plus que les risques de connaître l'échec scolaire touchent au niveau statistique beaucoup plus souvent les élèves des classes populaires (15% de l'ensemble d'une cohorte durant le cursus primaire en 2007, cf. SRED 2009) que ceux des classes supérieures (2%)¹⁵, raison pour laquelle il est juste de souligner que la révision à la baisse des ambitions aux chances de réalisation est davantage le fait des parents ouvriers, bien qu'elle ne procède plus par ajustement anticipé aux verdicts scolaires. En outre, la notion de violence symbolique permet de saisir également toutes les attitudes parentales (plus spécifiquement parmi les migrants) d'auto-dévalorisation, de malaise et de soumission à la culture scolaire qui leur est doublement étrangère, constituant tant une culture nationale que celle des classes supérieures. Mais là aussi, la pensée de Bourdieu ne permet pas de saisir l'entière des expériences scolaires familiales puisque loin de seulement se soumettre aux verdicts scolaires, bon nombre de parents « d'élèves en difficultés » tentent aussi de résister à la stigmatisation, voire de se faire oublier du système scolaire dominant (Grignon et Passeron 1989).

Au final notre étude, en montrant comment l'origine sociale imbriquée souvent à l'origine culturelle¹⁶ des parents a toujours un impact sur les scolarités enfantines ainsi que sur le rapport au devenir enfantin, remet en question le fondement même de l'école qui affiche un principe « méritocratique » mais continue encore, en Suisse tout particulièrement, à reproduire les inégalités sociales. Et il est peut-être d'autant plus nécessaire de rappeler – matériaux qualitatifs à l'appui – ces faits en apparence banals que nos sociétés contemporaines sont largement analysées en fonction de paradigmes individualistes et postmodernes, ce qui tend à faire oublier les analyses en termes de classes sociales.

15 A ces chiffres il faudrait également rajouter la proportion plus élevée des élèves de milieux ouvriers à subir des orientations disqualifiantes dans le cursus primaire en division spécialisée (4% de l'ensemble de la même cohorte contre 1% des élèves issus des cadres supérieurs) de même que les risques accrus d'entrer au CO en section à exigences élémentaires.

16 La majorité des familles migrantes interviewées ici ont des origines paysannes. Elles ont quitté les campagnes pour rejoindre la ville de Genève. Le passage des champs à l'usine constitue pour elles déjà un processus de mobilité sociale bien que l'insertion professionnelle s'effectue au bas de la structure sociale.

9 Références bibliographiques

- Alonzo, Philippe et Cédric Hugrée. 2010. *Sociologie des classes populaires*. Paris : Armand Colin.
- Beaud, Stéphane et Michel Pialoux. 1999. *Retour sur la condition ouvrière. Enquête aux usines Peugeot de Sochaux-Montbéliard*. Paris : Fayard.
- Ben Ayed, Choukri et Franck Poupeau. 2009. Ecole ségrégative, école reproductive. *Actes de la recherche en sciences sociales* 180 : 4–11.
- Bernstein, Basil. 1975. *Langage et classes sociales*. Paris : Minuit.
- Bolzman, Claudio, Rosita Fibbi et Marcello Vial. 2003. *Secondas-Secondos – le processus d'intégration des jeunes adultes issus de la migration espagnole et italienne en Suisse*. Zurich : Seismo.
- Boudon, Raymond. 1984 [1973]. *L'inégalité des chances. La mobilité sociale dans les sociétés industrielles*. Paris : Hachette littérature.
- Bourdieu, Pierre. 1974. Avenir de classe et causalité du probable. *Revue française de sociologie* XV : 3–42.
- Bourdieu, Pierre. 1997. *Méditations pascaliennes*. Paris : Seuil.
- Bourdieu, Pierre. 2002 [1998]. *La domination masculine*. Paris : Seuil.
- Bourdieu, Pierre et Jean-Claude Passeron. 1985 [1964]. *Les héritiers. Les étudiants et la culture*. Paris : Minuit.
- Bourdieu, Pierre avec Loïc Wacquant. 1992. *Réponses. Pour une anthropologie réflexive*. Paris : Seuil.
- Chauvel, Louis et Franz Schultheis. 2003. Le sens d'une dénégration : l'oubli des classes sociales en Allemagne et en France. *Mouvements* 26 : 17–26.
- Delay, Christophe. 2009a. Le rapport des classes populaires à l'école : de l'obligation scolaire à l'appropriation partielle des enjeux scolaires. Pp. 385–434 in *Les classes populaires aujourd'hui : portraits de familles, cadres sociologiques*, édité par Franz Schultheis, Arnaud Frauenfelder, Christophe Delay et Nathalie Pigot. Paris : Harmattan.
- Delay, Christophe. 2009b. Les classes populaires à l'école. La rencontre ambivalente entre deux cultures à légitimité inégale. Thèse de doctorat, mention sociologie, Faculté des sciences économiques et sociales, Université de Genève, Suisse.
- Delay, Christophe. 2011a. Rediscovering working class culture in Switzerland : contributions and limits of Hoggartian Sociology [traduit en chinois]. *Differences* (special issue on "The uses of Hoggart"), Henan University Press : 1–8.
- Delay, Christophe. 2011b. *Les classes populaires à l'école. La rencontre ambivalente entre deux cultures à légitimité inégale*. Rennes : PUR.
- DIP (Département de l'instruction publique). 2010. Réseau d'enseignement prioritaire, http://www.geneve.ch/enseignement_primaire/rep/#pourquoi.
- DIP (Département de l'instruction publique). 2011. Les écoles de formation pré-professionnelle de Saint-Gervais et de Conches, http://www.ge.ch/cycle_orientation/ecoles_formation_pre-professionnelles.asp.
- Duru-Bellat, Marie, Jarousse Jean-Pierre et Alain Mingat. 1993. Les scolarités de la maternelle au lycée. *Revue française de sociologie* 34 : 43–60.
- Fibbi, Rosita et Claudio Bolzman. 2010. *Les Portugais en Suisse*. Berne : Département fédéral de justice et police, Office fédéral des migrations.
- Gollac, Sibylle. 2005. La fonction publique : une voie de promotion sociale pour les enfants des classes populaires ? Une exploitation de l'enquête « Emploi 2001 ». *Sociétés contemporaines* 58 : 41–53.
- Grignon, Claude et Jean-Claude Passeron. 1989. *Le savant et le populaire, misérabilisme et populisme en sociologie et en littérature*. Paris : Gallimard.

- Hoggart, Richard. 1970 [1957]. *La culture du pauvre. Etude sur le style de vie des classes populaires en Angleterre*. Paris: Minuit.
- Hoggart, Richard. 1991 [1988]. 33. *Newport Street. Autobiographie d'un intellectuel issu des classes populaires anglaises*. Paris: Gallimard/Seuil.
- Hutmacher, Walo. 1993. *Quand la réalité résiste à la lutte contre l'échec scolaire. Analyse du redoublement dans l'enseignement primaire genevois*. Cahier n°36. Genève: Service de la recherche sociologique.
- Kaufmann, Jean-Claude. 1996. *L'entretien compréhensif*. Paris: Nathan.
- Kellerhals, Jean et Cléopâtre Montandon. 1991. *Les stratégies éducatives des familles*. Lausanne: Delachaux & Niestlé.
- Lahire, Bernard. 1995. *Tableaux de familles. Heurs et malheurs scolaires en milieux populaires*. Paris: Gallimard/Seuil.
- Levy, René, Dominique Joye, Olivier Guye et Vincent Kaufmann. 1997. *Tous égaux? De la stratification aux représentations*. Zurich: Seismo.
- Mauger, Gérard. 1998. La reproduction des milieux populaires « en crise ». *Ville-Ecole-Intégration* 113: 6–16.
- Meyer, Thomas. 2009. Can vocationalisation of education go too far? The case of Switzerland. *European Journal of Vocational Training* 46(1): 28–40.
- Müller, Christian-Alain. 2007. Histoire de la structure, de la forme et de la culture scolaires de l'enseignement obligatoire à Genève au XX^{ème} siècle (1872–1969). Thèse doctorat, mention Histoire, Faculté des Lettres, Université de Genève.
- Nidegger, Christian (dir.). 2008. *PISA 2006. Compétences des jeunes Romands: résultats de la 3^e enquête PISA auprès des élèves de 9^{ème} année*. Neuchâtel: IRDP.
- OECD. 2005. *School factors related to quality and equity. Results from PISA 2000*. Paris: OECD.
- Panabière (Henri-), Gaëlle. 2010. *Les héritiers en échec scolaire*. Paris: La Dispute.
- Poullaouec, Tristan. 2004. Les familles ouvrières face au devenir de leurs enfants. *Economie et statistique* 371: 3–22.
- Queiroz (De), Jean-Manuel. 1995. *L'école et ses sociologies*. Paris: Nathan.
- Schwartz, Olivier. 2002 [1990]. *Le monde privé des ouvriers. Hommes et femmes du Nord*. Paris: PUF.
- SRED (Service de la recherche en éducation). 2009. *L'enseignement à Genève. Ensemble d'indicateurs du système genevois d'enseignement et de formation*. Genève: SRED.
- Terrail, Jean-Pierre. 2002. *De l'inégalité scolaire*. Paris: La Dispute.
- Tillmann, Robin et Monica Budowski. 2007. Inégalités et classes sociales en Suisse: quelle configuration? *Revue suisse de sociologie* 33(2): 193–212.
- Weber, Max. 1995 [1971]. *Economie et société / 1 Les catégories de la sociologie*. Paris: Pocket.
- Zeroulou, Zaihia. 1988. La réussite scolaire des enfants d'immigrés. L'apport d'une approche en termes de mobilisation. *Revue française de sociologie* 29: 447–470.

Elites nationales ou globalisées ? Les dirigeants des grandes entreprises suisses entre standardisation et spécificités helvétiques (1980–2000)¹

Thomas David*, Eric Davoine**, Stéphanie Ginalski*** et André Mach****

1 Introduction

La mondialisation de ces trente dernières années a profondément transformé les économies des pays développés. L'un des débats relatifs aux mutations des sociétés occidentales concerne les élites : une élite globalisée/cosmopolite a-t-elle émergé ou les élites économiques conservent-elles, de par leur parcours ou leur formation, de fortes spécificités nationales ? La Suisse, en tant que petit pays internationalisé – siège de nombreuses entreprises multinationales et contrée très attractive pour les capitaux et investissements étrangers – peut être envisagée comme un laboratoire pour ce débat, car son évolution semble anticiper celle des nations disposant d'un important marché intérieur (Katzenstein 2003). Dans le cadre de cette contribution, nous nous sommes intéressés à l'évolution du profil (nationalité, formation et parcours professionnel) des dirigeants des 110 plus grandes entreprises suisses. Le cas helvétique nous permet ainsi de mettre en évidence l'impact de la globalisation sur les élites managériales à la fin du siècle.

Cette contribution s'articule autour de deux questions de recherche. Premièrement, l'impact de la globalisation se traduit-il par une transformation significative du profil des élites managériales en Suisse depuis les années 1980 ? Deuxièmement, peut-on considérer que la globalisation croissante de la fin du 20^e siècle a provoqué un processus de standardisation des élites en termes de formation et de parcours professionnel ? Ou, au contraire, les élites à la tête d'entreprises suisses ont-elles préservé

* Institut d'histoire économique et sociale, Faculté des Sciences Sociales et Politiques, Université de Lausanne.

** Chaire Ressources Humaines et Organisation, Département de gestion, Université de Fribourg.

*** FNRS/Centre de Sociologie des Organisations, Paris Sciences Po.

**** Institut d'études politiques et internationales, Faculté des Sciences Sociales et Politiques, Université de Lausanne.

1 Cette contribution s'inscrit dans le cadre d'un projet de recherche plus large sur les élites suisses au 20^e siècle, financé par le Fonds National Suisse de la Recherche Scientifique (financement no. 100012-113550/1). Pour plus de détails : <http://www.unil.ch/elitessuisses>. Une version préliminaire de cet article a été présentée au colloque «La formation des élites. Les enjeux de l'ouverture sociale et de la mondialisation», Sciences Po Paris, 17–18 septembre 2009. Nous remercions les participantEs à ce colloque, en particulier Anne-Catherine Wagner, ainsi que les trois reviewers et les éditeurs pour leurs commentaires et remarques.

certaines spécificités nationales malgré leur adaptation aux bouleversements induits par la mondialisation ? Pour répondre à ces deux questions, nous avons collecté des données biographiques détaillées sur les profils des dirigeants des 110 plus grandes firmes helvétiques en 1980 et en 2000. Pour la première question, nous comparons leurs profils à ces deux dates, en retenant notamment les critères de la nationalité et de la formation. Pour répondre à la deuxième question, une observation plus qualitative des parcours professionnels de ces élites nous a paru nécessaire. Dans la première partie de l'article, nous développons nos questions de recherche, en insérant le cas suisse dans les débats actuels sur les effets de la mondialisation sur les élites économiques. La deuxième partie présente les résultats de l'évolution du profil (nationalité et formation) des dirigeants de notre échantillon, et la troisième met en exergue, de manière plus qualitative, leur parcours professionnel.

2 Elites économiques nationales ou globalisées ?

Dans un livre récent, Carroll (2010, 19) définissait les élites économiques transnationales de la manière suivante : « (...) we should speak of a transnational capitalist class only if there are structural conditions that reproduce a transnational corporate community, independent of its national 'home' base, to such an extent that their collective 'transnational' identity shapes their behaviour more than the identity they carry with them as national citizens. » Afin de rendre compte de l'émergence, ou non, d'une telle classe capitaliste transnationale, deux méthodes sont généralement employées : l'analyse de réseaux entre les principales firmes à l'échelle mondiale et l'étude du profil sociologique des dirigeants de ces dernières (ou des plus grandes sociétés d'un pays). Toutefois, quelle que soit la méthode employée, l'émergence d'une classe et d'un réseau capitalistes transnationaux au cours des deux dernières décennies du 20^e siècle suscite un large débat (Nollert 2005). Celui qui a opposé Kentor et Jang (2004 ; 2006) d'un côté et Carroll et Fennema (2002 ; 2004 ; 2006) de l'autre en est la parfaite illustration. Kentor et Jang ont en effet mis en évidence l'imbrication de plus en plus forte entre les conseils d'administration des 500 plus grandes entreprises à travers la planète pendant les deux dernières décennies du siècle. Selon ces auteurs, les réseaux nationaux d'entreprises auraient progressivement perdu en importance au profit d'une transnationalisation croissante des liens. Leurs résultats sont toutefois critiqués par Carroll et Fennema (2006, 608–609), qui soutiennent de leur côté que ce réseau transnational demeure très modeste et qu'il n'a de loin pas déstabilisé les réseaux nationaux d'interconnexions : « Our position (...) is that transnational business community is emerging (...) and building upon established 'domestic' networks rather than displacing them ». Ces débats ne se limitent pas aux spécialistes de l'analyse de réseaux ; ils concernent également les chercheurs s'intéressant au profil sociologique des dirigeants d'entreprises. Là

aussi, ils se posent dans les mêmes termes, les uns postulant l'émergence d'une élite économique transnationale, les autres affirmant que les spécificités nationales des systèmes de formation-sélection des managers sont toujours prédominantes.

Certains chercheurs avancent que la globalisation du monde économique agit directement sur le développement d'une classe transnationale (voir notamment Sklair 2001 ; Robinson 2004 ; Sklair 2009 ; Robinson 2010 ; pour une synthèse, Wagner 2005). Une tendance à la standardisation des parcours de formation des élites serait l'une des expressions de ce processus de globalisation (Godelier 2005). Fioole et al. (2008) ont ainsi observé que les formations des managers allemands et hollandais tendent à converger à la fin du siècle vers une importance accrue des sciences économiques, et en particulier des MBA, au détriment des études de droit. De son côté, Brezis (2010) affirme, de manière plus radicale, que l'une des conséquences de la globalisation a été l'uniformisation de la formation des élites, uniformisation provoquée par l'internationalisation des universités et le développement d'un savoir transnational. Ce processus d'homogénéisation des élites aurait, selon elle, abouti à l'émergence d'une oligarchie transnationale.

De l'autre côté, certains chercheurs défendent la thèse d'une persistance des spécificités nationales dans le processus de formation des élites, malgré la globalisation économique et l'intégration européenne (voir notamment Bauer et Bertin-Mouroit 1996 ; Bauer et Bertin-Mouroit 1999 ; Mayer et Whittington 1999 ; Hartmann 2007 ; Hartmann 2009). En comparant le profil de formation des top managers en France, en Allemagne et en Grande-Bretagne à la fin du siècle, Mayer et Whittington (1999) et Bauer et Bertin-Mouroit (1996 ; 1999) soulignent ainsi que ces profils ont relativement peu changé au cours des vingt dernières années du 20^e siècle et sont restés très différents les uns des autres car liés à des modèles de formation-sélection encastés dans des configurations institutionnelles nationales. Par exemple, dans le modèle français, le passage par les grandes écoles et par la haute fonction publique constitue un élément de légitimité important pour les dirigeants d'entreprises françaises, qui semble rester relativement stable sur plusieurs décennies. Dans le modèle germanique, les dirigeants détiennent plus souvent un titre de docteur ou ont une carrière de « montagnard », carrière au cours de laquelle ils ont progressivement grimpé l'échelle hiérarchique pour arriver au sommet de leur firme, détenant ainsi une autorité légitime acquise en son sein. Parmi les dirigeants britanniques, on trouve moins d'ingénieurs et moins de diplômés universitaires que parmi leurs homologues français et allemands. Pour Mayer et Whittington (1999, 403), il serait ainsi plus approprié de parler d'« Euro-élites » au pluriel, plutôt que d'une élite économique européenne unique et homogène. Au début du 21^e siècle, ces modèles semblent encore bien résister (Hartmann 2007 ; Joly 2008 ; Hartmann 2009 ; Dudouet et Joly 2010 ; Freye 2010 ; Massol et al. 2010). Pour Massol et al. (2010, 13), « le mode de fabrication et de sélection des dirigeants des plus grandes entreprises allemandes et françaises demeure fondamentalement stable et différent ».

Hartmann (2007, 212) relève notamment que si les élites économiques ont de plus en plus tendance à effectuer un MBA, elles le font néanmoins seulement après avoir accompli un parcours traditionnel dans une université de leur pays natal.

La nationalité des dirigeants des firmes constitue un autre indicateur de la formation d'une classe transnationale (Staples 2006, 315 ; Van Veen et Marsman 2008, 189). Si les rares études consacrées à cette thématique ne présentent pas un caractère aussi clivé que celles portant sur les réseaux ou la formation et le profil sociologique des élites, elles sont également traversées par les débats que nous avons présentés. Dans son étude sur la nationalité des membres des conseils d'administration des 80 plus grandes firmes mondiales entre 1993 et 2005, Staples (2007) souligne ainsi que, entre ces deux dates, on assiste à une globalisation des instances dirigeantes : alors qu'en 1993, seulement 36,3% des compagnies avaient au moins un administrateur étranger, en 2005, cette proportion était passée à 75,0%. Toutefois, il s'empresse de nuancer son propos : "(...) the evidence suggests that while board globalisation is widespread, it is not so far very deep, with approximately one-quarter of all directors across and within corporations being non nationals" (Staples 2007, 316).

2.1 L'intérêt du cas suisse

Le débat sur l'existence ou non d'une classe transnationale fait donc apparaître un champ de tension entre, d'une part, un processus d'homogénéisation des élites économiques et, d'autre part, la persistance de spécificités nationales. Cependant, ces recherches se concentrent généralement sur les grands pays. Or, l'expérience des petites nations peut s'avérer très intéressante, dans la mesure où elle pourrait anticiper les changements qui surviendront ultérieurement au sein des plus grands pays, dans un contexte de globalisation croissante : comme l'a souligné Katzenstein (2003, 27), « large states are growing smaller ». Dans cette optique, la Suisse se présente comme un cas particulièrement intéressant, de par l'ouverture internationale précoce de son économie. En effet, ce pays se distingue, dès le 19^e siècle, par le caractère particulièrement extraverti de son économie et de ses entreprises (Bairoch 1990).

Quelques recherches ont déjà mis en avant les répercussions de la globalisation récente sur les élites économiques en Suisse. Premièrement, cet impact a été identifié au niveau des réseaux entre les grandes firmes. Historiquement, les grandes sociétés suisses se distinguaient par l'importance des interconnexions entre leurs conseils d'administration, en particulier entre les grandes banques et les entreprises industrielles. La forte densité de ces interrelations a été longtemps révélatrice du haut degré de cohésion des élites économiques. Or, l'étude de Schnyder et al. (2005) a mis en évidence, par le biais d'une analyse de réseaux portant sur les 110 plus grandes firmes suisses, que la densité de ce réseau décline brutalement entre 1980 et 2000. Deux facteurs majeurs, directement liés à la globalisation de l'économie, sont à l'origine de ce déclin : la financiarisation accrue de l'économie, provoquant le retrait des banques (longtemps centres névralgiques de ces réseaux) par rapport

au secteur industriel, et la réorientation des stratégies des entreprises vers la valeur actionnariale, accompagnée par l'adoption de nouvelles pratiques de gouvernance inspirées par le modèle anglo-saxon, qui auraient contribué à l'érosion des liens entre les entreprises elles-mêmes, en rendant notamment le cumul des mandats plus difficile (voir aussi David et al. 2012). A cela s'ajoute, même s'il est difficile de le montrer, que l'intégration croissante des firmes helvétiques au niveau international – ainsi qu'en atteste la place centrale de certaines d'entre elles dans les réseaux transnationaux (Caroll et Fennema 2002, 402, 410) – a réduit leur volonté d'entretenir des relations avec des firmes helvétiques, contribuant ainsi au déclin du réseau suisse.²

Le deuxième élément important qui ressort des études récentes sur les élites économiques en Suisse a trait à la formation. En effet, plusieurs auteurs ont mis en évidence l'importance croissante des études en sciences économiques parmi les dirigeants d'entreprise et, notamment, des formations postgrades typiquement anglo-saxonnes, telles que le MBA (Davoine 2005 ; Barrial 2006 ; Dyllick et Torgler 2007 ; David et al. 2009 ; Widmer 2009). Cette évolution s'explique par l'importance de plus en plus forte des marchés financiers et l'influence grandissante d'une approche financière de la stratégie managériale. En ce sens, les formations en sciences économiques et, plus particulièrement, en *business administration* peuvent être perçues comme des signes de légitimation des compétences liées à l'importance croissante des marchés financiers. Des études récentes sur les cas allemand et hollandais ont en effet montré que les dirigeants ont de plus en plus souvent une formation d'expert financier, plutôt qu'une formation de juriste ou d'ingénieur, ce qui renforce l'orientation des stratégies d'entreprise vers la valeur actionnariale (Höpner 2004 ; Fioole et al. 2008).

Troisièmement, ces études montrent que les élites managériales suisses ont connu une forte internationalisation. Dyllick et Torgler (2007, 78) ont ainsi avancé que le taux d'étrangers parmi les dirigeants des 500 plus grandes entreprises helvétiques s'élevait en 2004 à 28%. Pour Davoine (2005, 95), ce degré d'internationalisation élevé constituerait même une spécificité suisse : en 2005, 50% des membres des directions générales des entreprises helvétiques cotées en bourse étaient des étrangers. Ruigrok et Greve (2008, 67) arrivent à la même conclusion : comparant des populations de managers occupant une fonction exécutive, ils constatent en effet qu'en 2005, 49% de managers en Suisse sont étrangers contre 34% aux Pays-Bas, 20% en Grande-Bretagne, 17% en Suède, 13% en Finlande, 7% en Norvège et 1% au Danemark (Ruigrok et Greve 2008, 65–66). Cette proportion est donc très élevée, même si on la compare avec celle d'autres petits pays européens.

Néanmoins, l'une des limites des recherches portant sur la nationalité et le profil sociologique des dirigeants en Suisse est qu'elles se concentrent généralement sur une seule année, et qu'elles n'offrent par conséquent pas de point de comparaison

2 Dans le cadre de cet article, nous ne reviendrons pas en détail sur l'évolution du réseau d'interconnexions des firmes helvétiques (voir à ce sujet Schnyder et al. 2005 et Bühlmann et al. 2012).

concret avec une situation antérieure.³ Pour sa part, l'étude de David et al. (2009) intègre une perspective historique en prenant en compte les deux dernières décennies du siècle, mais elle porte sur un échantillon très restreint (33 grandes entreprises).

2.2 Méthode et démarche

Dans le cadre de cette contribution, nous avons choisi de nous interroger sur l'impact de la globalisation sur les élites dirigeantes des 110 plus grandes firmes helvétiques en intégrant une perspective diachronique. Nous comparons ainsi les profils sociologiques de ces élites en 1980 et en 2000, soit une période durant laquelle la Suisse a connu un fort processus de globalisation. Notre contribution vise deux objectifs principaux. Le premier consiste à mettre en évidence le processus d'internationalisation des profils des élites de notre échantillon au cours des deux dernières décennies du 20^e siècle. Le deuxième tend à déterminer si cette internationalisation correspond à un processus de standardisation des élites ou si, au contraire, ces dernières ont conservé certaines spécificités nationales, malgré leur adaptation aux bouleversements induits par la mondialisation. Ces questions de recherche nous permettent d'insérer le cas suisse dans les débats sur l'existence ou non d'une classe capitaliste transnationale.

Cet article s'appuie sur une importante base de données sur les élites suisses, qui inclut les dirigeants (président du conseil d'administration, directeur général et/ou administrateur-délégué)⁴ des 110 plus grandes firmes en 1980 et 2000 (pour la liste des entreprises et des dirigeants analysés dans cet article, voir <http://www.unil.ch/elitessuisses>). Ces sociétés représentent, pour chaque année, les firmes les plus importantes des secteurs industriel, bancaire, et des assurances et services, sélectionnées selon les critères du chiffre d'affaires et de la capitalisation boursière. Avec, en moyenne, deux personnes par entreprise pour chaque année, notre échantillon est composé de 189 personnes en 1980 (soit 208 fonctions dirigeantes, certaines personnes exerçant des fonctions dirigeantes dans plusieurs établissements), et 184

3 Il convient de relever que les rares études antérieures sur les élites économiques helvétiques datent des années 1970 et ne rendent ainsi pas compte de ce processus d'internationalisation (Stückli 1970; Holliger 1974; Höpflinger 1978).

4 En Suisse, l'organe le plus important d'une entreprise, du point de vue légal, est le conseil d'administration (cda), chargé à la fois de la gestion stratégique et exécutive. Dans la pratique, cependant, les administrateurs délèguent généralement les tâches exécutives courantes à un conseil exécutif dirigé par un directeur général. Comme il n'y a pas d'obligation légale pour une séparation stricte des tâches entre la direction stratégique de l'entreprise et les opérations exécutives, la structure du conseil d'administration peut varier de manière considérable d'une firme à l'autre, de même que celle du conseil de direction. En effet, il arrive fréquemment que certains administrateurs exercent également des tâches exécutives, sous la fonction d'« administrateur-délégué ». Le président du Conseil d'administration, le directeur général et l'administrateur-délégué représentent ainsi les personnes qui exercent le plus d'influence sur la direction stratégique et opérationnelle de la société, et ces personnes sont désignées dans le cadre de cet article par les termes « élites managériales », « top managers » ou « dirigeants ».

personnes en 2000 (soit 199 fonctions de direction).⁵ Nous nous sommes intéressés à l'évolution du profil sociologique de ces élites managériales au cours des deux dernières décennies du siècle. Pour répondre à notre première question de recherche (internationalisation des élites), nous avons cherché à savoir si, d'une part, le taux d'étrangers augmentait de manière significative au cours de la période considérée, et si, d'autre part, on constatait effectivement une augmentation des formations en sciences économiques, de plus en plus valorisées sur le plan international. Dans un deuxième temps, une observation plus qualitative du parcours professionnel de ces « nouvelles » élites nous permet de discuter l'hypothèse d'une éventuelle homogénéisation des profils.

3 Internationalisation et formation des élites

La première partie de notre recherche consiste à comparer les profils (nationalité et formation) des élites de notre échantillon en 1980 et 2000, afin de mettre en évidence les changements intervenus durant cette période. Nous pouvons constater deux transformations majeures : la nette augmentation des top managers étrangers et l'importance croissante des formations en sciences économiques.

3.1 Importance croissante des étrangers

Alors qu'elle s'élevait à moins de 4% en 1980, la proportion d'étrangers parmi les dirigeants des 110 plus grandes entreprises suisses atteint 24% en 2000 (cf. tableau 1). Le faible taux de 1980 s'explique par le fait que, pendant la majeure partie du siècle, les élites économiques helvétiques ont eu recours à certains mécanismes de protection contre l'extérieur, notamment contre les investisseurs étrangers. La *Vinkulierung*, en particulier, permettait au conseil d'administration de se prémunir contre des investisseurs étrangers, cette pratique légale consistant à « lier » les actions nominatives et ainsi à limiter leur transférabilité, en excluant les acquéreurs indésirables, dont les étrangers. Ce processus a été particulièrement fort après la Deuxième Guerre mondiale, jusqu'à la réforme du droit des Sociétés Anonymes de 1991.⁶ La clause exigeant que la majorité des membres du conseil d'administration soient de nationalité suisse a toutefois été maintenue jusqu'en 2005, date à laquelle elle a finalement été abrogée. On peut donc supposer que la forte internationalisation des dirigeants de nos 110 entreprises a surtout eu lieu pendant les années 1990 et que ce phénomène se prolongerait dans les années 2000. Nos chiffres montrent que ce sont surtout les fonctions liées à la direction exécutive de l'entreprise (administra-

5 Ces élites sont essentiellement masculines, les femmes détenant moins de 1% des postes de direction en Suisse en 1980 et en 2000. Nous n'allons pas aborder cette thématique dans le cadre de cet article.

6 Sur la question des transformations de la gouvernance d'entreprise en Suisse au 20^e siècle, voir notamment Schnyder (2008) et David et al. (2012).

Tableau 1 Pourcentage d'étrangers^a parmi les dirigeants des grandes entreprises suisses (1980–2000), par fonction^b

	1980 (N = 189)	2000 (N = 184)
Présidents du conseil d'administration	3,4%	16,2%
Directeurs généraux	4,3%	29,7%
Total	3,7%	23,9%

^a Les étrangers ayant acquis par la suite la nationalité suisse ont été considérés comme étrangers, et les Suisses ayant une double nationalité ont été comptés dans les Suisses.
^b Les personnes qui cumulent une fonction de président du conseil d'administration et une fonction à la direction générale ont été comptées dans les deux catégories.
Source : Base de données sur les élites suisses au 20^e siècle.

teur-délégué et directeur général) qui ont été touchées par ce processus d'internationalisation. Malgré l'accroissement significatif d'étrangers à la présidence du conseil d'administration à la fin du siècle, cette fonction clé pour la continuité stratégique tend en effet à rester plus fortement entre les mains de citoyens helvétiques que celle de directeur exécutif (cf. tableau 1).

Nos résultats confirment donc une internationalisation plus forte des dirigeants des grandes entreprises suisses à la fin du 20^e siècle si l'on prend en considération le critère de leur nationalité. Comme l'a souligné Wagner (2005, 17), il faut néanmoins « se prémunir contre l'illusion d'une nouveauté radicale de l'internationalisation des élites économiques. Le cosmopolitisme des hautes classes ne date pas de la globalisation des affaires de ces dernières décennies. Il est sans doute aussi ancien que les échanges économiques eux-mêmes. » Ce constat s'applique également au cas de la Suisse qui se caractérise par une économie particulièrement extravertie dès le 19^e siècle. Ainsi, les élites à la tête des grandes firmes helvétiques étaient déjà fortement internationalisées, que ce soit par leur parcours professionnel, leur formation ou leur origine familiale, au début du 20^e siècle, avant que la Première Guerre et le processus de repli qui s'ensuivit n'entravent, temporairement, la mondialisation de l'économie (Lüpold 2008).

3.2 Professionnalisation de la fonction de manager

La formation représente le deuxième critère retenu pour mettre en évidence l'évolution des compétences des élites économiques en Suisse, ainsi que leur internationalisation. Nous nous sommes intéressés d'une part au niveau de formation et, d'autre part, au type de formation choisie. En ce qui concerne le premier critère, les dirigeants des grandes entreprises helvétiques possèdent en général un haut niveau de formation : 69% ont une licence universitaire en 1980, et 79% en 2000 ; 40% d'entre eux ont effectué une formation postgrade (doctorat et master après licence universitaire) en 1980 contre 47% vingt ans plus tard (cf. tableau 2). La part des apprentissages et

Tableau 2 Niveau de formation des dirigeants des grandes entreprises suisses (1980–2000)^a

	1980 (N = 189)	2000 (N = 184)
Apprentissage	11,6%	7,1%
Formation supérieure : écoles professionnelles	5,8%	9,2%
Licence universitaire	68,8%	78,8%
Formation postgrade	40,2%	46,7%
Sans information ^b	18,5%	4,9%

^a Les différentes catégories n'étant pas exclusives (une personne peut avoir suivi plusieurs niveaux de formation différents), l'addition des pourcentages par colonne peut dépasser 100%.

^b Les données manquantes, relativement insignifiantes en 2000, sont plus importantes en 1980 pour les raisons suivantes : d'une part, la qualité des nécrologies, source importante pour la période historique, baisse au cours de la seconde moitié du siècle et, d'autre part, on ne dispose pas pour 1980 des données accessibles sur internet (principalement CV en ligne sur les sites des entreprises) qui ont fourni de nombreuses informations pour l'année 2000.

Source : Base de données sur les élites suisses au 20^e siècle.

formations professionnelles, peu importante au départ, décroît légèrement pendant la période considérée, les écoles professionnelles restant minoritaires. On constate ainsi une élévation globale du niveau de formation.

Mais le changement majeur entre 1980 et 2000 intervient au niveau du parcours académique accompli. Parmi les trois catégories dominantes (sciences techniques, droit et sciences économiques), on constate à la fin du siècle au niveau de la licence un déclin des études en droit, encore prépondérantes en 1980, et, en parallèle, une

Tableau 3 Type de diplôme universitaire obtenu par les dirigeants des grandes entreprises suisses (1980–2000)^a

	Licence universitaire		Formation postgrade	
	1980 (N = 130)	2000 (N = 145)	1980 (N = 76)	2000 (N = 86)
Sciences ingénieur et techniques	30,8%	32,4%	15,1%	15,1%
Droit	33,8%	22,8%	52,0%	26,7%
Sciences économiques	18,5%	24,8%	26,0%	55,8%
Autre	1,8%	2,8%	2,7%	5,6%
Inconnu	16,9%	17,2%	6,8%	3,5%

^a Certaines personnes ayant accompli une double formation, l'addition des pourcentages par colonne peut dépasser 100%.

Source : Base de données sur les élites suisses au 20^e siècle.

augmentation des études en sciences économiques (gestion d'entreprise ou économie politique) ; la proportion de diplômes accomplis en sciences techniques, en parti-

culier dans les écoles polytechniques fédérales de Lausanne et de Zurich (EPFL et EPFZ), reste pour sa part stable et représente toujours à la fin du siècle la première catégorie de formation des élites économiques (cf. tableau 3).

C'est cependant au niveau de la formation postgrade qu'apparaissent les changements les plus marquants. Alors que la part des titres en sciences techniques obtenus après la licence universitaire reste stable pendant la période considérée, celle en sciences économiques connaît une très forte progression au détriment des formations juridiques (cf. tableau 3). Cette évolution est en grande partie due au nombre croissant de managers ayant obtenu un MBA : en 1980, 53% des managers ayant effectué une formation postgrade en sciences économiques disposaient de ce type de diplôme, tandis qu'en 2000, cette proportion s'élevait à 69%. Le profil de formation des managers a ainsi considérablement changé au niveau de la formation postgrade pendant les 20 dernières années du siècle. Cette évolution montre une claire tendance vers la professionnalisation de la fonction de top manager, de plus en plus considérée comme une profession à part entière, dont les compétences associées sont enseignées dans des institutions spécialisées en gestion d'entreprise et en management. En ce sens, on constate un certain impact de la globalisation sur la formation des élites managériales en Suisse. Ce changement explique aussi qu'une part de plus en plus importante de ces élites se soit ouverte à une approche plus anglo-saxonne du management, et en particulier à la théorie de la valeur actionnariale à la fin du 20^e siècle (voir Schnyder 2008 ; Widmer 2009 ; David et al. 2012 ; pour une évolution similaire en Allemagne, voir Höpner 2004). En effet, depuis le début des années 1990, les plus grandes entreprises helvétiques ont profondément changé leurs pratiques en matière de gouvernance, en accordant désormais la priorité aux intérêts des actionnaires. Il convient néanmoins de relativiser cet apparent processus d'homogénéisation de la formation des élites. En effet, nous avons vu que les sciences techniques occupent en 2000 encore une place prépondérante dans le premier diplôme universitaire : on observe ainsi, comme le soulignait Hartmann (2007, 212), des éléments de continuité et de tradition dans les parcours de formation.

L'accroissement significatif du nombre d'étrangers et la professionnalisation de la fonction de manager témoignent, à la fin du siècle, d'un processus d'internationalisation des élites à la tête des plus grandes sociétés helvétiques. Peut-on pour autant conclure à une standardisation du profil de ces dirigeants, qui s'alignerait sur celui d'une élite managériale transnationale ? La persistance, malgré la nette augmentation des MBA, des diplômes plus traditionnels en sciences de l'ingénieur, obtenus principalement dans des institutions suisses (EPFZ et EPFL), nous incite à relativiser cette idée.

4 Diversité des parcours

Si l'internationalisation croissante des dirigeants et l'augmentation de formations de type anglo-saxon semblent indiquer l'existence d'une élite globalisée, une analyse plus qualitative nous permet néanmoins de nuancer ce constat et de montrer que, derrière ces tendances lourdes, il existe une grande diversité de parcours professionnels. Nous avons observé plus précisément le parcours de deux catégories de top managers, dont les profils correspondent aux changements indiqués précédemment : les top managers étrangers et les top managers suisses qui détiennent un MBA. Nous avons en particulier essayé d'identifier si les acteurs de ces deux groupes présentaient des profils de parcours similaires, qui confirmeraient l'hypothèse d'une élite capitaliste transnationale.

4.1 Les top managers étrangers

Notre analyse détaillée des parcours de carrière des managers étrangers et de l'histoire de l'entreprise dirigée (fondation, concentration de l'actionnariat, rachats et fusions) nous conduit à distinguer différentes catégories de profils de carrière, liées à différents types de légitimité. Dès 1980, on peut déjà discerner deux groupes de managers étrangers : ceux qui détiennent une légitimité de « capital »⁷ comme les Allemands Klaus Johann Jacobs et Walter Johann Jacobs, gros actionnaires de Jacobs Suchard, et ceux qui détiennent une légitimité de « carrière », comme le Français Pierre Liotard-Vogt qui a été amené à administrer Nestlé après une carrière de « montagnard » durant laquelle il a grimpé un à un les échelons hiérarchiques avec un parcours international au sein du groupe. Dans les deux cas, le caractère « étranger » n'est pas lié à un type nouveau de légitimité, mais il est la conséquence d'investissements étrangers en Suisse (Jacobs Suchard) ou du recrutement international de certaines entreprises multinationales comme Nestlé pour des carrières qui restent conformes au parcours de « montagnard » du modèle germanique.

Vingt ans après, le groupe des dirigeants non suisses est plus contrasté et on peut distinguer quatre catégories : à côté des deux identifiées en 1980, celle des fondateurs/actionnaires et des « montagnards » des entreprises suisses multinationales, apparaissent deux nouveaux groupes : les « montagnards M&A » (pour *Mergers and Acquisitions*) et les managers internationaux recrutés à l'externe. En 2000, la principale catégorie des managers étrangers (30% de l'échantillon) détient une légitimité d'appartenance à une famille d'actionnaires, ce que Bauer et Bertin-Mouroit (1996) appellent un « atout capital » : ce sont des actionnaires majoritaires, souvent des fondateurs de l'entreprise dirigée. On retrouve ces actionnaires plus souvent dans la fonction de président du conseil d'administration que dans celle de directeur exécutif. Ces dirigeants sont actifs dans des entreprises de secteurs traditionnellement bien implantés en Suisse comme l'horlogerie et les produits de luxe (par exemple le

7 Pour reprendre la typologie de Bauer et Bertin-Mouroit (1996).

Sud-Africain Johann Rupert pour le groupe Richemont), la banque (le Belge Albert Frère ou le Canadien Paul Desmarais pour Pargesa), le secteur pharmaceutique et médical (à l'instar du Suédois Tor Peters pour Jomed) ou les services (le Français Philippe Foriel-Destezet, fondateur d'Ecco, pour Adecco). La détention d'une partie du capital de l'entreprise est souvent le seul point commun de ces élites dont les parcours professionnels sont très divers, car ils présentent soit des caractéristiques liées aux modèles nationaux de carrière de leur pays d'origine, soit des profils atypiques qui sont propres aux entrepreneurs fondateurs. Certains de ces dirigeants ont des liens « quasi-virtuels », principalement capitalistiques avec la Suisse (le baron belge Albert Frère), d'autres sont très implantés dans la vie publique locale (le cas de Nicolas Hayek souvent médiatisé comme le sauveur de l'industrie horlogère suisse). Qui plus est, une minorité d'entre eux ont des formations économiques et commerciales (MBA de l'*International Institute for Management Development* (IMD) ou de HEC Paris), les autres ont souvent des formations liées au domaine d'activité de leur entreprise. Certains ont connu une forte mobilité internationale de carrière, d'autres semblent avoir des carrières plutôt mono-nationales mais en développant des activités et des réseaux à l'étranger.

En ce qui concerne les montagnards des grands groupes helvétiques, cette catégorie est plus réduite en 2000 (environ 10% des fonctions occupées). C'est le cas par exemple des dirigeants de Nestlé – et, dans une moindre mesure de Novartis ou Roche – qui sont certes des étrangers à la Suisse mais pas à leur entreprise puisqu'ils y ont gravi un grand nombre d'échelons. Ces chefs d'entreprise présentent souvent des carrières avec une mobilité internationale très forte au sein de la firme et détiennent fréquemment un MBA. Les grands groupes suisses font souvent appel aux programmes des *business schools* nord-américaines et européennes pour assurer le développement de leurs cadres supérieurs. Les programmes de formation de l'IMD de Lausanne jouent depuis 1990, et même depuis les années 1960 sous le nom d'IMEDE, un rôle important dans la politique de formation et de développement des managers de Nestlé. Ces profils correspondent donc à un mixte d'éléments du modèle national traditionnel et d'éléments d'un modèle de développement globalisé.

La troisième catégorie, qui correspond en 2000 à plus de 20% de l'échantillon identifié, inclut les dirigeants issus d'entreprises ayant été fusionnées ou rachetées. Ces managers étrangers détiennent une légitimité qui est à la fois de l'ordre du capital (puisqu'ils représentent une société actionnaire) et de l'ordre de la carrière (ils ont souvent réalisé une grande partie de leur parcours professionnel et grimpé différents échelons hiérarchiques dans la société actionnaire). Même s'ils peuvent être considérés, vus de Suisse, comme des « catapultés » ou des « parachutés », ⁸ ce sont de véritables « montagnards de M&A ». Dans cette catégorie, on trouve des

8 Un dirigeant « catapulté » est un manager qui arrive directement au poste de numéro 1 d'une grande entreprise ; par « parachuté », on entend un manager qui arrive directement comme membre d'une équipe dirigeante d'une grande firme, mais pas directement au poste de numéro 1 (Bauer et Bertin-Mouroit 1996, 9–10).

profils très marqués par la nationalité des entreprises actionnaires et par leur modèle national de formation-sélection. Les futurs dirigeants étrangers d'un groupe suisse peuvent également être identifiés dans des entreprises rachetées, c'est par exemple le cas de Sergio Marchionne, de formation canadienne (anglo-saxonne), juridique et financière (MBA, Chartered accountant, avocat d'affaires), qui était en 1994 directeur financier du Groupe canadien Lawson lors de son rachat par Alusuisse. Après une carrière rapide à l'intérieur du groupe en Suisse, il devient directeur général de ce dernier. De même, on constate la présence de dirigeants français, diplômés de grandes écoles de l'Hexagone et anciens hauts fonctionnaires, dans des firmes helvétiques à capitaux français, ou de dirigeants allemands, docteurs universitaires et « montagnards », dans la maison-mère d'une entreprise à capitaux allemands. Même si on trouve une majorité de compétences en économie dans les profils de cette catégorie, les formations restent particulièrement hétéroclites et liées aux modèles de formation-sélection des élites du pays de l'entreprise fusionnée.

Enfin, la quatrième et dernière catégorie, celle des internationaux recrutés à l'externe (environ 20% de l'échantillon identifié)⁹, correspond à des dirigeants dont la légitimité n'est pas associée à une expérience dans l'entreprise dirigée. Ces derniers ont une légitimité de compétences et de réseaux dans le secteur économique dans lequel la firme est active. L'Autrichien Franz Humer est une bonne illustration des carrières de cette catégorie : docteur en droit, MBA de l'INSEAD, il devient directeur général de Roche après avoir occupé des responsabilités internationales dans les groupes pharmaceutiques internationaux Schering et Glaxo Smith. Parfois, ces élites viennent du marché local des dirigeants internationaux, phénomène résultant de la forte concentration de sièges de multinationales dans certaines régions suisses, à l'instar du Français Jean-Pierre Blondon nommé directeur général d'EOS après une formation à l'Ecole Centrale de Lyon, une formation complémentaire à Genève, Montréal et Chicago et des postes à responsabilité internationale dans le domaine du marketing des gaz naturels au sein d'un groupe américain dont le siège européen est en Suisse.

Pour conclure sur les profils de dirigeants non helvétiques, notre analyse des parcours permet de distinguer quatre catégories très différentes qui donnent un portrait assez contrasté de l'élite étrangère en Suisse. Les profils des différentes catégories sont plus ou moins logiquement liés au phénomène de globalisation des marchés financiers et à l'internationalisation des entreprises, mais on est très loin d'identifier un profil unique et standard de manager international dans la mesure où les caractéristiques des firmes et les spécificités des « régimes de gouvernance » des pays dont sont originaires ces managers étrangers déterminent en partie leur parcours (voir Van Veen et Marsman 2008 pour des conclusions similaires).

9 Pour cause d'informations incomplètes sur les parcours de carrière, 20% de l'échantillon n'a pu être attribué clairement à l'une des deux dernières catégories.

Conséquence de l'ouverture de la Suisse aux investissements étrangers, la principale catégorie (30% des fonctions occupées par des étrangers), celle des fondateurs ou investisseurs, n'a pas de profil homogène: les managers de cette catégorie sont souvent des entrepreneurs aux parcours atypiques pour lesquels les compétences de métier ou le capital priment sur les signaux de légitimité managériaux et internationaux. La seconde catégorie est celle des « montagnards » d'entreprises multinationales suisses dont le recrutement et le parcours sont certes très internationaux, mais organisés et cohérents avec le modèle de formation-sélection traditionnel suisse. La troisième catégorie des « montagnards de M&A » comprend des dirigeants qui détiennent une légitimité de l'entreprise étrangère – qui a été fusionnée, rachetée ou qui a racheté une société helvétique – et qui sont souvent marqués par le modèle national de formation-sélection de l'entreprise dont ils sont issus. A cet égard, il est intéressant de relever que Van Veen et Marsman (2008) et Staples (2007) soulignent également que les fusions et acquisitions contribuent à diversifier la nationalité des dirigeants (exécutifs et administrateurs) des firmes. Enfin, la dernière catégorie, composée de managers internationaux dont la légitimité est extérieure à l'entreprise dirigée, est également très hétérogène et parfois issue du marché de l'emploi régional transfrontalier, bâlois, zurichois ou lémanique, de managers internationaux. Ce point vient confirmer les observations de Carroll (2010) qui considère que le pouvoir économique et les élites transnationales sont organisés sur une base régionale: « (...) the transnational corporate interlocks that have been proliferating are not abstractly global so much as they are pan-European. » (Carroll 2010, 229). Cette régionalisation semble également s'appliquer au recrutement des dirigeants étrangers en Suisse, qui s'articule en partie autour de marchés transfrontaliers régionaux plutôt que transnationaux.

4.2 Les « nouveaux » top managers suisses

Comme nous l'avons vu (partie 3), outre les dirigeants étrangers, une deuxième catégorie de « nouveaux managers » se dégage de notre analyse: les chefs d'entreprise suisses titulaires d'un MBA (ou de programmes équivalents de *business schools*). Comme pour les top managers étrangers, l'analyse des représentants de cette deuxième catégorie prend en compte leur parcours professionnel et les caractéristiques de la société qu'ils dirigent (entreprise familiale ou firme à actionnariat dispersé).

En 1980, les managers helvétiques bénéficiant d'un MBA sont rares, puisqu'ils ne sont que huit (sur 182 dirigeants helvétiques). Malgré des parcours différents, ces managers présentent toutefois deux points communs: premièrement, un seul d'entre eux est président du conseil d'administration, tous les autres occupant une fonction exécutive en tant que directeur général ou administrateur-délégué (cf. tableau 4). Deuxièmement, à une exception près, ils ont tous travaillé pendant plus de dix ans dans « leur » entreprise avant d'atteindre une fonction de top management. Ces « montagnards » s'inscrivent ainsi dans une certaine continuité par rapport au schéma traditionnel de carrière des élites helvétiques. En 2000, le nombre de détenteurs d'un

Tableau 4 Nombre de dirigeants des grandes entreprises suisses, de nationalité helvétique et titulaires d'un MBA (1980–2000)

	1980	2000
Managers suisses avec MBA	8	26
Dont ^a :		
– CEO ou administrateur-délégué	7	21
– Prés. Conseil d'administration	1	5
Types d'entreprises		
– Actionnariat dispersé ^b	2	13
– Contrôle familial ^c	5	10
– Contrôle étatique	–	3
– Coopérative	1	2

^a Deux top managers occupent une fonction dirigeante dans deux entreprises: K. Keller chez Geberit (président cda) et Rieter (directeur général), et P. Everts chez Migros (directeur général) et Globus (président cda)

^b 1980 : Nestlé et Rieter ; 2000 : Geberit, UBS, Givaudan, Zschokke, Ciba SC, Galenica, Winterthur, CS, Sulzer, Von Roll, Rieter, Tecan et Saurer.

^c 1980 : Eichhof, Hürlimann et Roche ; 2000 : Schindler, Dätwyler, Holderbank, Bobst, Serono, Unaxis, Synthes-Stratec, Bucher, et Bank Bär.

Source : Base de données sur les élites suisses au 20^e siècle.

MBA a plus que triplé (26 sur 144 dirigeants helvétiques). S'ils sont beaucoup plus nombreux qu'en 1980, ces managers demeurent toujours principalement confinés aux fonctions opérationnelles et semblent moins impliqués dans le développement stratégique de leur société. Seule une minorité (cinq personnes) préside en effet un conseil d'administration.

En 2000, ces nouveaux dirigeants présentent deux profils distincts. Première catégorie: les « montagnards » qui ont fait pratiquement toute leur carrière au sein d'une entreprise familiale. En effet, sur les dix managers possédant un MBA et se trouvant à la tête d'une de ces firmes (cf. tableau 4), neuf présentent ce profil. Il est intéressant de noter que la majorité de ces « montagnards » (sept sur neuf) sont des descendants de la famille fondatrice ou néo-fondatrice. Le parcours de Thomas Schmidheiny illustre la capacité des élites traditionnelles à s'adapter aux mutations engendrées par le capitalisme financier (voir également Ginalska 2010). Petit-fils d'Ernest Schmidheiny (1871–1935), qui transforma, durant le premier tiers du 20^e siècle, une modeste entreprise locale de ciment en une multinationale présente jusqu'en Egypte, Thomas Schmidheiny obtient un diplôme d'ingénieur-mécanicien à l'EPFZ en 1969 et un MBA de l'IMEDE en 1972, puis entre très rapidement dans l'entreprise familiale au cours des années 1970, pour occuper d'abord une fonction de directeur, puis d'administrateur-délégué dès 1978.

Une deuxième catégorie d'élite dirigeante (les « parachutés »), dont le profil marque une claire rupture avec le modèle traditionnel, émerge pendant les années

1990 : les top managers qui sont directement recrutés hors de l'entreprise à des fonctions élevées. Contrairement à la première catégorie (les « montagnards »), ils dirigent tous des firmes à actionnariat dispersé et promeuvent activement les méthodes anglo-saxonnes (valeur actionnariale). La firme de consulting *McKinsey*, qui a joué un rôle important dans les transformations de la gouvernance d'entreprise en Suisse depuis les années 1990 (David et al. 2012), a servi de tremplin dans le secteur industriel ou les institutions bancaires pour un nombre non négligeable d'entre eux,¹⁰ à l'instar de Lukas Mühlemann. Après avoir obtenu un diplôme en sciences économiques à l'Université de Saint Gall (HSG), ce dernier part faire un MBA aux Etats-Unis (Université de Harvard). Il travaille ensuite chez *McKinsey* de 1977 à 1994, puis devient directeur général de Swiss Ré. En 1996, il rejoint le Crédit Suisse, la deuxième plus grande banque suisse, où il exerce la fonction de directeur général jusqu'en 2002. Il devient le défenseur principal de la stratégie de bancassurance, qui aboutit finalement à la fusion entre la Winterthur Assurance et le Crédit Suisse.

Au final, il est intéressant de relever que la « nouvelle » élite suisse, dont le diplôme MBA constitue un signe international de légitimation des compétences en management ou en matière financière, n'est de loin pas homogène. Deux catégories coexistent en 2000 : premièrement, les dirigeants qui se caractérisent par leur appartenance à des entreprises familiales et leur parcours de montagnard ; deuxièmement, en rupture avec ce modèle traditionnel, les managers recrutés à l'externe pour occuper directement une fonction dirigeante sans gravir les échelons de l'entreprise. Il en ressort que les mutations du profil des managers helvétiques entre 1980 et 2000 résultent d'une part du maintien de certaines caractéristiques traditionnelles de recrutement (en particulier carrière interne au sein d'une entreprise, souvent familiale) couplé à l'acquisition de nouvelles compétences requises par les marchés financiers (MBA en particulier) et, d'autre part, de l'émergence d'une nouvelle génération disposant d'un profil et de compétences très différents de la génération précédente.

5 Conclusions

Dans la conclusion de son ouvrage consacré aux élites transnationales, Carroll (2010, 233) adoptait une vision nuancée à propos de l'avènement d'une classe capitaliste transnationale : « Conscious efforts to create such a class should not be confused with its arrival. As a class-for-itself, the transnational capitalist class is in the making, but not (yet) made. » Ce constat semble également s'appliquer aux élites managériales en Suisse entre 1980 et 2000. Durant cette période, elles se sont certes profondément transformées. Notre étude montre en effet que, premièrement, la part des étrangers parmi les dirigeants d'entreprises suisses a considérablement

10 Sur le rôle de *McKinsey* dans l'émergence de ces nouvelles élites, voir Affentranger (2003).

augmenté, au point que cette internationalisation peut être considérée comme une spécificité helvétique. Deuxièmement, ces élites se sont professionnalisées, dans le sens où une proportion croissante de dirigeants, suisses et étrangers, ont en 2000 suivi des formations dans des institutions spécialisées en gestion d'entreprise et management, alors que, vingt ans auparavant, les études de droit prédominaient. Toutefois, au tournant du siècle, ce processus de transnationalisation est loin d'être achevé, corroborant ainsi les propos de Carroll. Cette nouvelle élite « globalisée » est en effet très loin de former une élite standardisée puisqu'elle recouvre une très grande hétérogénéité de parcours, avec de nombreux éléments de légitimité liés au modèle de formation-sélection traditionnel et surtout à l'entreprise que ces managers dirigent. Ce constat d'une diversité de profils nous permet de relativiser l'hypothèse selon laquelle la globalisation aboutirait à une standardisation internationale des profils de managers, même pour les plus grandes entreprises helvétiques. Notre étude permet de montrer que le processus de globalisation des élites économiques, même pour un petit pays ouvert aux influences extérieures, est lent et complexe et qu'il intègre des éléments de légitimité à la fois transnationaux et traditionnels du modèle suisse ou d'autres modèles nationaux de formation-sélection des élites. Ce processus est en ce sens plus multinational que global.

Plusieurs pistes de recherche permettraient de vérifier si les mutations observées entre 1980 et 2000 parmi les dirigeants en Suisse sont le signe avant-coureur de l'émergence d'une classe transnationale ou ne résultent que de la reconfiguration, à la marge, des « régimes de gouvernance » nationaux. D'une part, il conviendrait d'élargir notre échantillon en prenant en considération les élites économiques helvétiques en 2010. D'autre part, il faudrait s'intéresser à la place qu'occupent ces dirigeants dans les réseaux d'interconnexions internationales afin de se faire une idée de leur pouvoir économique à l'échelle globale. Enfin, une étude serait nécessaire sur l'insertion de ces dirigeants dans les think tanks transnationaux pour voir s'ils font preuve de cohésion sociale (et contribuent à la forger) avec l'élite transnationale émergente étudiée par Carroll.

6 Références bibliographiques

- Affentranger, Bruno. 2003. Streng vertraulich. *Bilanz* 55 (Juin) : 54–63.
- Bairoch, Paul. 1990. La Suisse dans le contexte international aux XIXe et XXe siècles. Pp. 103–140 in *La Suisse dans l'économie mondiale*, édité par Paul Bairoch et Martin Korner. Genève : Droz.
- Barrial, François. 2006. Evolution du profil sociologique de l'élite managériale suisse entre 1980 et 2000. Mémoire de licence, Faculté des sciences sociales et politiques, Université de Lausanne, Suisse.
- Bauer, Michel et Bénédicte Bertin-Mouro. 1996. *Vers un modèle européen de dirigeant ?* Paris : CNRS-Boydin.

- Bauer, Michel et Bénédicte Bertin-Mouroit. 1999. National models for making and legitimating elites. A comparative analysis of the 200 top executives in France, Germany and Great Britain. *European Societies* 1(1): 9–31.
- Brezis, Elise S. 2010. Globalization and the emergence of a transnational oligarchy. *Working Paper UNU-WIDER* 05. United Nation University, http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2010/en_GB/wp2010-05/_print/ (03.08.2011).
- Bühlmann, Felix, Thomas David et André Mach. 2012. The Swiss business elite (1980–2000): how the changing composition of the elite explains the decline of the Swiss company network, *Economy and Society*, à paraître.
- Carroll, William. 2010. *The Making of a Transnational Capitalist Class: corporate power in the 21st Century*. London: Zed Books.
- Carroll, William et Meindert Fennema. 2002. Is there a transnational business community? *International Sociology* 17(3): 393–419.
- Carroll, William et Meindert Fennema. 2004. Problems in the study of the transnational business community: a reply to Kentor and Jang. *International Sociology* 19(3): 369–378.
- Carroll, William et Meindert Fennema. 2006. Asking the right questions: a final word on the transnational business community. *International Sociology* 21(4): 607–610.
- David, Thomas, Stéphanie Ginalska, Frédéric Rebmann et Gerhard Schnyder. 2009. The Swiss business elite between 1980–2000: declining cohesion, changing educational profile and growing internationalization. Pp 197–220 in *European Economic Elites. Between a new spirit of capitalism and the erosion of state socialism*, édité par Friederike Sattler et Christoph Boyer. Berlin: Duncker & Humblot.
- David, Thomas, Martin Lüpold, André Mach et Gerard Schnyder. 2012 (à paraître). *De la « Forteresse des Alpes » à la valeur actionnariale: histoire de la gouvernance d'entreprise suisse au 20^e siècle*. Zurich: Seismo.
- Davoine, Eric. 2005. Formation et parcours professionnel des dirigeants d'entreprise en Suisse. *Revue économique et sociale* 3: 89–99.
- Dudouet, François-Xavier et Hervé Joly. 2010. Les dirigeants français du CAC 40: entre élitisme scolaire et passage par l'Etat. *Sociologies pratiques* 21(2): 35–47.
- Dyllick, Thomas et Daniel Torgler. 2007. Bildungshintergrund von Führungskräften und Plazierungsstärke von Universitäten in der Schweiz. *Die Unternehmung* 61(1): 71–96.
- Fioole, Wouter, Hugo van Driel et Peter van Baalen. 2008. Europeanisation and americanisation: converging backgrounds of German and Dutch top managers, 1990–2005. Pp. 155–167 in *The European Enterprise. Historical investigation into a future species*, édité par Harm.G. Schröter. Berlin: Springer.
- Freye, Saskia. 2010. Germany's new top managers? The corporate elite in flux, 1960–2005. *MPiFG Discussion Paper 10/10*, http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp10-10.pdf (03.08.2011).
- Ginalska, Stéphanie. 2010. Business elites and family capitalism. The case of the Swiss metallurgy industry during the 20th century. Contribution présentée à la 14th Annual Conference of the European Business History Association. Glasgow, UK, August 28, 2010.
- Godelier, Eric. 2005. Les élites managériales entre logiques nationales endogènes et globalisation exogène. *Entreprises et histoire* 41: 6–14.
- Hartmann, Michael. 2007. *Eliten und Macht in Europa. Ein internationaler Vergleich*. Frankfurt et New York: Campus Verlag.
- Hartmann, Michael. 2009. Die transnationale Klasse – Mythos oder Realität? *Soziale Welt* 60(3): 285–303.
- Holliger, Carl M. 1974. *Die Reichen und die Superreichen in der Schweiz*. Hamburg: Hoffmann und Campe.

- Höpflinger, François. 1978. *L'empire suisse*. Genève: Grounauer.
- Höpner, Martin. 2004. Was bewegt die Führungskräfte? Von der Agency-Theorie zur Soziologie des Managements. *Soziale Welt* 55(3): 263–282.
- Joly, Hervé. 2008. Diriger une grande entreprise française au XXe siècle: modes de gouvernance, trajectoires et recrutement. Vol. 1. Mémoire d'habilitation, Ecole de Hautes études en sciences sociales, Paris, France.
- Katzenstein, Peter. 2003. Small states and small states revisited. *New Political Economy* 8(1): 9–30.
- Kentor, Jeffrey et Yong Suk Jang. 2004. Yes, there is a (growing) transnational business community: a study of global interlocking directorates 1983–98. *International Sociology* 19: 355–368.
- Kentor, Jeffrey et Yong Suk Jang. 2006. Different questions, different answers: a rejoinder to Carroll and Fennema. *International Sociology* 21(4): 602–606.
- Lüpold, Martin. 2008. Der Ausbau der «Festung Schweiz». Aktienrecht und Corporate Governance in der Schweiz, 1881–1961. Thèse de doctorat, Faculté des Lettres, Université de Zurich, Suisse.
- Massol, Joël, Thomas Vallée et Thomas Koch. 2010. Les élites économiques sont-elles encore si différentes en France et en Allemagne? *Regards sur l'économie allemande* 97: 5–14.
- Mayer, Michael et Richard Whittington. 1999. Euro-elites: top British, French and German managers in the 1980s and 1990s. *European Management Journal* 17(4): 403–408.
- Nollert, Michael. 2005. Transnational corporate ties: a synopsis of theories and empirical findings. *Journal of World-Systems Research* XI(2): 289–314.
- Robinson, William I. 2004. *A Theory of Global Capitalism: Production, class and state in a transnational world*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Robinson, William I. 2010. Global capitalism theory and the emergence of transnational elites. *Working Paper UNU-WIDER* 02. United Nation University. http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2010/en_GB/wp2010-02/_print/ (03.08.2011).
- Ruigrok, Winfried et Peder Greve. 2008. The rise of an international market for executive labour. Pp. 53–78 in *Markets and Compensation for Executives in Europe*, édité par Lars Oxelheim et Clas Wihlborg. Bingley, UK: Emerald Group Publishing.
- Schnyder, Gerhard. 2008. Corporate governance reform in Switzerland: law, politics and the social organization of business, 1965–2005. Thèse de doctorat, Faculté des sciences sociales et politiques, Université de Lausanne, Suisse.
- Schnyder, Gerhard, Martin Lüpold, André Mach et Thomas David. 2005. The rise and decline of the Swiss company network during the 20th Century. *Travaux de Sciences Politiques* 22, Université de Lausanne, Suisse.
- Sklair, Leslie. 2001. *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Blackwell.
- Sklair, Leslie. 2009. The transnational capitalist class – Theory and empirical research. Pp. 497–522 in *European Economic Elites. Between a new spirit of capitalism and the erosion of state socialism*, édité par Friederike Sattler et Christoph Boyer. Berlin: Duncker & Humblot.
- Staples, Clifford L. 2006. Boards interlocks and the study of the transnational capitalist class. *Journal of World-systems Research* XI(2): 309–319.
- Staples, Clifford L. 2007. Board globalisation in the world's largest TNCs 1993–2005. *Corporate Governance: An International Review* 15(2): 311–321.
- Stückli, Lorenz. 1970. *L'empire occulte: les secrets de la puissance helvétique*. Paris: R. Laffont.
- Van Veen, Kees et Ilse Marsman. 2008. How international are executive boards of MNC's? Nationality diversity in 15 European countries. *European Management Journal* 26(3): 188–198.
- Wagner, Anne-Catherine. 2005. Les élites managériales de la mondialisation: angles d'approche et catégories d'analyse. *Entreprises et histoire* 41: 15–23.

Widmer, Frédéric. 2009. La coordination des dirigeants économiques face à la financiarisation. Gouvernance d'entreprise, relations industrielles et élites dirigeantes dans l'industrie suisse des machines, de l'électrotechnique et de la métallurgie (1970–2008). Thèse de doctorat, Faculté des sciences sociales et politiques, Université de Lausanne, Suisse.

Préférences musicales et distinction sociale en Suisse¹

Amal Tawfik*

1 Introduction

Dans *La distinction*, Pierre Bourdieu soutient qu'« il n'y a rien [...] qui, autant que les goûts en musique, permette d'affirmer sa « classe », rien par quoi on soit aussi infailliblement classé » (Bourdieu 1979, 17). Si depuis trente ans de nombreux travaux ont confirmé la fonction de marqueur de statut social des goûts musicaux (parmi d'autres, Peterson et Simkus 1992 ; Van Eijck 2001 ; Coulangeon 2010), le particularisme de la société française des années 1960 a souvent été invoqué (Lamont 1992 ; Lahire 2004 ; Erickson 2008) pour prendre en défaut l'intention généralisatrice du modèle élaboré par Bourdieu et pour en limiter la portée et la validité. Pour les tenants de cette critique, ce modèle ne serait pas transposable dans d'autres contextes historiques et nationaux. Cette critique en recouvre une autre qui pointe les transformations des goûts des groupes sociaux et des hiérarchies culturelles. La relation entre goûts musicaux et stratification sociale n'étant pas fondamentalement remise en question, ce sont les modalités et les formes de cette relation, et *in fine* son interprétation, qui font débat. Cet article propose une mise à l'épreuve de ce débat dans le contexte suisse.

Dans la prochaine section, nous présentons le cadre théorique et les hypothèses. Puis, nous décrivons les données et les variables utilisées. Nous présentons ensuite les analyses et les résultats. En conclusion, nous revenons sur les hypothèses et les principales contributions de nos analyses.

2 Cadre théorique

2.1 Culture légitime vs. culture non légitime

Le modèle bourdieusien peut schématiquement se résumer comme l'articulation d'une théorie de l'habitus au principe d'homologie structurale et à la théorie de la légitimité culturelle. Produit par des conditions d'existence et par les conditionnements sociaux qu'elles imposent, l'habitus, un système de dispositions ajustées à la

* Département de science politique et relations internationales, Université de Genève.

1 Je remercie Claudine Burton-Jeangros et Eugène Horber pour leurs commentaires et conseils avisés, Dominique Tournut pour sa relecture, les trois experts anonymes et les éditeurs de la revue pour leurs remarques et critiques constructives.

position de l'agent dans l'espace social, fonctionne comme un principe générateur et un système de classement qui transforme une condition sociale en un style de vie distinct et distinctif, c'est-à-dire en un ensemble de goûts, de dégoûts, de pratiques et de propriétés systématiques propres à une classe ou à une fraction de classe (Bourdieu 1979). La relation d'homologie entre la classe sociale et le style de vie résulte du fait que les oppositions spécifiques à chaque champ reposent sur la même logique (c'est-à-dire sur le volume et la structure du capital possédé spécifique au champ considéré) et présentent des structures analogues (dominants/dominés, arrière-garde/avant-garde, etc.). La théorie de la légitimité culturelle prend appui sur ce principe d'homologie. Une hiérarchie des goûts se superpose à la hiérarchie sociale, ce qui permet à Bourdieu (1979) de distinguer trois univers de goûts correspondant sommairement à des niveaux de capital culturel, surtout scolaire, et à des classes sociales. Le *goût légitime*, c'est-à-dire l'inclination pour la culture légitime et le rejet de la culture populaire et de masse, s'intensifie lorsque le niveau de capital culturel augmente et est plus fréquent dans les fractions des classes dominantes les mieux dotées culturellement. La familiarité avec les biens culturels les plus valorisés constitue une forme de capital culturel qui procure des profits symboliques et matériels (par la conversion du capital culturel en capital social ou économique). Le *goût moyen*, qui réunit le goût pour les œuvres mineures des arts majeurs et pour les œuvres majeures des arts mineurs, est plus fréquent dans les classes moyennes. Enfin, le *goût populaire*, c'est-à-dire le goût commun et vulgaire, se retrouve plus souvent dans les classes populaires et chez ceux disposant d'un faible capital culturel. Ces oppositions de goût se doublent d'une série d'oppositions et de variantes qui distinguent principalement des fractions de classes. Au sein des classes dominantes – à volume global de capital approximativement contrôlé –, le goût intellectuel, un goût ascétique ou pédant qui caractérise les professeurs et les intellectuels, s'oppose au goût bourgeois, un goût de luxe qu'on rencontre plus fréquemment chez les professions libérales et les membres des autres fractions originaires de la bourgeoisie. La manière dont s'organisent les systèmes de préférence des fractions des classes dominantes correspond à la *structure du capital possédé*, c'est-à-dire au poids relatif du capital économique et du capital culturel. Les goûts des fractions des classes moyennes s'organisent de manière relativement similaire. Ainsi, le goût régressif et traditionnel des artisans et des petits commerçants, redevable de leur trajectoire sociale descendante et de leur déficit de capital culturel, s'oppose au goût libéré et à la prétention culturelle qui l'accompagne de la petite bourgeoisie nouvelle, une fraction des classes moyennes en ascension plus fortement dotée en capital culturel.²

Plusieurs critiques ont été adressées à ce modèle. Bourdieu aurait sur-interprété les données analysées dans *La distinction*. Celles-ci indiqueraient plutôt que les connaissances et les intérêts affichés pour les produits de la culture légitime ne

2 Ces goûts se déclinent en autant de variantes qu'il y a de « façon d'accéder à une position » (Bourdieu 1979, 391).

concernent généralement qu'une minorité des fractions les mieux dotées culturellement, ce qui remet en cause l'importance de la culture légitime et sa supposée forte pénétration au sein des classes dominantes (Lahire 2004). Des travaux plus récents montrent d'ailleurs que le goût pour la culture légitime n'est pas largement répandu au sein des classes dominantes et qu'il est même minoritaire parmi les fractions les plus riches en capital culturel (Peterson et Simkus 1992; Lahire 2004). La réfutation des thèses bourdieusiennes s'appuie aussi sur les constats d'un déclin de la culture légitime (DiMaggio et Mukthar 2008) et d'un déplacement des frontières culturelles et symboliques, c'est-à-dire d'un changement des goûts et des pratiques des différents groupes sociaux (Lamont 1992; Peterson et Kern 1996; Coulangeon 2003; Chan et Goldthorpe 2007). Ainsi, le goût légitime ne correspondrait plus aux dispositions des élites culturelles d'aujourd'hui qui apprécient également des formes de culture populaire et de masse (Peterson et Simkus 1992; Van Eijck 2001; Erickson 2008). Ce faisant, le principe d'homologie est réduit à un système de correspondance mécanique et déterministe entre l'espace social et l'espace des goûts (Bourdieu 1994; Coulangeon 2010). En soulignant le fait que son modèle développe toute sa valeur heuristique dans une perspective structurale et relationnelle, Bourdieu (1979; 1994) a pourtant constamment mis en garde contre les lectures réalistes et substantialistes qui s'en tiennent aux propriétés intrinsèques des groupes et des produits culturels mis en relation. Enfin, en supposant la reconnaissance par tous les groupes sociaux d'un seul ordre culturel légitime, la théorie de la légitimité comporte une dérive légitimiste. Celle-ci implique le postulat contestable d'une adhésion des classes supérieures à l'ordre culturel légitime et mène à une description des cultures populaires en termes de privation, d'indignité, d'exclusion et de distance par rapport à un ordre culturel légitime, ce qui revient à leur dénier toute autonomie relative (Grignon et Passeron 1989).

2.2 La montée de l'éclectisme

Cherchant à rendre compte des transformations des goûts et du déplacement des frontières culturelles entre les groupes sociaux, Peterson et ses collaborateurs (Peterson et Simkus 1992; Peterson et Kern 1996; Peterson 1997) ont développé la *thèse de l'omnivorisisme*. Celle-ci soutient que les classes supérieures ne se caractérisent plus seulement par leur goût exclusif pour la culture légitime, comme l'affirme Bourdieu, mais aussi, et surtout, par l'éclectisme de leurs goûts qui leur permet d'apprécier un large éventail de genres musicaux et traduit une tolérance à l'égard de toutes les formes d'expression esthétique. Les groupes sociaux moins dotés en ressources affichent des goûts qualifiés d'univores car plus exclusifs et limités à certains genres musicaux. Ce modèle prend la forme d'une pyramide inversée avec, en haut, la base de la pyramide qui correspond au goût omnivore des classes supérieures (un large éventail de genres musicaux appréciés) et, en bas, la pointe qui correspond au goût univore des classes populaires. A mesure que l'on se rapproche de la pointe, les

goûts musicaux univores, qui se présentent comme des alternatives d'égale valeur, apparaissent non seulement comme des marqueurs de statut social mais aussi de frontières entre des groupes définis par leur âge, leur origine ethnique, leur religion ou leur sexe (Peterson et Simkus 1992). En supplantant le goût snob (le goût légitime) que Bourdieu associait aux fractions dominées des classes dominantes, le goût omnivore est devenu une nouvelle norme de bon goût et le marqueur du statut social des nouvelles élites culturelles.³

L'interprétation de la montée de l'éclectisme reste néanmoins problématique. Premièrement, la montée de l'éclectisme peut simplement résulter d'un changement de lecture de la réalité sociale (Lahire 2004).⁴ Deuxièmement, il n'y a pas de consensus sur la mesure de l'omnivorisme. On peut distinguer un éclectisme de volume, mesuré par le volume des goûts, des activités pratiquées ou des connaissances, et un éclectisme de composition qui suppose l'association des répertoires légitime et non légitime (Warde et al. 2008). Si, généralement, la mesure de l'éclectisme de volume ne pose pas de problème de définition et de mesure (une simple addition des préférences ou des pratiques), il n'existe, en revanche, pas de critères standards et consensuels pour mesurer l'éclectisme de composition.

2.3 Les transformations des goûts

La distinction légitime/non légitime sur laquelle reposent la théorie de la légitimité culturelle et la thèse de l'omnivorisme ne constitue pas l'unique principe de structuration des goûts. Une autre dimension est formée par l'opposition entre formes classiques et formes modernes d'expression artistique (Donnat 1994), ou, ce qui revient au même, entre ancien et nouveau (Bellavance 2008).⁵ Cette dimension reflète principalement des différences d'âge et des clivages générationnels (Van Eijck 2001 ; Van Eijck et Knulst 2005 ; Savage 2006 ; Bennett et al. 2009 ; Donnat 2009). Ainsi, les jeunes affichent tout à la fois un attrait pour les genres musicaux modernes et une distance par rapport aux goûts des classes âgées qui sont davantage portés vers les genres traditionnels, anciens ou légitimes.

Les divergences de goûts culturels entre les cohortes s'expliquent principalement par les divers conditionnements socioculturels, mais aussi musicaux qui sont propres aux différents états de l'offre musicale, auxquels a été soumise chaque cohorte. L'impact différencié de l'âge sur les goûts exprime également, comme le souligne Bourdieu (1979), des différences de générations scolaires produites par des états très différents du système scolaire, c'est-à-dire, pour chacune des cohortes, un

3 Dans *La distinction*, Bourdieu (1979, 379) distinguait déjà « l'éclectisme électif des esthètes qui aiment à chercher dans le mélange des genres et la subversion des hiérarchies une occasion de manifester la toute-puissance de leur disposition esthétique ».

4 Il est probable, écrit Lahire (2004), que le consommateur omnivore existait déjà dans les années 1960 mais que les grilles d'analyse adoptées à cette époque ne favorisaient pas sa mise à jour.

5 Les dimensions légitime/non légitime et ancien/nouveau ne sont pas complètement indépendantes mais se superposent partiellement.

état déterminé du rapport entre les titres délivrés par le système scolaire et le mode d'accès aux positions sociales qui détermine le taux de rentabilité du capital culturel, les investissements scolaires et culturels, et un rapport à la culture. Le passage de la figure du snob intellectuel à celle du cosmopolite omnivore s'explique aussi par un renouvellement générationnel (Peterson et Kern 1996 ; Peterson 1997). L'ancienne élite culturelle (les cohortes nées avant 1945) qui présente plutôt un goût snob est progressivement remplacée par une nouvelle élite culturelle (les cohortes nées entre 1945 et 1965) qui affiche des dispositions et des goûts plus cosmopolites et omnivores. Ces considérations suggèrent que l'âge constitue une variable centrale dans l'analyse des goûts musicaux et de leur transformation.

2.4 Hypothèses

Trois hypothèses générales vont guider les analyses empiriques.

- H1: Les préférences musicales des classes et des fractions de classe reflètent les propriétés qui les définissent et les opposent, comme le volume et la structure du capital possédé, la trajectoire collective, mais aussi l'origine sociale de leurs membres.
- H2: Les classes supérieures et les fractions les mieux dotées culturellement présentent des préférences plus omnivores, c'est-à-dire plus fortement caractérisées par l'hybridation des répertoires légitime et non légitime, que les classes et fractions de classe plus démunies de ressources, notamment de capital culturel, qui affichent principalement des préférences exclusives pour les genres non légitimes.
- H3: Les préférences musicales reflètent des différences d'âge – on peut s'attendre, d'une part, à ce que les genres légitimes ou anciens soient davantage associés aux groupes les plus âgés et les genres modernes aux jeunes, et, d'autre part, à ce que les snobs se distinguent des omnivores par leur âge plus élevé et non par leur position sociale.

3 Données

Les données analysées sont issues d'une enquête sur les pratiques culturelles réalisée par l'Office fédéral de la statistique (OFS) en 2008 auprès d'un échantillon représentatif de la population résidente permanente en Suisse de 15 ans et plus, composé de 4 346 interviewés (OFS 2011).⁶

Les genres musicaux préférés sont utilisés pour mesurer les goûts musicaux. Dans cet article, nous réservons le qualificatif de goût pour les combinaisons des

6 Pour toutes les analyses, l'échantillon a fait l'objet d'une pondération et d'un calage statistiques (OFS 2011). Pour la présentation de l'enquête et une description détaillée des résultats de l'enquête, on peut se reporter aux publications de l'OFS (2009 ; 2011).

préférences musicales. Par rapport aux genres musicaux écoutés, les préférences déclarées présentent l'avantage de ne pas dépendre de la contingence des situations d'écoute (familiale, professionnelle, amicale, etc.) et des contraintes afférentes qui influent sur le genre de musique écoutée, les habitudes d'écoute et les consommations culturelles (Lahire 2004). L'analyse des préférences musicales permet d'inclure les personnes qui n'écoutent pas de musique. Par rapport aux pratiques déclarées, les préférences apparaissent plus directement comme l'expression des dispositions culturelles car elles constituent une forme d'appréciation esthétique qui est principalement inculquée à l'école et au sein de la famille (Katz-Gerro et Yaish 2008). Les préférences déclarées expriment aussi la manière dont les interviewés utilisent la musique pour façonner leur identité et pour affirmer symboliquement leur place dans la société (Peterson 2005).

Les interviewés devaient indiquer leurs genres musicaux préférés (trois au maximum) par ordre de priorité décroissante parmi une liste prédéfinie de vingt-quatre genres musicaux avec la possibilité d'en mentionner d'autres. Seize genres musicaux ont été retenus dans les analyses. Le tableau 1 présente les genres musicaux retenus à partir des vingt-quatre genres proposés aux interviewés.⁷ L'ordre des préférences n'a pas été pris en compte. Les seize variables utilisées dans l'analyse sont dichotomiques (cité *vs* non cité). Ces variables permettent de mesurer l'éclectisme de composition (l'association des genres légitimes et non légitimes) mais pas l'éclectisme de volume (le nombre de genres préférés) du fait de la limitation à trois genres préférés. La musique classique, la musique classique contemporaine, l'opéra et le jazz seront considérés comme des genres musicaux relevant du répertoire de la culture légitime et les douze autres genres comme relevant du répertoire de la culture non légitime.⁸

Les variables indépendantes sont les classes d'âge (15–29 ans/30–44 ans/45–59 ans/60+ ans), le sexe, le lieu de résidence (ville/campagne), le fait d'avoir suivi un cours de musique (oui/non), l'origine sociale (populaire/moyenne ou supérieure)⁹ et les catégories socioprofessionnelles (CSP). Pour distinguer des catégories qui se différencient sous le rapport de la structure du capital possédé (poids relatif du capital culturel et du capital économique), nous utiliserons une version modifiée et simplifiée des catégories socioprofessionnelles suisses (CSP-CH) au deuxième niveau

7 Les genres musique de film, musique pour danser (tango, valse) et musique pour enfants ont été exclus des analyses car le contenu de ces genres ne paraît pas univoque (par exemple, la musique de film peut recouvrir de nombreux genres musicaux différents). Les interviewés qui n'ont pas de genre préféré (2%), aiment plusieurs genres ou tous les genres (0.3%), ne savent pas (1%) ou ont refusé de répondre (0.3%) ont été exclus des analyses.

8 Par culture légitime, il faut comprendre la culture valorisée par les institutions de consécration culturelle (système scolaire, musées, conservatoires, etc.) et les professionnels de la culture (historiens de l'art, critiques, artistes, galeristes, etc.).

9 L'origine sociale est mesurée à partir d'une approximation de la catégorie socioprofessionnelle du père, construite avec la profession et le niveau de formation du père, et recodée en deux modalités : l'origine supérieure ou moyenne regroupe les dirigeants, les professions intellectuelles et d'encadrement, les autres indépendants, les professions intermédiaires et les employés qualifiés ; l'origine populaire regroupe les ouvriers qualifiés et les travailleurs non qualifiés.

Tableau 1 Regroupement des genres musicaux

24 genres proposés dans le questionnaire	16 genres ¹
Genres légitimes	
Musique classique	Musique classique
Musique classique contemporaine	Musique classique contemporaine
Opéra	Opéra
Jazz, improvisation	Jazz
Genres non légitimes	
Opérette	Opérette
Comédies musicales/musical	Comédie musicale
Pop, rock	Rock
Hard rock, heavy metal	Heavy metal
Chanson française	Chanson ²
Chanson à texte en italien	Chanson ²
Chanson à texte en allemand	Chanson ²
Musique légère, variété	Variété
Dance, house, techno, musiques électroniques	Musique électronique
Ambient, lounge	Musique électronique
Rap, hip-hop	Rap/RnB
Soul, Rn'B (rythm & blues), funk	Rap/RnB
Blues, Country	Blues
Musique folklorique et traditionnelle internationale	Musique traditionnelle internationale
Musiques du monde (reggae, salsa, etc.)	Musique du monde
Musique suisse traditionnelle	Musique traditionnelle suisse
Fanfare	Musique traditionnelle suisse
Musiques de film	Exclus des analyses
Musique pour danser (tango, valse)	Exclus des analyses
Musique pour enfants	Exclus des analyses
Autre	Exclus des analyses

1 Pour les genres mixtes regroupant plusieurs genres, la dénomination a été simplifiée en retenant un genre emblématique.

2 Le genre compositeurs/chanteurs suisses cité dans la rubrique autre a été inclus dans le genre chanson. La question était formulée ainsi : « Dites-moi lesquels sont de manière générale vos trois genres préférés (dans l'ordre de priorité décroissant) ? »

Source : Enquête sur les pratiques culturelles.

de classement.¹⁰ Les CSP modifiées sont divisées en neuf catégories : 1) dirigeants, cadres techniques et d'entreprises 2) professions libérales, cadres socioculturels¹¹ 3) autres indépendants 4) intermédiaires techniques et d'entreprises 5) intermédiaires socioculturels 6) employés qualifiés 7) ouvriers qualifiés 8) travailleurs non qualifiés 9) professions de l'agriculture. Les interviewés non actifs se sont vus attribuer leur dernière profession.¹²

4 Résultats

4.1 Les préférences musicales

Cité par 44% des interviewés, le rock est le genre le plus apprécié (cf. tableau 2). La musique classique est citée par un tiers des interviewés, alors que le heavy metal, l'opéra, l'opérette, la musique classique contemporaine et la comédie musicale sont peu cités. Les autres genres recueillent 13 à 21% des réponses.

Tous les genres musicaux sont corrélés significativement aux classes d'âge, excepté la comédie musicale. La préférence pour la musique classique diminue avec l'âge : la moitié des 60 ans et plus citent la musique classique, qui constitue le genre préféré de cette classe d'âge, contre plus qu'un huitième des 15–29 ans.¹³ Le jazz est davantage cité par les personnes de 45 ans et plus, alors qu'il est relativement peu cité par les 15–29 ans. La préférence pour l'opéra est plus forte chez les 60 ans et plus, et plus faible chez les personnes de moins de 45 ans. La musique classique contemporaine est un peu plus citée par les 60 ans et plus et un peu moins par les 15–29 ans. La préférence pour le rock, qui constitue le genre préféré des moins de 60 ans, concerne près de deux-tiers des personnes de moins de 45 ans, un peu moins de la moitié des 45–59 ans et moins d'un dixième des 60 ans et plus. La musique électronique, le rap/RnB, la musique du monde et le heavy metal sont des genres nettement plus appréciés par les personnes de moins de 45 ans, notamment les 15–29 ans, alors que l'attrait pour la variété, la musique suisse traditionnelle et, dans une moindre mesure, la musique traditionnelle internationale augmente avec l'âge. La préférence pour l'opérette subsiste seulement chez les 60 ans et plus, ce qui

10 Les CSP-CH au deuxième niveau de classement sont divisées en vingt catégories selon la profession, la situation dans la profession, la capacité d'organisation du travail, le niveau de formation et la branche professionnelle – agriculture, production et construction, services aux entreprises et de communication, services sociaux et personnels (pour une présentation détaillée, cf. Joye et Schuler 1995).

11 Pour ne pas alourdir le texte, le qualificatif de socioculturel a été utilisé pour désigner ceux qui travaillent dans la branche des services sociaux et personnels.

12 Je remercie Boris Wernli de m'avoir transmis les syntaxes nécessaires à la construction des CSP-CH.

13 Toutes les comparaisons de pourcentages ont été soumises à un test z dont seules les différences significatives au seuil de 0.05 sont commentées (les tests z n'ont pas été reportés dans les tableaux par souci de lisibilité).

Tableau 2 Genres musicaux préférés selon l'âge et la CSP (%)

	Genres légitimes				Genres non légitimes											
	Classique	Jazz	Opéra	Classique contemp.	Rock	Rap, Chanson RnB	Variété	Tradition. suisse	Blues	Tradition. internat.	Electro- nique	Musique du monde	Heavy metal	Opérette	Comédie musicale	
Ensemble	33	18	5	2	44	21	21	18	18	15	15	14	13	7	3	2
N	1381	744	211	64	1843	874	869	772	742	647	625	589	565	299	122	81
15–29 ans	12	10	1	0	62	53	13	5	5	7	5	37	19	14	0	2
30–44 ans	27	17	2	1	64	22	24	14	8	15	13	17	17	12	0	2
45–59 ans	40	21	4	2	43	10	25	24	17	26	18	3	14	3	1	2
60+ ans	51	23	13	3	8	3	20	29	40	13	22	2	4	1	10	2
Classes supérieures	54	36	8	3	50	13	20	7	7	16	9	12	14	5	2	2
Dirig., cadres tech./entr.	44	35	6	3	56	13	20	10	11	14	10	12	13	5	1	3
Prof. lib., cadres soc.	61	36	10	4	46	14	21	4	3	17	8	11	15	4	3	2
Classes moyennes	42	20	5	2	47	19	20	17	14	19	15	11	15	7	2	2
Autres indépendants	40	23	4	4	41	16	19	21	14	29	15	10	11	7	1	1
Interméd. tech./entr.	36	20	5	2	49	19	20	18	15	16	15	13	14	9	3	1
Interméd. sociocult.	51	19	5	2	49	19	22	13	11	17	14	9	18	5	1	3
Classes populaires	24	11	4	1	40	21	22	23	24	14	17	16	12	7	4	2
Employés qual.	31	15	6	1	46	22	24	20	18	15	13	14	13	6	3	2
Ouvriers qual.	16	10	2	1	40	23	16	23	32	19	18	16	6	12	4	1
Trav. non qual.	18	8	3	1	33	23	22	25	23	10	23	19	14	7	4	1
Prof. de l'agriculture	16	4	2	1	18	6	17	35	59	16	29	12	6	3	5	2

Source : Enquête sur les pratiques culturelles.

en fait un genre démodé. La chanson est plus fréquemment citée par les classes d'âge intermédiaires et le blues surtout par les 45–59 ans. Les préférences des personnes de 45 ans et plus, notamment des 60 ans et plus, se portent davantage sur les genres légitimes et les genres non légitimes traditionnels et anciens, alors que celles des personnes de moins de 45 ans, notamment des 15–29 ans, sont plutôt axées sur les genres non légitimes modernes, c'est-à-dire la « musique jeune » (Donnat 2009).¹⁴

Les préférences musicales des trois classes sociales varient de manière significative pour tous les genres, excepté la chanson, la musique du monde, le heavy metal et la comédie musicale. Les classes supérieures citent davantage les quatre genres légitimes. Les classes populaires privilégient les genres non légitimes. Excepté pour le blues, les classes moyennes se situent soit en position intermédiaire entre les classes populaires et les classes supérieures, soit au niveau des classes populaires. Seule la préférence pour le rock ne distingue pas les classes moyennes des classes supérieures, ce qui pourrait indiquer, comme l'écrit Coulangéon, que le rock se trouve « au seuil d'un mouvement d'anoblissement culturel comparable à celui qu'a connu le jazz depuis la fin des années soixante-dix » (Coulangéon 2003, 16). Ces écarts entre les trois classes sociales masquent des oppositions au sein de chacune d'elles entre les fractions de classe (mesurées par les neuf CSP) les mieux pourvues en capital économique et celles plus riches en capital culturel (scolaire et hérité), mais aussi entre les fractions en déclin et les fractions stables ou en ascension. Les préférences musicales des fractions de classe sont également déterminées par les propriétés complémentaires (dans un langage moins bourdieusien et plus neutre, on parlerait d'effets de composition) comme l'âge, le sexe et l'origine sociale, et auxquelles « le volume et la structure du capital donnent [une] forme et une valeur spécifiques » (Bourdieu 1979, 119).

Les variations des préférences musicales des CSP sont statistiquement significatives pour tous les genres¹⁵, excepté la chanson. Au sein des classes supérieures, la fraction la plus riche en capital économique (les dirigeants, cadres techniques et d'entreprises) se distingue de la fraction mieux pourvue en capital culturel (les professions libérales, cadres socioculturels) par un moindre attrait pour la musique classique et l'opéra (les genres légitimes les plus anciennement consacrés) et par un intérêt plus marqué pour le rock, la variété et la musique traditionnelle suisse. Le rock est le genre préféré des dirigeants, cadres techniques et d'entreprises (56% contre 46% des professions libérales, cadres socioculturels), alors que la musique classique constitue le genre le plus cité par les professions libérales, cadres socio-

14 Le sexe exerce peu d'effets sur les préférences musicales : les écarts sont significatifs pour dix genres et relativement faibles (au maximum sept points de pourcentage). En revanche, le capital scolaire agit fortement sur les préférences : il augmente l'attrait pour les genres légitimes et diminue celui pour les genres non légitimes.

15 Lorsque l'on croise les CSP avec les genres musique classique contemporaine, comédie musicale et opérette, plusieurs cellules ont des effectifs théoriques inférieurs à 5. Pour ces trois relations, le test exact de Fisher a été appliqué et confirme les résultats du test du chi-carré.

culturels (61% contre 44% des dirigeants, cadres techniques et d'entreprises). Ces différences s'expliquent principalement par le plus faible volume de capital scolaire possédé, en moyenne, par les dirigeants, cadres techniques et d'entreprises que celui des professions libérales, cadres socioculturels, et, mais ceci n'est qu'une hypothèse, par la nature de ce capital, moins littéraire que technique ou administratif.

Des oppositions analogues s'observent entre les différentes fractions des classes moyennes. Les intermédiaires socioculturels se distinguent des deux autres fractions des classes moyennes par des préférences davantage portées sur la musique classique (51% contre 40% des autres indépendants et 36% des intermédiaires techniques et d'entreprises) et, dans une moindre mesure, la musique du monde (18% contre, respectivement, 14% et 11%)¹⁶, et par un relatif désintérêt pour la variété (13% contre, respectivement 21% et 18%). Par ailleurs, la préférence pour la musique classique des intermédiaires socioculturels (51%) est similaire à celle des dirigeants, cadres techniques et d'entreprises (44%) – la différence de 7 points de pourcentage en faveur des premiers n'étant significative qu'au seuil de 0.1. Ainsi, les intermédiaires socioculturels, une fraction de la petite bourgeoisie nouvelle (Bourdieu 1979), franchissent la barrière culturelle entre classes supérieures et classes moyennes, du fait, selon Bourdieu, de leur prétention culturelle qui s'explique à la fois par la possession d'un capital culturel relativement élevé, comme en témoigne la nature plus générale des diplômes possédés (19% possèdent une maturité comme niveau d'éducation le plus élevé), leur trajectoire sociale ascendante et une origine sociale, en moyenne, un peu moins populaire que les autres fractions des classes moyennes, sans pour autant apparaître comme dissonant avec la thèse de l'homologie.¹⁷ Les résidus ajustés (non reproduits dans le tableau 2) indiquent que, par rapport à la situation d'indépendance, les autres indépendants citent davantage le blues, la musique classique (à un niveau toutefois inférieur de 11 points de pourcentage à celui des intermédiaires socioculturels), le jazz et la musique classique contemporaine. Pour ces deux derniers genres musicaux, les différences de pourcentage des trois CSP composant les classes moyennes ne sont pas significatives. Par rapport aux autres indépendants, les deux catégories d'intermédiaires partagent une préférence légèrement plus marquée pour le rock (49% des intermédiaires socioculturels et 49% des intermédiaires techniques et d'entreprises contre 41% des autres indépendants), ce qui s'explique par un âge moyen plus jeune (respectivement 46 ans et 45 ans contre 51 ans) et par un capital scolaire un peu plus élevé en moyenne.

16 Les différences de pourcentage ne sont significatives qu'entre les intermédiaires socioculturels et les autres indépendants.

17 Des analyses exploratoires (non reproduites) utilisant une nomenclature plus détaillée des CSP montrent que deux autres catégories franchissent les barrières culturelles entre les classes : les autres indépendants des services et les employés de la santé, la culture et l'éducation citent à peu près autant la musique classique (respectivement 43% et 41%) que les cadres d'entreprises (43%) et les ingénieurs (44%).

Au sein des classes populaires, les professions de l'agriculture, qui se caractérisent par leurs faibles capitaux (scolaires et économiques) et par une origine presque exclusivement populaire (86%), affichent, comparativement aux autres fractions, des préférences pour la variété (35%) et pour les genres non légitimes anciens, comme la musique traditionnelle suisse (59%) et la musique traditionnelle internationale (29%), ainsi qu'un rejet de la culture légitime – seuls 4% citent le jazz et 16% la musique classique. Les ouvriers qualifiés et les travailleurs non qualifiés présentent, à l'instar des professions de l'agriculture, un fort désintérêt pour les genres légitimes et un attrait pour les genres non légitimes comme la variété et la musique traditionnelle suisse. Ces deux fractions des classes populaires se distinguent néanmoins quant aux genres musicaux non légitimes qu'ils privilégient : les ouvriers citent moins la musique du monde et affichent un intérêt plus marqué pour le heavy metal, qui s'explique par le fait qu'ils sont composés de 80% d'hommes, alors que les travailleurs non qualifiés apprécient moins le blues. Par rapport aux autres fractions des classes populaires, les employés qualifiés présentent des préférences plus légitimes (31% citent la musique classique, 15% le jazz et 6% l'opéra)¹⁸, moins anciennes (13% citent la musique traditionnelle internationale) et plus modernes (46% citent le rock)¹⁹, ce qui s'explique par la possession d'un capital scolaire supérieur à celui des travailleurs non qualifiés et de nature moins technique que celui des ouvriers et des professions de l'agriculture, mais aussi par une origine sociale dans l'ensemble moins populaire.²⁰

4.2 Une cartographie des préférences musicales

Afin de dégager les principaux facteurs de structuration des goûts et de dévoiler la structure de relation entre les genres musicaux, une analyse des correspondances multiples (ACM) a été réalisée. L'ACM porte sur 4'195 individus et 13 genres musicaux préférés.²¹ Les principaux facteurs explicatifs ont été introduits comme variables illustratives. La forte décroissance des valeurs propres nous a conduits à retenir et interpréter les deux premiers axes. Seules les variables illustratives les plus pertinentes ont été représentées.

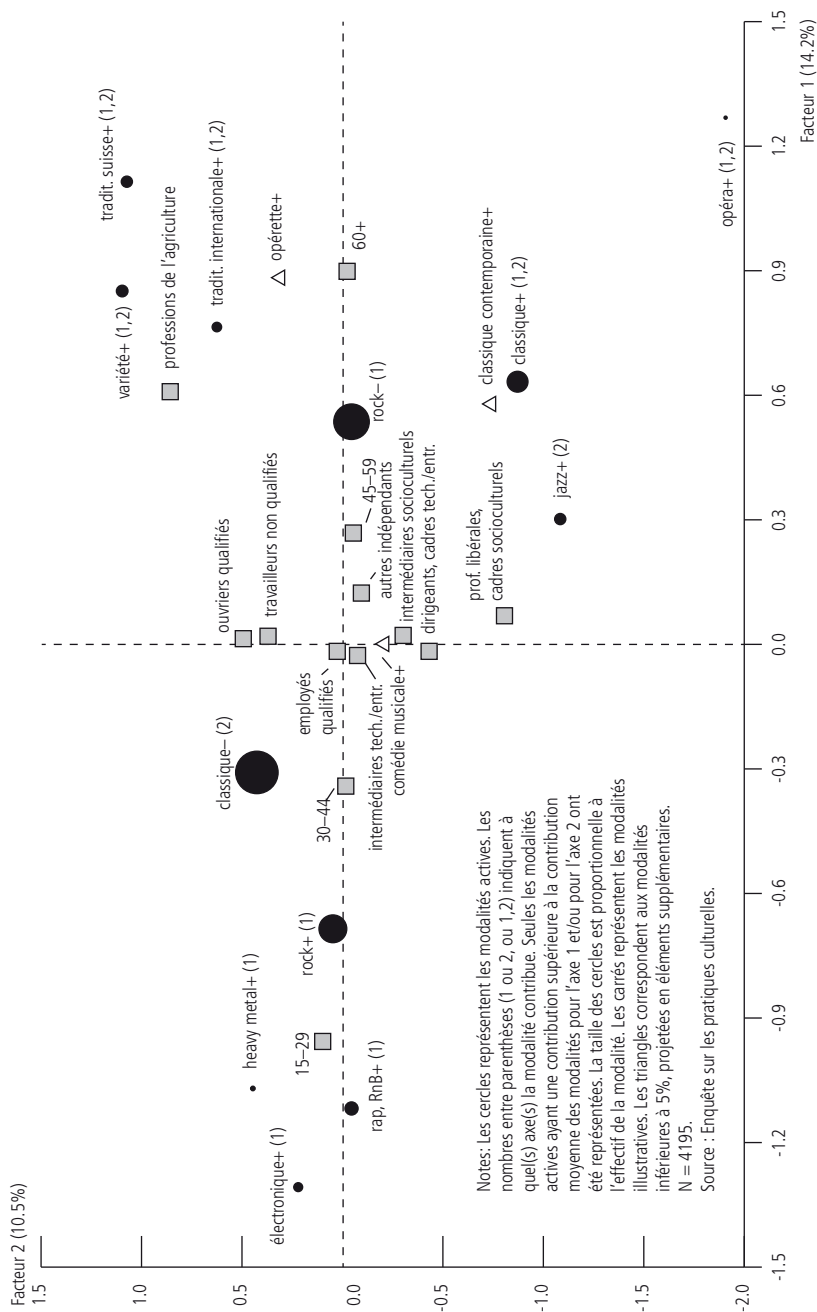
18 Pour la musique classique, le jazz et la musique classique contemporaine, les résidus ajustés négatifs et supérieurs à deux (non reproduits) indiquent toutefois que les employés qualifiés présentent une relative distance vis-à-vis de la culture légitime.

19 Si les employés citent davantage le rap/RnB (22%) et la chanson (24%), ils ne distinguent de manière significative, pour le premier genre, uniquement des professions de l'agriculture (6%) et, pour le second, des ouvriers (16%) et des professions de l'agriculture (17%).

20 Des analyses exploratoires (non reproduites) utilisant une nomenclature plus détaillée des CSP montrent que, parmi les employés, on observe une opposition entre les employés de la santé, la culture et l'éducation – la seule catégorie des classes populaires dont la majorité des membres n'est pas d'origine populaire – et les autres catégories d'employés, ces premiers étant 41% à citer la musique classique et 7% la musique traditionnelle suisse contre, par exemple, 26% et 24% des employés des services personnels.

21 Les genres musique classique contemporaine, comédie musicale et opérette ont été projetés en éléments supplémentaires car ils recueillent moins de 5% de réponses.

Figure 1 Espace des goûts musicaux



Le premier axe oppose les genres musicaux modernes et jeunes (rap/RnB, musique électronique, heavy metal, rock), à gauche, aux genres musicaux anciens, qu'ils soient légitimes (musique classique et opéra) ou non légitimes (variété, musique traditionnelle suisse et musique traditionnelle internationale), associés à un dégoût (une absence de citation) pour le rock, à droite. Les classes d'âge se distribuent le long de ce continuum avec les 15–29 ans, à gauche, qui s'opposent aux 60 ans et plus, à droite, les deux autres cohortes se situant en position intermédiaire – les 30–44 ans du côté nouveau et les 45–59 ans du côté ancien. Le facteur principal de structuration des goûts musicaux correspond au continuum *nouveau vs ancien* qui exprime les tensions entre musiques jeunes et musiques anciennes, notamment au moment de l'adolescence (Donnat 2009).

Le deuxième axe oppose les genres non légitimes (variété, musique traditionnelle suisse, musique traditionnelle internationale) associés à un dégoût pour la musique classique, en haut, aux genres musicaux légitimes (opéra, musique classique et jazz), en bas. Cet axe correspond au continuum *légitime vs non légitime*. Les genres musicaux s'ordonnent sur cet axe selon leur degré de légitimité culturelle, ce qui nuance quelque peu notre classification des genres qui distingue les genres légitimes et non légitimes. Sur cet axe, on voit s'opposer les fractions les moins dotées de capital culturel, qui sont également démunies des autres espèces de capital (les professions de l'agriculture, puis les ouvriers qualifiés et les travailleurs non qualifiés), situées en haut, aux fractions des classes supérieures les mieux dotées en capital culturel (les professions libérales, cadres socioculturels, puis les dirigeants, cadres techniques et d'entreprises), situées en bas. Les employés qualifiés et les fractions des classes moyennes se situent en position intermédiaire, c'est-à-dire au centre du continuum légitime *vs* non légitime, excepté les intermédiaires socioculturels qui se rangent presque au niveau des dirigeants, cadres techniques et d'entreprises.

4.3 La transgression des frontières culturelles

Pour tester l'hypothèse d'un éclectisme de composition, quatre goûts sont distingués. Le goût snob correspond à une préférence exclusive pour les genres légitimes, le goût non légitime à une préférence exclusive pour les genres non légitimes, le goût éclectique à l'appréciation d'un genre légitime et d'un ou deux genres non légitimes, et le goût éclectique légitime à la préférence pour deux genres légitimes et un genre non légitime. Le tableau 3 montre que le pourcentage de snobs est très faible, et qu'un peu plus de la moitié des interviewés affiche un goût exclusivement non légitime, un tiers environ un goût éclectique et un dixième un goût éclectique légitime.

Nettement minoritaire au sein de toutes les classes d'âge, le goût snob concerne principalement les 60 ans et plus et est quasiment inexistant chez les jeunes. Le goût non légitime diminue linéairement avec l'âge : il passe de 79.5% des 15–29 ans à 36.9% des 60 ans et plus. Le goût éclectique est plus fréquent chez les personnes de 45 ans et plus, et moins fréquent chez les jeunes. Enfin, le goût éclectique légitime

augmente graduellement avec l'âge mais reste minoritaire au sein de toutes les classes d'âge. Seuls les 60 ans et plus se caractérisent majoritairement par une hybridation des répertoires légitime et non légitime, alors que les moins de 45 ans affichent des goûts majoritairement non légitimes.²²

Tableau 3 Goûts selon l'âge et la CSP (%)

	Snob	Non légitime	Eclectique	Eclectique légitime
Ensemble	3.7	55.8	31.1	9.4
N	156	2 340	1 303	396
15–29 ans	0.1	79.5	18.9	1.5
30–44 ans	2.0	62.3	29.2	6.5
45–59 ans	3.3	47.2	38.9	10.6
60+ ans	9.0	36.9	35.8	18.3
Classes supérieures	8.9	30.2	40.6	20.3
Dirigeants, cadres techniques/entreprises	9.0	38.7	37.4	14.9
Prof. libérales, cadres socioculturels	8.8	23.4	43.1	24.8
Classes moyennes	3.6	46.9	37.0	12.4
Autres indépendants	5.2	48.0	31.2	15.6
Intermédiaires techniques/entreprises	2.8	49.6	38.1	9.5
Intermédiaires socioculturels	4.0	42.0	39.2	14.8
Classes populaires	2.6	66.4	25.7	5.3
Employés qualifiés	4.0	57.5	31.7	6.8
Ouvriers qualifiés	1.2	75.8	18.6	4.4
Travailleurs non qualifiés	1.3	74.6	20.4	3.6
Professions de l'agriculture	0.9	80.4	15.9	2.8

Source : Enquête sur les pratiques culturelles.

Les goûts musicaux varient significativement selon la CSP. Minoritaire au sein de toutes les CSP, le goût snob se rencontre davantage chez les deux fractions des classes supérieures et est quasiment inexistant chez les ouvriers qualifiés, les travailleurs non qualifiés et les professions de l'agriculture. Toutes les fractions des classes populaires affichent majoritairement un goût non légitime, avec toutefois de fortes variations (de 80.4% des professions de l'agriculture à 57.5% des employés qualifiés). Le goût non légitime concerne presque la moitié des autres indépendants (48.0%) et des intermédiaires techniques et d'entreprises (49.6%), alors que les intermédiaires socioculturels (42.0%) ne se distinguent pas significativement des dirigeants, cadres techniques et d'entreprises (38.7%), et que moins d'un quart des professions

22 La prise en compte du capital scolaire permet d'affiner la relation entre l'âge et les goûts. Ainsi, parmi les universitaires, toutes les classes d'âges présentent majoritairement des goûts associant les répertoires légitime et non légitime.

libérales, cadres socioculturels (23.4%) présentent ce goût. Le goût éclectique croît principalement avec le volume de capital possédé, notamment de capital culturel. Enfin, un quart de la fraction la plus dotée culturellement (les professions libérales, cadres socioculturels) affiche un goût éclectique légitime, contre un faible pourcentage des fractions des classes populaires, les dirigeants, cadres techniques et d'entreprises (14.9%) se situant au niveau des autres indépendants (15.6%) et des intermédiaires socioculturels (14.8%).

4.4 Les déterminants des quatre goûts

La prise en compte d'une série de facteurs sociodémographiques nous permettra d'affiner les déterminants des quatre goûts. Une régression logistique multinomiale a été réalisée pour évaluer l'impact simultané des facteurs explicatifs sur la probabilité d'avoir tel goût plutôt qu'un autre. Les quatre goûts constituent la variable dépendante. Les variables explicatives introduites dans le modèle sont l'âge en continu (centré), le sexe, les CSP, le lieu de résidence, l'origine sociale et le fait d'avoir suivi un cours de musique. La situation de référence des variables explicatives est formée par les catégories modales : femme, employé, habitant en ville, origine populaire et n'ayant pas suivi de cours de musique. Dans le tableau 4, les trois premières colonnes montrent les effets des facteurs explicatifs sur la probabilité d'avoir, respectivement, un goût snob, non légitime et éclectique légitime plutôt qu'un goût éclectique, la quatrième colonne opposant le goût snob au goût éclectique légitime.

La probabilité d'afficher un goût snob plutôt qu'éclectique (cf. première colonne du tableau 4) augmente, toutes choses égales par ailleurs, avec l'âge, pour les deux fractions des classes supérieures, avec une origine moyenne ou supérieure et pour ceux qui ont suivi un cours de musique. Elle diminue pour les hommes et ceux qui résident à la campagne. La deuxième colonne montre que ceux qui présentent un goût non légitime se différencient nettement des éclectiques : toutes les variables explicatives, excepté le sexe, exercent des effets significatifs sur les chances d'avoir un goût non légitime plutôt qu'éclectique, qui augmentent pour les jeunes, les ouvriers, les travailleurs non qualifiés, les professions de l'agriculture et les ruraux, et diminuent pour les deux fractions des classes supérieures, notamment la mieux dotée culturellement, les classes moyennes salariées, une origine moyenne ou supérieure et ceux qui ont suivi un cours de musique. La troisième colonne indique que la probabilité d'avoir un goût éclectique légitime plutôt qu'éclectique augmente avec l'âge, pour les deux fractions des classes supérieures, notamment la mieux dotée culturellement, les autres indépendants, les intermédiaires socioculturels et ceux qui ont suivi un cours de musique. La quatrième colonne montre que les chances d'être snob plutôt qu'éclectique légitime augmentent avec l'âge et une origine sociale moyenne ou supérieure, et diminuent pour les intermédiaires socioculturels, les ruraux et les hommes. Les snobs et les éclectiques légitimes ne se différencient

Tableau 4 Modèles logit multinomiaux

	Snob vs éclectique	Non légitime vs éclectique	Eclectique légitime vs éclectique	Snob vs éclectique légitime
	B	B	B	B
Constante	-3.148***	0.834***	-2.091***	-1.057***
Age (centré)	0.059***	-0.040***	0.033***	0.026***
Sexe (réf. : femme)				
Homme	-0.450*	0.033	0.171	-0.621**
CSP (réf. : employés qualifiés)				
Dirigeants, cadres techniques/entreprises	1.091**	-0.663***	0.786**	0.305
Prof. libérales, cadres socioculturels	0.757*	-1.267***	1.174***	-0.417
Autres indépendants	0.641	-0.143	0.889***	-0.247
Intermédiaires techniques/entreprises.	-0.101	-0.451***	0.287	-0.388
Intermédiaires socioculturels	-0.077	-0.679***	0.758***	-0.835*
Ouvriers qualifiés	-1.372	1.233***	-0.941	-0.431
Travailleurs non qualifiés	-1.290	0.821***	-0.035	-1.255
Prof. de l'agriculture	-0.702	0.611***	-0.208	-0.494
Lieu résidence (réf. : ville)				
Campagne	-0.899**	0.314***	-0.254	-0.646*
Origine soc. (réf. : pop.)				
Moyenne ou supérieure	0.490*	-0.205*	0.032	0.458*
Cours musique (réf. : non)				
Oui	0.613**	-0.383***	0.283*	0.330

Notes : Nagelkerke $R^2 = 0.293$; $N = 3543$; B = coefficients de régression non standardisés;

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

Source : Enquête sur les pratiques culturelles.

pas selon la CSP, excepté les intermédiaires socioculturels qui ont une plus faible probabilité d'avoir un goût snob.

Toutes les variables introduites dans le modèle exercent des effets significatifs plus ou moins forts, ce qui valide notre mesure des quatre goûts. Les effets nets de l'âge sur les quatre goûts confirment les résultats de nos précédentes analyses. L'âge n'annule pas les effets des CSP et du capital culturel : d'une part, les classes supérieures et la fraction des classes moyennes la mieux dotée culturellement ont une propension à l'hybridation des répertoires légitime et non légitime, quelle que soit sa forme (éclectisme ou éclectisme légitime), et, d'autre part, les classes supérieures sont davantage portées vers le snobisme. L'impact du lieu de résidence sur les goûts exprime les multiples effets induits par l'offre et l'environnement culturels sur les dispositions que Bourdieu (1979, 420) avait mis en évidence. L'effet de l'origine sociale se cumule aux autres effets pour renforcer, pour ceux d'origine favorisée, la probabilité d'afficher, d'une part, un goût snob plutôt qu'éclectique (légitime ou

non), d'autre part, un goût éclectique plutôt que non légitime. En revanche, l'origine sociale ne différencie pas l'éclectisme de l'éclectisme légitime. Une familiarité avec la musique, qui traduit une forme de compétence musicale, favorise la propension à afficher un goût snob ou éclectique légitime.

5 Conclusion

Les préférences musicales agissent non seulement comme des marqueurs de statut social mais aussi comme des marqueurs de frontières entre les groupes d'âge. Premièrement, on observe entre les classes et les fractions de classe des oppositions de goûts analogues sous le rapport du volume de capital et, surtout, de la structure du capital, ce qui valide notre première hypothèse. La possession d'un capital culturel (scolaire et hérité) favorise l'inclination pour les genres légitimes, notamment les plus anciennement consacrés comme l'opéra et la musique classique, alors que le manque de ressources et de capital culturel incline à l'appréciation des genres non légitimes, notamment les plus traditionnels. Les fractions en déclin, comme celles liées à l'agriculture ou au monde de la production, se caractérisent par leur distance à l'égard de la culture légitime et par des préférences pour les genres musicaux les moins légitimes. Deuxièmement, les classes les plus démunies en ressources affichent majoritairement un goût exclusivement non légitime alors que les classes supérieures présentent des goûts plus éclectiques, ce qui confirme notre seconde hypothèse. Troisièmement, l'âge différencie les genres musicaux préférés et les quatre goûts : les jeunes préfèrent les genres modernes et affichent majoritairement un goût non légitime, alors que les plus âgés sont davantage portés vers les genres traditionnels et légitimes, et ont une propension plus forte à l'éclectisme et au snobisme, ce qui valide notre troisième hypothèse. Le faible attrait des jeunes pour les genres légitimes peut s'expliquer par la dévalorisation de la culture littéraire et artistique dans un contexte de massification scolaire qui, en abaissant le degré de sélection scolaire, induit des attitudes « moins conformes au profil culturel des diplômés des générations précédentes » (Coulangeon 2011, 77), par la montée d'un capital scolaire plus technique qui induit une baisse de la croyance en la légitimité de la culture littéraire et artistique (Lahire 2004) et par un rapport à la culture façonné par l'audiovisuel et la technologie numérique (Donnat 2009).

Plusieurs résultats valident (partiellement) le modèle bourdieusien. Les préférences et les goûts musicaux varient selon le volume et la structure des capitaux possédés. Toutes choses égales par ailleurs, l'effet de l'origine sociale sur les goûts traduit la persistance de l'influence des héritages familiaux sur les attitudes culturelles que Bourdieu avait mis en évidence. En revanche, le modèle bourdieusien ne tient pas compte, d'une part, de la dimension ancien *vs* nouveau qui apparaît comme le principal facteur de structuration des préférences musicales et sous-estime les effets

mesurés par la variable âge dans la détermination des goûts et des préférences, et, d'autre part, de la tendance à l'éclectisme des goûts des classes supérieures qui met en question la stricte correspondance entre culture légitime et classes supérieures qu'établissait Bourdieu dans sa description de la société française des années 1960. Doit-on pour autant conclure à une invalidation du modèle élaboré par Bourdieu et notamment du principe d'homologie? Davantage qu'un affaiblissement des frontières culturelles et symboliques entre les groupes sociaux, l'éclectisme apparaît comme le signe d'une redéfinition des normes de la légitimité culturelle (Coulangeon 2011). L'éclectisme ne remet pas en question le processus de distinction sociale puisqu'il contribue, paradoxalement, à maintenir les inégalités face à la culture (Grignon et Passeron 1989; Lahire 2004; Coulangeon 2010). Les classes supérieures peuvent en effet s'approprier les produits des deux cultures (légitime et non légitime) et tirer des profits de distinction en affichant un éclectisme « électif » (Bourdieu 1979, 379), « branché » (Donnat 1994, 343) ou « éclairé » (Coulangeon 2003, 18), alors que les classes les plus démunies de capital culturel ne s'approprient généralement pas les produits de la culture légitime avec lesquels ils n'entretiennent que peu de familiarité. Ainsi, comme l'écrit Coulangeon, « dans la mesure où la transgression de la frontière du savant et du populaire s'exerce principalement à sens unique, elle ne réduit pas la force des rapports de domination symbolique qui s'exercent dans l'espace des goûts musicaux » (Coulangeon 2010, 105). La lecture relationnelle et structurale que requiert le principe d'homologie invite à lire dans la tendance à l'éclectisme des classes supérieures et dans la persistance d'écarts en matière de préférences musicales entre les groupes sociaux une transformation de la nature des clivages culturels (Van Eijck 2001; Coulangeon 2010). Davantage qu'une invalidation du principe d'homologie, il faut y voir une modification des termes de l'homologie. Le goût légitime (ou snob) que Bourdieu associait aux catégories fortement dotées en capital culturel laisse place à un éclectisme des goûts qui apparaît comme « la forme contemporaine d'une légitimité culturelle fondée sur la diversité des ressources culturelles » (Coulangeon 2011, 159). L'univers des goûts décrit par Bourdieu ne comporte par conséquent qu'une validité limitée au contexte sociohistorique qu'il étudiait.²³

En reprenant une hiérarchisation des genres qui distingue un répertoire légitime et un répertoire non légitime, nous contribuons à renforcer une certaine forme de représentation de la culture. Pour autant, la distinction entre genres légitimes et non légitimes conserve sa pertinence car elle permet de décrire les mécanismes de domination culturelle et symbolique, et ainsi d'appréhender les métamorphoses de la distinction. Elle charrie aussi l'idée qu'en matière de culture tout ne se vaut pas et que la rentabilité sociale des pratiques ou des goûts et les profits de distinction que l'on peut en retirer ne sont pas équivalents (Lahire 2004). En définitive, refu-

23 Bourdieu (1994) lui-même préconise d'adapter les principes de différenciation et de distinction qui permettent de construire l'espace social et l'espace symbolique en fonction du contexte sociohistorique.

ser cette distinction revient à dénier les mécanismes et les rapports de domination culturelle.

Le développement de la technologie numérique et l'allongement de la durée des études induisent des effets sur les attitudes culturelles, ce qui invite à davantage porter l'attention que ne l'a fait Bourdieu sur les différences entre cohortes et entre générations scolaires, ainsi qu'à chercher à dissocier les effets d'âge, de période et de cohorte dans les transformations et les redéfinitions des normes de la légitimité culturelle. Enfin, les recherches futures devraient chercher à examiner plus systématiquement les relations entre les trois indicateurs du capital culturel incorporé, à savoir les préférences, les connaissances et les pratiques culturelles, comme le préconisent Katz-Gerro et Yaish (2008), au lieu de les considérer comme des indicateurs interchangeables ou de les utiliser ensemble sans prêter attention, d'une part, à ce qui les différencie et, d'autre part, à leurs influences réciproques sur les mécanismes de distinction culturelle.

6 Références bibliographiques

- Bellavance, Guy. 2008. Where's high? Who's low? What's new? Classification and stratification inside cultural "repertoires". *Poetics* 36(2–3): 189–216.
- Bennett, Tony, Mike Savage, Elizabeth Bortolaia Silva, Alan Warde, Modesto Gayo-Cal et David Wright. 2009. *Culture, Class, Distinction*. Londres: Routledge.
- Bourdieu, Pierre. 1979. *La distinction*. Paris: Les Editions de Minuit.
- Bourdieu, Pierre. 1994. *Raisons pratiques*. Paris: Seuil.
- Chan, Tak Wing et John H. Goldthorpe. 2007. Social stratification and cultural consumption: music in England. *European Sociological Review* 23(1): 1–19.
- Coulangeon, Philippe. 2003. La stratification sociale des goûts musicaux. Le modèle de la légitimité culturelle en question. *Revue française de sociologie* 44(1): 3–33.
- Coulangeon, Philippe. 2010. Les métamorphoses de la légitimité. Classes sociales et goût musical en France, 1973–2008. *Actes de la recherche en sciences sociales* 181–182(1): 88–105.
- Coulangeon, Philippe. 2011. *Les métamorphoses de la distinction. Inégalités culturelles dans la France d'aujourd'hui*. Paris: Grasset.
- DiMaggio, Paul et Toqir Mukthar. 2008. Arts participation as cultural capital in the United States, 1982–2002. Signs of decline? Pp. 273–305 in *Engaging Art: the next great transformation of America's cultural life*, édité par Steven J. Tepper et Bill Ivey. New York: Routledge.
- Donnat, Olivier. 1994. *Les Français face à la culture. De l'exclusion à l'éclectisme*. Paris: La Découverte.
- Donnat, Olivier. 2009. *Les pratiques culturelles des Français à l'ère numérique. Enquête 2008*. Paris: La Découverte/Ministère de la Culture et de la Communication.
- Erickson, Bonnie H. 2008. The crisis in culture and inequality. Pp. 343–362 in *Engaging Art: the next great transformation of America's cultural life*, édité par Steven J. Tepper et Bill Ivey. New York: Routledge.
- Grignon, Claude et Jean-Claude Passeron. 1989. *Le savant et le populaire. Misérabilisme et populisme en sociologie et en littérature*. Paris: Gallimard/Seuil.

- Joye, Dominique et Markus Schuler. 1995. *La structure sociale de la Suisse. Catégories socio-professionnelles*. Berne: Office fédéral de la statistique.
- Katz-Gerro, Tally et Meir Yaish. 2008. Cultural capital: between taste and participation. *Consumers, commodities & consumption* 9(2), <http://csrn.camden.rutgers.edu/newsletters/9-2/katz.htm> (10.07.2011).
- Lahire, Bernard. 2004. *La culture des individus. Dissonances culturelles et distinction de soi*. Paris: La Découverte.
- Lamont, Michèle. 1992. *Money, Morals, and Manners: the culture of the French and the American upper-middle class*. Chicago: University of Chicago Press.
- OFS (Office fédéral de la statistique). 2009. *Les pratiques culturelles en Suisse – Enquête 2008. Musique*. Neuchâtel: OFS.
- OFS (Office fédéral de la statistique). 2011. *Les pratiques culturelles en Suisse. Analyse approfondie – Enquête 2008*. Neuchâtel: OFS.
- Peterson, Richard A. 1997. The rise and fall of highbrow snobbery as a status marker. *Poetics* 25(2–3): 75–92.
- Peterson, Richard A. 2005. Problems in comparative research: the example of omnivorousness. *Poetics* 33(5–6): 257–282.
- Peterson, Richard A. et Albert Simkus. 1992. How musical taste groups mark occupational status groups. Pp. 152–186 in *Cultivating Differences: symbolic boundaries and the making of inequality*, édité par Michèle Lamont et Marcel Fournier. Chicago: University of Chicago Press.
- Peterson, Richard A. et Roger M. Kern. 1996. Changing highbrow taste: from snob to omnivore. *American Sociological Review* 61(5): 900–907.
- Savage, Mike. 2006. The musical field. *Cultural Trends* 15(2–3): 159–174.
- Van Eijck, Koen. 2001. Social differentiation in musical taste patterns. *Social Forces* 79(3): 1163–1185.
- Van Eijck, Koen et Wim Knulst. 2005. No more need for snobbism: highbrow cultural participation in a taste democracy. *European Sociological Review* 21(5): 513–528.
- Warde, Alan, David Wright et Modesto Gayo-Cal. 2008. The omnivorous orientation in the UK. *Poetics* 36(23): 148–165.

Schweizerisches Rotes Kreuz (Hrsg.)

Transkulturelle Public Health

Ein Weg zur Chancengleichheit



252 Seiten, SFr. 38.–/Euro 28.–
ISBN 978-3-03777-106-8

Gesundheitliche Chancengleichheit ist ein international verbürgtes Menschenrecht. Dennoch haben Menschen – in der Schweiz wie international – völlig unterschiedliche Chancen, gesund zu sein und zu bleiben. Eine Migrationsbiografie, verbunden mit sozialer Benachteiligung, kann die Gesundheitschancen beeinträchtigen. Umso wichtiger ist es, dass wir allen Menschen in ihrer individuellen Situation vorurteilsfrei begegnen. Dazu braucht es transkulturelle Kompetenz – eine zentrale Ressource für Fachpersonen im Sozial- und Gesundheitswesen.

Das Schweizerische Rote Kreuz ist seit Jahren im Bereich Trans-kulturalität und gesundheitlicher Chancengleichheit engagiert. Dieser Sammelband weitet die Bedeutung der transkulturellen Kompetenz aus auf Public Health, die bevölkerungsbezogene Perspektive von Gesundheit und Krankheit. Die Autorinnen und Autoren veranschaulichen diesen Zugang mit theoretischen Überlegungen und praktischen Beispielen.

Das Schweizerische Rote Kreuz (SRK) engagiert sich seit vielen Jahren in der Grundlagen- und Projektarbeit zu Gesundheit und Integration. Mit regelmässig erscheinenden Publikationen will das SRK in diesen gesellschaftlich relevanten Bereichen einen Beitrag zur aktuellen Diskussion leisten und Fachpersonen verschiedener Disziplinen aus Theorie und Praxis ansprechen. Der vorliegende Sammelband «Transkulturelle Public Health – ein Weg zur Chancengleichheit» ist die siebte Publikation der Reihe.

Gibt es in der Schweiz soziale Schichten?¹

Jörg Rössel*

1 Einleitung

Eine der zentralen Fragen der Sozialstrukturanalyse und der Ungleichheitsforschung richtet sich auf die Struktur sozialer Ungleichheit. Vor allem von Seiten der Vertreter der Individualisierungsthese wurde seit den achtziger Jahren behauptet, dass gegenwärtige Gesellschaften zwar immer noch durch soziale Ungleichheit geprägt seien, diese Ungleichheit aber nicht mehr in Form vertikal abgrenzbarer sozialer Gruppen, wie Klassen oder Schichten strukturiert sei.² Der Fokus der Individualisierungsthese liegt dabei primär auf der Behauptung, dass Klassen und Schichten lebensweltlich von den Akteuren nicht mehr wahrgenommen werden, nicht auf der tatsächlichen Abnahme sozialer Ungleichheit (Beck 1983, 53). Für die Schweiz liegt eine Vielzahl von Beiträgen vor, die auf der Basis von empirischen Informationen über objektive soziale Ungleichheiten deren Struktur herausgearbeitet haben (Bornschieer 1991; Levy und Joye 1994; Levy et al. 1997; Joye et al. 2003; Stamm et al. 2003; Tillmann und Budowski 2007). Diese Studien zeigen durchweg, dass die Verteilung von zentralen gesellschaftlichen Ressourcen mit sozialen Klassenkonzepten gut erfasst werden kann, Mobilitätsprozesse deutlich durch Klassenzugehörigkeiten geprägt sind und die Einstellungen von Personen allerdings nur bedingt durch deren Klassenzugehörigkeit erklärt werden können.³

Analysen, welche die empirische Passung von Strukturmodellen der sozialen Ungleichheit anhand von Daten über die Verteilung objektiver Ressourcen in der Bevölkerung herausarbeiten wollen, nehmen aber immer nur eine partielle Perspektive ein. Insbesondere Pierre Bourdieu hat hervorgehoben, dass im sozialen Raum, der

* Soziologisches Institut, Universität Zürich.

- 1 Für die Unterstützung bei der Onlinebefragung möchte ich mich bei Rainer Diaz-Bone (Universität Luzern), Michael Hölscher (Universität Heidelberg), Karin Kurz (Universität Göttingen), Holger Lengfeld (Universität Hamburg), Simone Pape (Universität Zürich), Ulrich Rosar (Universität Düsseldorf) und Marc Szydlik (Universität Zürich) bedanken. Grossartige Hilfe bei der Datenaufarbeitung und -auswertung hat Daniel Just geleistet.
- 2 Für die Zwecke dieses Aufsatzes werden die Begriffe Klasse und Schicht synonym verwendet, auch wenn sich die Konzepte in ihrer theoretischen Einbettung und Zielsetzung klar unterscheiden (für eine Darstellung gängiger Schicht- und Klassenkonzepte und ihrer theoretischen Grundlagen siehe Rössel 2009).
- 3 Eine gewisse Ausnahme stellen die Modelle in Bornschieer (1991) und Stamm et al. (2003) dar, die ein vertikales Schichtungsmodell in ein Zentrum-Peripherie-Modell integrieren, aber damit weiterhin der Vorstellung einer geschichteten Gesellschaft verpflichtet sind.

durch die Verteilung zentraler gesellschaftlicher Ressourcen aufgespannt ist, keine klaren Grenzen existieren. Selbstverständlich können Sozialwissenschaftler diese Abgrenzungen anhand objektiver Kriterien vornehmen und empirisch prüfen, wie hoch die Erklärungsleistung der so gewonnenen Sozialstrukturmodelle ist. Grenzziehungen zwischen verschiedenen sozialen Gruppen (Schichten oder Klassen) werden aber auch von den Akteuren selbst vorgenommen, indem sie sich mit bestimmten sozialen Gruppen identifizieren oder bestimmte Gruppen auf der Basis spezifischer Merkmale wahrnehmen und kategorisieren (Bourdieu 1985). Soziale Schichten und Klassen können dementsprechend nach Bourdieu nicht allein auf der Grundlage der Verteilung von objektiven gesellschaftlichen Ressourcen abgegrenzt werden, sondern es muss geprüft werden, ob diese auch von den sozialen Akteuren selbst identifiziert und kategorisiert werden. An dieser Stelle setzt auch die Individualisierungsthese an, die davon ausgeht, dass bei gleichbleibenden Ungleichheiten diese von den Individuen nicht mehr als lebensweltlich relevant interpretiert werden.

Auch Theodor Geiger hat in seinen wegweisenden Analysen das Schichtkonzept als Verknüpfung von objektiven Lagen und subjektiven Mentalitäten und Lebensstilen verstanden (Geissler 1990, 83–88). Verallgemeinernd verweist Müller (1992, 19–21) darauf, dass die klassische Vorstellung von strukturierter sozialer Ungleichheit in der Soziologie immer den Zusammenhang von objektiven Lagen einerseits und subjektiven Mentalitäten und Klassifikationsmustern andererseits enthalten hat. Auch wenn also die Abgrenzung von Schichten oder Klassen auf der Grundlage der objektiven Verteilung von relevanten Ressourcen für zahlreiche Forschungsfragen als ausreichend betrachtet werden kann, so entfaltet sich doch mit der Perspektive von Autoren wie Bourdieu und Geiger ein wichtiges ergänzendes Forschungsfeld, in dem es nicht nur um die objektive Erfassung von Klassenstrukturen geht, sondern um deren Wahrnehmung und Verarbeitung durch die Akteure selbst. Im Sinne der klassischen Unterscheidung von Marx könnte man hier von «Klasse an sich» und «Klasse für sich» sprechen, auch wenn die Wahrnehmung und Klassifikation von Klassen und Schichten nicht deckungsgleich mit dem Klassenbewusstsein in der marxistischen Theorie ist (Bourdieu 1985). Gerade in diesem Forschungsbereich besteht für die Schweiz noch ein relativ grosser Forschungsbedarf (Levy und Suter 2002, 183–184).

Die für die Ungleichheitsforschung relevanten Prozesse der sozialen Kategorisierung und Wahrnehmung werden in der Sozialpsychologie im Forschungsfeld der sozialen Kognition behandelt (Macrae und Bodenhausen 2000; Pendry 2007), in der Soziologie werden sie vor allem in der phänomenologischen Theorietradition als Aspekt des subjektiven Wissens von der Lebenswelt diskutiert (Schütz und Luckmann 1979, 277–290), wobei allerdings nur in der Psychologie erklärende Modelle zur Aktivierung und Anwendung von sozialen Kategorien entwickelt wurden. Sowohl in der soziologischen wie auch in der sozialpsychologischen Literatur fällt auf, dass soziale Kategorien zur Erfassung der vertikalen Struktur sozialer Ungleichheit, also

soziale Klassen oder Schichten, Berufs- oder Bildungsgruppen, nur selten zum Gegenstand werden.⁴ Zumeist liegt der Fokus der Forschung auf askriptiven sozialen Kategorien, wie Geschlecht, Hautfarbe und Ethnie (für die Sozialpsychologie: Lott 2002; Smith 2005; Petersen und Six 2008; für die Soziologie: Knoblauch 2005; Soeffner und Herbrich 2006).⁵ Eine bedeutende Ausnahme ist die schon angesprochene soziokulturelle Klassentheorie von Pierre Bourdieu, die der geschmacksbasierten Klassifikation von Personen durch andere Akteure eine zentrale Rolle für die Reproduktion von Klassenstrukturen zuspricht (Bourdieu 1982; Müller 1986). Allerdings hat Bourdieu weder ein präzises theoretisches Modell des Klassifikationsprozesses entwickelt, noch diesen selbst empirisch analysiert, so dass hier auf theoretische Konzepte aus der Sozialpsychologie zurückgegriffen wird, die in diesem Feld einen hochentwickelten Forschungsstand vorweisen kann.

In diesem explorativ ausgerichteten Aufsatz soll daher die Forschungsperspektive auf die bisher kaum erforschten Inhalte von Stereotypen über soziale Schichten gerichtet werden, um zu prüfen, ob auch aus der Wahrnehmungsperspektive der Akteure selbst soziale Schichten identifizierbare und abgrenzbare Personengruppen darstellen. Dies soll in diesem Beitrag in drei Schritten behandelt werden: Im ersten Schritt soll demonstriert werden, dass die Theoreme der sozialpsychologischen Stereotypenforschung sinnvoll auf das Konzept der sozialen Schichten angewendet werden können; im zweiten Schritt sollen die Resultate einer Onlineumfrage unter Studierenden an den Universitäten Zürich und Luzern vorgestellt werden, in denen die Inhalte von Schichtenstereotypen für die Schweiz erhoben wurden; Im dritten Schritt werden die Ergebnisse dieser Erhebung mit den Resultaten einer vergleichbaren Studie unter Studierenden in Deutschland kontrastiert, um Ähnlichkeiten und Unterschiede in den Schichtenstereotypen zu erfassen. Die empirische Studie verdeutlicht, dass die in der sozialpsychologischen Stereotypenforschung häufig behandelten Persönlichkeitsmerkmale nur eine geringfügige Bedeutung für schichtenspezifische Stereotypen haben, während soziologische Variablen aus der Sozialstrukturanalyse und der Lebensstilforschung sich in der Wahrnehmung von Akteuren als überaus relevante Merkmale von Schichtzugehörigkeit darstellen. Zudem wird deutlich, dass Schichtenstereotype in der Schweiz und in Deutschland eine ausserordentlich hohe Ähnlichkeit aufweisen, allerdings in der Schweiz etwas schwächer ausgeprägt sind. In der abschliessenden Zusammenfassung und Diskussion wird insbesondere die Frage aufgegriffen, ob die empirischen Ergebnisse einer Befragung von Studierenden als verallgemeinerbar betrachtet werden können.

4 In einem Überblicksaufsatz zum «Who Said What?» Paradigma kommen in 35 diskutierten Studien nur in fünf Kategorisierungen vor, die auf den Sozialstatus zu beziehen sind (Klauer und Wegener 1998, 1156).

5 In der Wissenssoziologie taucht die vertikale Dimension sozialer Ungleichheit vor allem in Zusammenhang mit der sozialstrukturellen Verteilung von Wissen auf (Schütz und Luckmann 1979; Knoblauch 2005), seltener aber mit dem Fokus auf das Wissen der Akteure über soziale Kategorien in der vertikalen Strukturdimension sozialer Ungleichheit.

2 Soziale Kategorien und Stereotype

2.1 Aktivierung und Inhalt von Stereotypen

In der Sozialpsychologie spricht man von sozialen Kategorien, wenn bestimmte Gruppen von Menschen aufgrund von gemeinsamen Merkmalen kognitiv zusammengefasst werden (Pendry 2007, 116; Klauer 2008, 23; vgl. für den folgenden Abschnitt auch Rössel und Pape 2010). Diese Konzepte werden von Akteuren nur unter spezifischen Bedingungen aktiviert und dann gegebenenfalls verhaltensrelevant. Einerseits müssen die sozialen Kategorien mental zugänglich sein, andererseits müssen sie auf die jeweilige soziale Situation und die darin befindlichen Personen passen (Blanz 1999; Klauer 2008, 26). Die mentale Zugänglichkeit wird sowohl durch die Häufigkeit der Aktivierung bestimmter Kategorien und den zeitlichen Abstand zur letzten Aktivierung, als auch durch die wahrgenommene Unterschiedlichkeit von Kategorienmitgliedern bestimmt. Wenn die Personen innerhalb einer Kategorie als relativ ähnlich, aber stark von Angehörigen einer anderen Kategorie differierend wahrgenommen werden, existiert ein starker Metakontrast zwischen den Kategorien, so dass sie mental hochgradig zugänglich sind (Turner 1987). Für die wahrgenommene Passung zwischen sozialer Kategorie und Situation sind einerseits die Merkmale der Stimuluspersonen und andererseits die in Verbindung mit einer sozialen Kategorie gespeicherten Stereotype relevant (Blanz 1999; Klauer 2008). Unter Stereotypen versteht man dabei «kognitive Strukturen, die sozial geteiltes Wissen über die charakteristischen Merkmale von Angehörigen sozialer Kategorien enthalten» (Eckes 2008, 97). Die mit einer sozialen Kategorie verbundenen stereotypisierten Merkmale sind quasi die Kriterien, die die Passung zwischen Stimulus und Kategorie bestimmen. Unterscheiden sich die Stereotype zwischen verschiedenen Gruppen sehr stark, so existiert auch ein hoher Metakontrast. Dies verdeutlicht, dass den Inhalten der Stereotype eine zentrale Rolle bei der Aktivierung von sozialen Kategorien zukommt, da sie nicht nur für die Passung in der jeweiligen Situation, sondern auch für die Abgrenzung zwischen Kategorien von entscheidender Bedeutung sind.

Neben der Erklärung der Aktivierung von sozialen Kategorien spielt in der Sozialpsychologie die Erfassung der jeweiligen Stereotypinhalte eine eher untergeordnete Rolle. Wenn diese analysiert werden, dann liegt der Fokus in der Sozialpsychologie zumeist auf den Persönlichkeitsmerkmalen, die in Stereotypen als Charakteristika von Personengruppen enthalten sind. So fokussiert Susan Fiske in dem massgeblich von ihr entwickelten Stereotype Content Model vor allem auf zwei Dimensionen: erstens die wahrgenommene Wärme von Personen, die durch Adjektive wie vertrauenswürdig, freundlich und aufrichtig abgefragt wird und zweitens die wahrgenommene Kompetenz, die durch Adjektive wie geschickt, intelligent und selbstsicher erfasst wird (Cuddy et al. 2008, 65). Dabei ist eine zentrale Annahme des Stereotype Content Models, dass die Inhalte von Stereotypen häufig ambivalent bleiben: So werden als kompetent wahrgenommene Gruppen (Asiatische Minderheiten in den Vereinigten

Staaten, Reiche) oft als wenig warm betrachtet, dagegen als wenig kompetent wahrgenommene Kategorien (Ältere, Behinderte) eher als warm betrachtet (Cuddy et al. 2008, 69). Die beiden Dimensionen erfassen für Interaktionssituationen zentrale Fragen, ob nämlich andere Personen einem Akteur wohlgesonnen sind (Wärme) und ob sie ihre Ziele auch tatsächlich umsetzen können (Kompetenz). Dabei werden diese Dimensionen als sozialstrukturbasiert betrachtet. Statushohe Gruppen werden typischerweise als kompetent eingeschätzt, während Gruppen mit denen man konkurriert als wenig warm wahrgenommen werden (Fiske et al. 2002).

Fokussiert man bei der Analyse von Stereotypinhalten vor allem auf Persönlichkeitsmerkmale, wie im Stereotype Content Model, so werden zahlreiche, soziologisch relevante Variablen allerdings vernachlässigt. Einerseits können hier die objektiven Merkmale genannt werden, auf deren Basis Personen in der empirischen Ungleichheitsforschung zu Schichten zusammengefasst werden, also Bildung, Einkommen und Beruf. Diese Kriterien können selbstverständlich auch von den sozialen Akteuren selbst verwendet werden, um sich oder andere in Schichten zu gruppieren (Noll 1999; Geißler und Weber-Menges 2006). Andererseits könnte man aus Pierre Bourdieus soziokultureller Klassentheorie schlussfolgern, dass Klassen- oder Schichtenstereotype vor allem auf die Lebensstile von Personen fokussieren, da diese laut Bourdieu eine Klassifikation von Personen in soziale Schichten oder Klassen ermöglichen (Bourdieu 1982, 277–286; Müller 1986). Dabei fokussiert Bourdieu vor allem auf hochkulturelle Lebensstile als Signale der Klassenzugehörigkeit von Personen. In der neueren Lebensstilforschung ist die Perspektive mit dem Hinweis auf die zunehmende Bedeutung der Populärkultur allerdings kritisiert worden (Schulze 1990). Insofern müssen in einer empirischen Studie über Schichtenstereotype neben den in der Sozialpsychologie stark fokussierten Persönlichkeitsmerkmalen, auch objektive Merkmale sozialer Schichten sowie Lebensstilmerkmale (Hochkultur, Populärkultur) berücksichtigt werden.

2.2 Empirische Forschungen zur Schichtkategorie

Die bisher skizzierte sozialpsychologische Forschung befasst sich zumeist mit Kategorien wie Geschlecht, Hautfarbe, Ethnie und Alter. Allerdings liegen einzelne Ergebnisse über die Wahrnehmung sozialer Schichten, insbesondere aus der soziologischen Forschung vor, die sich auf die skizzierten theoretischen Konzepte und Zusammenhänge beziehen lassen. An dieser Stelle soll diskutiert werden, ob im Sinne der oben skizzierten sozialpsychologischen Theorie die Bedingungen für eine Aktivierung der sozialen Kategorie «soziale Schicht» gegeben sind. Dabei sollen hier vor allem Fragen der Zugänglichkeit der Schichtkategorie (a), ihrer Passung in sozialen Situationen (b) und ihrer Inhalte (c) kurz angesprochen werden.

- a) Zahlreiche Studien auf der Basis von Umfragedaten weisen nach, dass es sich bei der sozialen Schicht um eine weithin bekannte und verwendete Kategorie

handelt. Der Anteil von Personen, die auf die Frage nach ihrer subjektiven Schichtzugehörigkeit in Bevölkerungsumfragen keine Antwort geben, verändert sich im Zeitverlauf nicht systematisch und liegt in der Regel deutlich unter 10% (Noll 1999; Rössel 2005, 59; Hout 2007). So haben in der ISSP Befragung von 1987 zum Thema «Soziale Ungleichheit» in der Schweiz lediglich 3% der Befragten keine Angaben zu ihrer Schichtzugehörigkeit gemacht. Bei der nächsten Welle dieser Befragung in der Schweiz im Jahr 2009 hat sogar nur 1% der Befragten auf die subjektive Einstufung in eine Oben-Unten-Skala der sozialen Schichtung verzichtet. Im internationalen Vergleich fällt dabei auf, dass sich in der Schweiz ein überdurchschnittlich hoher Anteil von Personen in die obere Mittelschicht einstuft und nur sehr wenige Befragte die tieferen Rangpositionen angeben (vgl. auch Levy et al. 1997, 56; Stamm et al. 2003, 131).⁶

Befragte verwenden Schichtkategorien zumeist sehr systematisch. Ihre subjektive Schichteinstufung korreliert stark mit den objektiven Schichtdeterminanten Einkommen, Bildung und berufliche Stellung (Noll 1999; Stamm et al. 2003, 130–136; Hout 2007). Auch in offenen Befragungen zeigt sich, dass Interviewpersonen davon ausgehen, dass in der Gesellschaft soziale Schichten existieren und sie können für sich selbst recht unproblematisch eine Zuordnung vornehmen (Geißler und Weber-Menges 2006). Freilich muss berücksichtigt werden, dass die Schichtzugehörigkeit für die meisten Menschen nur eine moderate subjektive Relevanz aufweist. So konnten Emmison und Western (1990) auf der Grundlage einer Umfrage in Australien demonstrieren, dass die Schichtzugehörigkeit hinter einer Reihe von anderen Kategorien wie Ethnie, Geschlecht, Beruf und Nation rangiert, wenn es um die Bedeutung für die eigene Identität geht. Zudem stuften nur 32% der Befragten die Schichtzugehörigkeit als wichtig ein (Emmison und Western 1990). Auch Levy et al. (1997, 56) zeigen auf, dass sich nur ca. 30% der von ihnen befragten Schweizer im Interview spontan einer Klasse zuordnen. Eine Selbsteinstufung kommt zumeist erst auf Nachfrage zustande. In der ISSP Befragung zum Thema Soziale Ungleichheit von 2009 konnten die Befragten in der Schweiz angeben, wie wichtig bestimmte soziale Kategorien für ihre Selbstbeschreibung sind. Im Hinblick auf die Wichtigkeit der sozialen Klassenzugehörigkeit gaben 21.5% der Personen die drei höchsten Stufen auf einer elfstufigen Skala als Antwort, dagegen wählten 45.4% diese drei Antwortkategorien in Bezug auf ihr Geschlecht und 57% im Hinblick auf die eigene Nationalität. Die vorliegenden Ergebnisse sprechen dafür, dass es sich bei der Schichtkategorie tatsächlich um eine sozial geteilte kognitive Struktur handelt, die allerdings

6 Eigene Berechnungen mit dem ISSP Modul 1987 Social Inequality I und dem Modul 2009 Inequality IV für die Schweiz.

in ihrer subjektiven Relevanz und damit möglicherweise ihrer Zugänglichkeit hinter anderen Kategorien zurückbleibt.

- b) Zur Aktivierung der Schichtkategorie in sozialen Situationen liegen bisher nur wenige empirische Informationen vor. Allerdings wird in Teilen der Lebensstilforschung unterstellt, dass eine solche Aktivierung stattfindet, so bei Bourdieu (1982; Müller 1986), der davon ausgeht, dass die Lebensstile einer Person deren Klassenzugehörigkeit sichtbar machen oder bei Schulze (1990), der annimmt, dass die Bildung einer Person, die mit der Schichtzugehörigkeit stark korreliert, ein in der Interaktion evidenten Signal darstellt. In qualitativen und ethnographischen Studien wird deutlich, dass Akteure auch im Alltagsleben tatsächlich Schichtkategorien aktivieren und soziale sowie symbolische Grenzen auf dieser Grundlage ziehen (Halle 1984; Lamont 1992; Lamont 2000; Gorman 2000). Karrer (1998) demonstriert dies anhand von qualitativen Interviews mit Arbeitern und Angestellten in der Deutschschweiz. Studien von Mazur (1993) sowie von Pape et al. (2008) können weiterhin demonstrieren, dass Probanden allein auf der Basis visueller Informationen in der Lage sind, andere Personen in soziale Schichten zu klassifizieren. In Cherulniks (Cherulnik und Bayless 1986; Cherulnik und Wilderman 1986) Studien ergab sich, dass die Präsentation von Fotografien von Wohnhäusern und deren Nachbarschaft Schichtkategorien und die damit verknüpften Stereotypen aktivieren. Eine Untersuchung von Schultheis et al. (1996) demonstriert darüber hinaus, dass Probanden zu einer spontanen Klassifizierung von Personen entlang einer vertikalen Schichthierarchie tendieren. Das verdeutlicht, dass Schichtkonzepte zur Erfassung der vertikalen Dimension der Sozialstruktur nicht allein vom Forscher an die untersuchten Personen herangetragen werden, sondern diesen selbst spontan mental zugänglich sind. Insgesamt bleibt also festzuhalten, dass die Schichtkategorie zwar sozial verbreitet ist, wir aber nur über vereinzelte empirische Hinweise zu ihrer Aktivierung verfügen, die aber alle auf derartige Aktivierungsprozesse aufgrund von spezifischen Stimuli hindeuten.
- c) Auch die Inhalte von Schichtenstereotypen sind bisher kaum erforscht. Die meisten Studien, die die vertikale Dimension sozialer Ungleichheit überhaupt in den Blick nehmen, legen den Fokus zumeist auf die Wahrnehmung von Armen (Morris und Williamson 1982; Bullock 1995; Bullock 2006; Bullock et al. 2001), wobei sich häufig die zentrale Fragestellung auf die subjektive Erklärung von Armut richtet (vgl. auch Smith und Kluegel 1986). In Studien, die verschiedene soziale Gruppen – zumeist Arme und Reiche oder Berufsgruppen – vergleichen, ergibt sich ein Bild, das weitgehend dem oben skizzierten Stereotype Content Model von Fiske entspricht (Davidson et al. 1962; Cherulnik und Bayless 1986; Cherulnik und Wilderman 1986; Skafe 1989; Johannesen-Schmidt und Eagly 2002). Wohlhabende und statushohe Personengruppen werden als besonders kompetent, aber weniger warm

wahrgenommen, weniger statushohe Gruppen werden als weniger kompetent, dafür als wärmer betrachtet. Eine Ausnahme sind stark benachteiligte Gruppen, wie Sozialhilfeempfänger, Arme und Obdachlose. Diese werden zumindest von Probanden in den Vereinigten Staaten weder als kompetent noch als warm gesehen (Cuddy et al. 2008, 69).

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Kategorie der sozialen Schicht offensichtlich den meisten Personen mental zugänglich ist und von Akteuren in sozialen Situationen auch aufgrund spezifischer Stimuli (Kleidung, Wohnsituation) aktiviert wird, wobei es aber noch wenig systematische Studien zu den Aktivierungsprozessen gibt. Hinsichtlich der Inhalte, der mit den Kategorien assoziierten Stereotype zeigen sich Resultate, die mit dem Stereotype Content Model von Fiske vereinbar sind. Allerdings offenbart sich auch eine starke Fokussierung auf Persönlichkeitsmerkmale als Gegenstand von Stereotypen. Dieses Forschungsdesiderat soll in dieser Studie aufgegriffen werden und es soll in breiterem Masse der Inhalt von Schichtstereotypen betrachtet werden. Nicht zuletzt werden dabei auch Merkmale berücksichtigt, die einerseits aus soziologischer Perspektive soziale Schichten konstituieren (Einkommen, Beruf, Bildung) oder in denen andererseits Schichtzugehörigkeit zum Ausdruck kommen soll (Lebensstile). Im Anschluss an diese theoretische Diskussion können daher auch die zentralen Fragen für den folgenden empirischen Teil präzisiert werden, in dem die Ergebnisse einer Befragung unter Studierenden der Universitäten Luzern und Zürich präsentiert werden:

1. Existieren unter den Befragten klar abgrenzbare Stereotype über soziale Schichten?
2. Welche Stereotypkontraste zwischen sozialen Schichten werden von den Befragten besonders stark wahrgenommen – die von der Sozialpsychologie fokussierten Persönlichkeitsmerkmale, die von der klassischen Sozialstrukturanalyse hervorgehobenen schichtkonstituierenden Merkmale (Bildung, Beruf, Einkommen) oder die von der neueren Sozialstrukturanalyse diskutierten Lebensstile?
3. Welche Lebensstilmerkmale werden als Signale der Schichtzugehörigkeit wahrgenommen? Spielen hier im Sinne von Bourdieu Merkmale der Hochkultur eine besonders grosse Rolle oder wurden diese im Sinne von Schulze teilweise durch populärkulturelle Signale ersetzt?
4. Entsprechen die Ergebnisse für die Persönlichkeitsmerkmale dem Stereotype Content Model? Der Theorie entsprechend ist zu erwarten, dass die oberen Schichten als eher kompetent, aber wenig warm wahrgenommen werden, die unteren Schichten als eher warm aber wenig kompetent.

3 Inhalte von Schichtenstereotypen – Methoden und Resultate einer Befragung

3.1 Daten und Methoden

Um die Inhalte von Schichtstereotypen zu erfassen, wurde eine Onlinebefragung unter 213 Studierenden der Soziologie an der Universität Luzern (66 Teilnehmer) und der Universität Zürich (147 Teilnehmer) durchgeführt. Die Studierenden wurden per Email über die Befragung informiert und konnten über einen Link die Onlineumfrage beginnen. Von den angeschriebenen Studierenden haben 34.4% an der Umfrage teilgenommen. Die Befragten waren zu 35.2% männlichen Geschlechts, hatten in 14.3% der Fälle eine ausländische Staatsbürgerschaft und in 27.6% kamen sie aus einem Elternhaus in dem kein Elternteil eine Matur aufweist. Die überwiegende Anzahl der Befragten waren Studierende im ersten Semester (64.8%), die sich daher auch im Verlauf ihres Studiums noch nicht eingehend mit Schichtkonzepten befasst haben konnten. Daher kann davon ausgegangen werden, dass die Studierenden überwiegend ihr Alltagswissen über soziale Schichten in die Umfrage eingebracht haben und in geringerem Masse spezifisch soziologisches Wissen. Den Befragten wurden im ersten Schritt vier soziale Kategorien (Unterschicht, Arbeiterschicht, Mittelschicht, Oberschicht) genannt. Personen aus allen vier Kategorien sollten im Anschluss von den Teilnehmern im Hinblick auf 33 Merkmale mit Hilfe eines neunstufigen semantischen Differentials (Items und Erläuterungen in Tabelle 1) beurteilt werden. Diese Merkmale wurden so ausgewählt, dass sie erstens die schichtkonstituierenden Charakteristika der klassischen Sozialstrukturanalyse enthalten (Einkommen, Beruf, Bildung, Vermögen). Da diese typischerweise das Schichtkonzept definieren, sollten hier starke Unterschiede auftreten. Diese können herangezogen werden, um das Ausmass der anderen Metakontraste zu beurteilen. Zweitens wurde eine Reihe von Items aus der Lebensstilforschung aufgenommen, wobei darauf geachtet wurde, dass nicht nur eher hochkulturelle (Kunstaussstellungen, klassische Musik, Wein, Städtereisen), sondern auch populäre Interessen (Sport, Ernährung, Fernsehen, Kino) berücksichtigt wurden, schliesslich sind drittens Begriffe enthalten, die im Sinne des Stereotype Content Models auf Persönlichkeitsmerkmale verweisen (Intelligenz, Fleiss, Selbstlosigkeit, Herzlichkeit). Darüber hinaus wurden eine Reihe von Items aufgenommen, die sich auf Verhaltensbereiche beziehen, für die in der sozialwissenschaftlichen Forschung Unterschiede zwischen den sozialen Schichten diskutiert werden: Gesundheitsverhalten und Ernährung (Sport, Fleisch, Rauchen, Fastfood), Familie (Heiratsalter, Geschlechterrollen), soziale und politische Orientierungen (Fremdenfeindlichkeit, politisches Interesse). Insofern wurden den Teilnehmern Items vorgelegt, die an vorhandene Theorien und Diskussionen anknüpfen. Insbesondere ist damit eine Einschätzung der empirischen Relevanz der Modelle aus der Sozialpsychologie, der klassischen Sozialstrukturanalyse und der Lebensstilforschung für Stereotypeninhalte möglich.

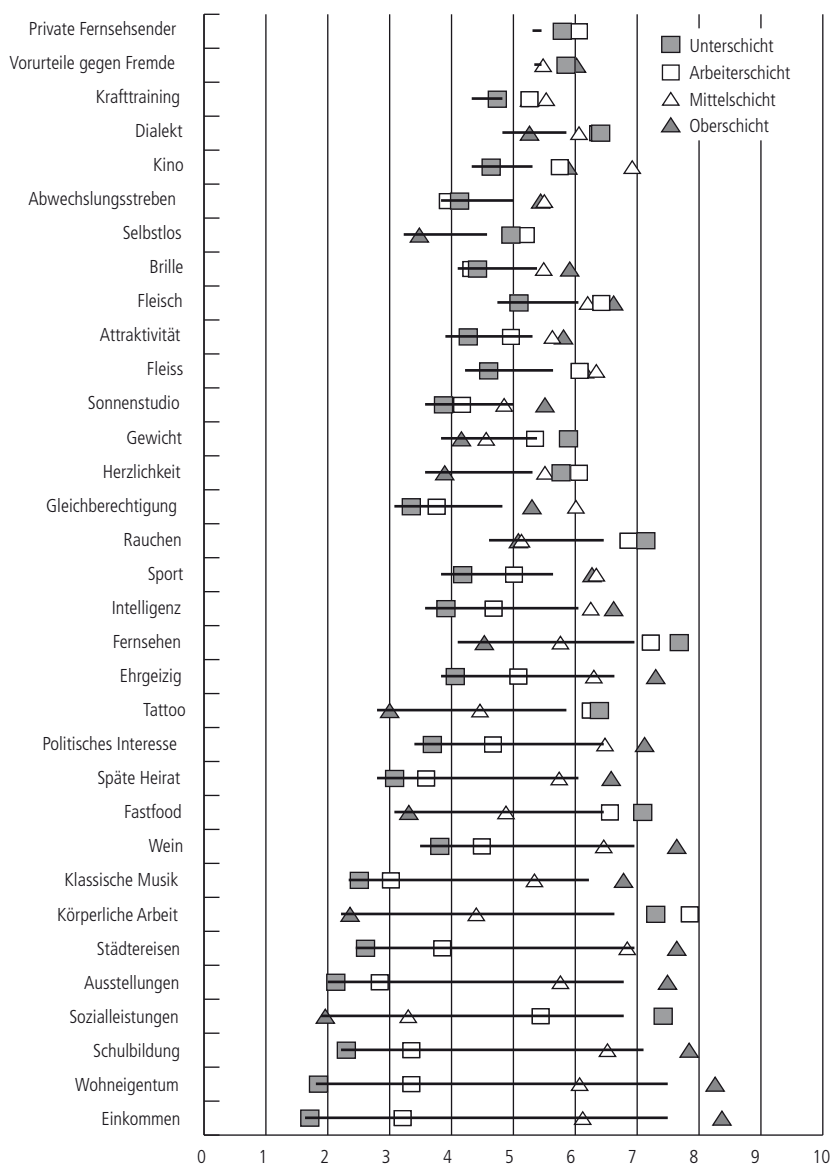
Um Reihenfolgeeffekte bei der Beantwortung der Fragen zu vermeiden, wurden den Befragungsteilnehmern sowohl die vier sozialen Kategorien als auch die 33 Merkmale in randomisierter Folge präsentiert. Darüber hinaus wurden die Teilnehmer mit zwei unterschiedlichen Frageformulierungen konfrontiert, um die Effekte sozialer Erwünschtheit kontrollieren und vergleichen zu können (vgl. Fiske et al. 2002, 884–885). Die Hälfte der Teilnehmer wurde nach ihrer eigenen Meinung gefragt, während die andere Hälfte nach ihrer Einschätzung der Bevölkerungsmeinung befragt wurde. Damit kann bis zu einem gewissen Grad auch die Beschränkung der studentischen Stichprobe aufgehoben werden, da die Studenten nicht nur ihre eigene Meinung, sondern die wahrgenommene Bevölkerungsmeinung wiedergeben sollten. Darüber hinaus können auf diese Weise auch Unterschiede zwischen den beiden Frageformulierungen festgemacht werden. Schliesslich wurden von den Befragten auch grundlegende soziodemographische Merkmale erhoben.

3.2 Empirische Resultate

In Abbildung 1 sind die zentralen Ergebnisse der Befragung abgetragen. Dort sind die Mittelwerte für die 33 Merkmale für die vier Schichten ersichtlich (Standardabweichungen sind in Tabelle 1 zu finden). In Hinblick auf Frage 1 muss festgehalten werden, dass unter den Studierenden ausgeprägte Schichtstereotype existieren. Betrachtet man deren Stärke so wird deutlich, dass vor allem die Merkmale, die in der klassischen Sozialstrukturanalyse als konstitutiv für soziale Schichten betrachtet werden, einen starken Kontrast zwischen Unter- und Oberschichten bilden (vgl. auch Geißler und Weber-Menges 2006). Die Mittelwertdifferenzen für das Einkommen, die Bildung und das Eigentum liegen auf einer insgesamt neunstufigen Skala bei sehr hohen Werten zwischen 5.5 und 6.6. Dieses Ergebnis ist nicht überraschend, kann aber als Vergleichsgrösse für die anderen betrachteten Merkmale dienen. Auf dieser Grundlage lassen sich auch die hohen Korrelationen zwischen subjektiver Schichteinstufung einerseits sowie Bildung, Einkommen und Beruf andererseits, die in zahlreichen empirischen Studien festgestellt wurde, gut erklären (Noll 1999; Stamm et al. 2003; Hout 2007). Die Stereotypeninhalte fungieren offensichtlich im Sinne der in Abschnitt 2 skizzierten Theorie der Aktivierung von sozialen Kategorien als die Kriterien, die in der Wahrnehmung von Akteuren die Zuordnung einer Person zu sozialen Schichten steuern (Blanz 1999). Die kognitive Verknüpfung zwischen Schichtkategorien und Stereotypeninhalten führt dann auch zu starken statistischen Verknüpfungen zwischen Statusdimensionen und subjektiver Schichtzugehörigkeit.

Auch im Hinblick auf die Lebensstile unterschiedlicher Schichten sehen die Befragten starke Kontraste. Beim Besuch von Kunstausstellungen, Städtereisen und der Vorliebe für klassische Musik zeigen sich sehr hohe Mittelwertdifferenzen über 4.2. Auch beim Verzehr von Fastfood, der Fernsehhäufigkeit, dem Tragen von Tattoos und dem Weinkonsum zeigen sich moderate Kontraste. Dies zeigt deutlich, dass soziale Schichten in ihrer Wahrnehmung in deutlichem Masse mit unterschiedlichen Lebens-

Abbildung 1 Durchschnittliche Stereotypenkontraste zwischen Ober- und Unterschicht



Dargestellt sind die Spannweite zwischen der durchschnittlichen Ausprägung für die Unter- und die Oberschicht (Linien) und die durchschnittlichen Ausprägungen aller Schichten (Formen).

Quelle: Befragung Schichtenstereotype in der Schweiz.

stilen verbunden sind. Allerdings wird mit Blick auf Frage 3 auch ersichtlich, dass es vor allem ein hochkultureller Lebensstil ist, der den stärksten Lebensstilkontrast zwischen den Schichtstereotypen erzeugt. Die nichthochkulturellen Items (Fernsehen, Sport, Besuch von Sonnenstudios, der Konsum von Fleisch oder Krafttraining) erzeugen nur moderate Kontraste. Dies bestätigt sehr deutlich die Plausibilität von Bourdieus Annahme, dass Personen insbesondere aufgrund ihres hochkulturellen Lebensstils von anderen Akteuren in soziale Klassen eingestuft werden.

Schliesslich wird deutlich, dass die klassischen Merkmale, die in der Sozialpsychologie untersucht werden, wobei hier als Beispiele Intelligenz, Fleiss, Attraktivität, Ehrgeiz, Selbstlosigkeit und die Herzlichkeit betrachtet wurden, nur relativ moderat bis gering zwischen den Schichtstereotypen kontrastieren. Die Ergebnisse entsprechen aber in ihrer Struktur grundsätzlich den Erwartungen des Stereotype Content Model von Fiske, so wie es in Frage 4 formuliert wurde. Die oberen Schichten werden als kompetenter und weniger warm wahrgenommen, für die unteren Schichten zeigen sich gegenteilige Resultate. Im Detail fallen allerdings einige Besonderheiten auf: Vor allem die Arbeiterschicht wird als besonders warm wahrgenommen, die Unterschicht nur in geringerem Masse. In Bezug auf den Fleiss wird die Arbeiterschicht den oberen Schichten als ähnlicher deutlich wahrgenommen als die Unterschicht. Insgesamt reagieren die Befragten auf den Begriff der Unterschicht mit einer eher negativen Bewertung, die der Bewertung von Sozialhilfeempfängern in den Studien von Fiske et al. (2002) ähnelt. Betrachtet man aber die Persönlichkeitsmerkmale generell, dann zeigt sich, dass eine Erweiterung der betrachteten Inhalte von Stereotypen für die Soziologie einen Erkenntniszuwachs bedeutet. Der starke Fokus der Sozialpsychologie auf Persönlichkeitsmerkmale als Inhalte von Stereotypen führt von den empirisch für die Soziologie relevanten Charakteristika von Personen unterschiedlicher Schichten eher weg. Viertens zeigen sich in den drei berücksichtigten inhaltlichen Bereichen sozialwissenschaftlicher Forschung, in denen auch schichtspezifische Unterschiede diskutiert werden (Ernährung und Gesundheitsverhalten, Familie, politische Orientierungen), durchaus relevante Stereotypkontraste. Insbesondere im Bereich des Gesundheitsverhaltens werden moderate Unterschiede zwischen den sozialen Schichten wahrgenommen, dies gilt auch für den Bereich von Familie und Geschlechterbeziehungen, aber nicht durchgängig für die politischen Orientierungen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Stereotypenkontraste besonders für klassische sozialstrukturelle Merkmale wie Einkommen und Bildung einerseits, Lebensstile andererseits stark ausgeprägt sind. Diese Merkmale liegen dann wiederum als Kriterien der Zuordnung von Personen zu sozialen Schichten zugrunde. Dagegen zeigen die in der Sozialpsychologie diskutierten Persönlichkeitsscharakteristika nur eine geringe Relevanz. Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse, dass die Befragten die Mitglieder sozialer Schichten mit erstaunlich klaren und eindeutigen Stereotypen verbinden.

Die Daten aus der Onlineumfrage wurden noch weiteren statistischen Analysen unterzogen. Erstens wurde mit Hilfe von t-Tests geprüft, ob die Mittelwerte für die verschiedenen Schichten auf dem semantischen Differential sich als statistisch signifikant unterscheiden (vgl. Tabelle 1). Dabei wurde deutlich, dass die Arbeiterschicht sich bei keinem Item systematisch von der Unterschicht unterscheidet, während die Mittel- und die Oberschicht sich bei allen Items statistisch signifikant von der Unterschicht unterscheiden. Es ergibt sich das Bild einer Gesellschaft, die in zwei grosse Segmente gespalten ist, wobei sich der typische Arbeiter in dieser Wahrnehmung nur wenig vom Angehörigen der Unterschicht unterscheidet: Einerseits taucht hier das Bild der körperlich arbeitenden Arbeiter- und Unterschicht auf, die über geringe Einkommen verfügen, eine niedrige Bildung aufweisen und wenig an einem hochkulturellen Lebensstil orientiert sind, andererseits einer Mittel- und Oberschicht, die hoch gebildet und einkommensstark ist, nicht körperlich arbeitet und hochkulturell orientiert ist. Desweiteren werden Arbeiter- und Unterschicht im Vergleich zu Mittel- und Oberschicht durch ein geringeres politische Interesse, traditionelle Geschlechterrollenvorstellungen, frühe Eheschliessungen, häufigeres Übergewicht sowie weniger Intelligenz, Ehrgeiz und Fleiss charakterisiert.

Zweitens wurde getestet, ob sich die Kontraste von Ober- und Unterschicht zwischen verschiedenen Gruppen von Befragten unterscheiden haben. Zwischen den Befragten an den beiden Universitäten finden sich keine statistisch signifikanten Unterschiede. Vier signifikante geschlechtsspezifische Unterschiede lassen sich allerdings feststellen: die befragten Frauen sehen beim Kinobesuch, den Geschlechtereinstellungen und bei der Häufigkeit des Sporttreibens eine etwas grössere Differenz zwischen den Schichten als die Männer. Schliesslich dreht sich bei der Rezeption von privaten Fernsehsendern das Vorzeichen sogar um: während die Frauen diese eher als Vorliebe der Unterschichten sehen, ist es in der Wahrnehmung der Männer umgekehrt. Zwei statistisch signifikante Unterschiede wurden in der Schichtwahrnehmung von Studenten mit divergierender sozialer Herkunft (Matura der Eltern) festgestellt. Sowohl bei der Fernsehpräferenz, wie auch bei der Herzlichkeit sehen Studierende aus höher gebildeten Elternhäusern geringere Schichtunterschiede. Darüber hinaus wurde auch geprüft, ob es Unterschiede in der Schichtwahrnehmung von schweizerischen und ausländischen Befragten gibt: hier konnten nur zwei statistisch signifikante Unterschiede festgestellt werden (Dialekt, politisches Interesse), wobei in beiden Fällen die ausländischen Befragten die Schichtunterschiede als stärker wahrgenommen haben. Schliesslich konnten sieben statistisch signifikante Differenzen zwischen den Teilnehmern, die nach ihrer eigenen Meinung bzw. der Bevölkerungsmeinung befragt wurden (bei den Items frühe Heirat, Rauchen, Schulbildung, Brille, Politisches Interesse, Intelligenz, Geschlechtereinstellungen), ausgemacht werden. In allen Fällen haben Befragte, die Auskunft über die Mehrheitsmeinung geben mussten, stärkere Unterschiede gesehen als Interviewpersonen, die ihr eigene Ansicht angeben sollten. Überzufällig

Tabelle 1 Stereotypkontraste für die Schweiz

Variable	Richtung des Differentials	Unterschicht	Arbeiterschicht	Mittelschicht	Oberschicht	Mittelwertdiff. O-U	N
Einkommen	haben ein niedriges Einkommen – haben ein hohes Einkommen	1.71 (1.17)	3.21 (1.45)	6.12** (1.16)	8.37** (1.50)	6.66	210
Wohneigentum	besitzen selten Wohneigentum – besitzen häufig Wohneigentum	1.85 (1.19)	3.35 (1.75)	6.07** (1.58)	8.26** (1.31)	6.41	209
Schulbildung	haben eine niedrige Schulbildung – haben eine hohe Schulbildung	2.30 (1.18)	3.35 (1.35)	6.52** (1.28)	7.84** (1.50)	5.54	211
Ausstellungen	besuchen keine Kunstausstellungen – besuchen Kunstausstellungen	2.13 (1.32)	2.84 (1.57)	5.76** (1.67)	7.49** (1.53)	5.36	210
Städtereisen	machen keine Städtereisen – machen Städtereisen	2.61 (1.57)	3.85 (1.70)	6.84** (1.32)	7.64** (1.68)	5.02	209
Klassische Musik	hören keine klassische Musik – hören klassische Musik	2.51 (1.46)	3.02 (1.62)	5.34** (1.48)	6.78** (1.90)	4.27	211
Wein	trinken selten Wein – trinken häufig Wein	3.81 (2.02)	4.49 (1.71)	6.46** (1.10)	7.64** (1.36)	3.83	209
Späte Heirat	heiraten früh – heiraten spät	3.08 (1.47)	3.59 (1.31)	5.74** (1.43)	6.58** (1.58)	3.50	210
Politisches Interesse	sind nicht politisch interessiert – sind politisch interessiert	3.69 (1.86)	4.67 (1.76)	6.48** (1.30)	7.12** (1.51)	3.44	211
Ehrgeizig	sind nicht ehrgeizig – sind ehrgeizig	4.06 (1.71)	5.08 (1.50)	6.30** (1.27)	7.30** (1.58)	3.24	210
Intelligenz	sind nicht intelligent – sind intelligent	3.91 (1.56)	4.68 (1.42)	6.25** (1.29)	6.62** (1.58)	2.71	206
Sport	treiben selten Sport – treiben häufig Sport	4.18 (1.71)	5.01 (1.72)	6.34** (1.36)	6.27** (1.70)	2.09	211
Gleichberechtigung	haben traditionelle Geschlechterrollen – haben gleichberechtigte Geschlechterrollen	3.35 (1.68)	3.76 (1.64)	6.01** (1.71)	5.30** (2.08)	1.96	208
Sonnenstudio	gehen selten ins Sonnenstudio – gehen häufig ins Sonnenstudio	3.87 (2.32)	4.17 (1.93)	4.85** (1.59)	5.51** (2.22)	1.64	207
Fleiss	sind faul – sind fleissig	4.60 (1.83)	6.07 (1.55)	6.34** (1.34)	6.15** (1.79)	1.55	210
Attraktivität	sehen nicht gut aus – sehen gut aus	4.27 (1.50)	4.96 (1.21)	5.63** (1.02)	5.81** (1.43)	1.55	209
Fleisch	essen selten Fleisch – essen häufig Fleisch	5.09 (2.16)	6.42 (1.66)	6.20** (1.31)	6.62** (1.73)	1.53	211

Fortsetzung der Tabelle auf der folgenden Seite.

Fortsetzung von Tabelle 1.

Variable	Richtung des Differentials	Unterschicht	Arbeitschicht	Mittelschicht	Oberschicht	Mittelwertdiff. O-U	N
Brille	tragen keine Brille – tragen eine Brille	4.42 (1.46)	4.32 (1.39)	5.49** (1.02)	5.91** (1.48)	1.49	209
Abwechslung	streben nach Bewährtem – streben nach Abwechslung	4.13 (1.97)	3.94 (1.62)	5.50** (1.74)	5.44** (2.25)	1.31	209
Kino	gehen nicht ins Kino – gehen ins Kino	4.64 (2.20)	5.75 (1.75)	6.92** (1.19)	5.88** (1.93)	1.24	212
Krafttraining	betreiben selten Krafttraining – betreiben häufig Krafttraining	4.74 (2.07)	5.26 (1.90)	5.53** (1.34)	5.26* (1.82)	0.52	208
Vorurteile gegen Fremde	haben keine Vorurteile gegenüber Fremden – haben Vorurteile gegenüber Fremden	5.85 (2.07)	5.86 (1.77)	5.48* (1.57)	6.02 (1.96)	0.17	210
Private Fernsehsender	sehen keine privaten Fernsehsender – sehen private Fernsehsender	5.79 (2.58)	6.06 (2.07)	5.99 (1.46)	5.92 (2.06)	0.13	207
Dialekt	sprechen keinen Dialekt – sprechen Dialekt	6.41 (2.15)	6.37 (1.86)	6.06 (1.74)	5.26** (2.24)	-1.15	207
Selbstlos	sind eigennützig – sind selbstlos	4.96 (1.58)	5.20 (1.38)	4.96 (1.22)	3.48** (1.66)	-1.48	209
Gewicht	sind schlank – sind übergewichtig	5.89 (1.67)	5.35 (1.45)	4.56** (1.18)	4.16** (1.70)	-1.73	211
Herzlichkeit	sind kühl – sind herzlich	5.77 (1.51)	6.06 (1.45)	5.51 (1.25)	3.89** (1.63)	-1.87	209
Rauchen	rauchen nicht – rauchen	7.14 (1.45)	6.86 (1.32)	5.13** (1.15)	5.08** (1.58)	-2.06	208
Fernsehen	sehen selten fern – sehen häufig fern	7.68 (1.44)	7.22 (1.38)	5.76** (1.37)	4.53** (1.71)	-3.15	209
Tattoo	sind nicht tätowiert – sind tätowiert	6.39 (1.55)	6.25 (1.38)	4.46** (1.45)	3.00** (1.70)	-3.39	209
Fastfood	essen selten Fastfood – essen häufig Fastfood	7.09 (1.68)	6.56 (1.42)	4.88** (1.56)	3.31** (1.91)	-3.78	211
Körperliche Arbeit	verrichten keine körperliche Arbeit – verrichten körperliche Arbeit	7.30 (1.72)	7.85 (1.46)	4.40** (1.61)	2.36** (1.74)	-4.94	210
Sozialleistungen	beziehen selten Sozialleistungen – beziehen häufig Sozialleistungen	7.42 (1.81)	5.44 (1.86)	3.30** (1.67)	1.96** (1.71)	-5.46	212

Die Wertespanne des semantischen Differentials reichte von 1 (sind schlank) bis 9 (sind übergewichtig). Dargestellt sind die Mittelwerte für die vier berücksichtigten sozialen Kategorien, deren Standardabweichung sowie die Differenz in den Mittelwerten von Unter- und Oberschicht. Die Signifikanzwerte wurden mit t-tests bestimmt, wobei die Unterschicht in allen Fällen als Referenzkategorie gedient hat.

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$

Quelle: Befragung Schichtenstereotype in der Schweiz.

häufig wurden also nur für die Geschlechtsunterschiede und die Befragungsvariante statistisch signifikante Unterschiede festgestellt. Angesichts von 33 geprüften Items sollten allerdings vier geschlechtsspezifische Unterschiede nicht zu stark gewertet werden. Die sieben gefundenen Differenzen bei den Befragungsvarianten sprechen allerdings dafür, dass die Studierenden, die nach der Bevölkerungsmeinung gefragt wurden, in einigen Fällen stärkere Schichtunterschiede angegeben haben, während die anderen Studierenden, die nach ihrer eigenen Meinung gefragt wurden, eher geringere Differenzen gesehen haben. Die Studierenden neigen also in ihrer persönlichen Meinung zu weniger stereotypen Einschätzungen, was ein Hinweis auf den Einfluss sozialer Erwünschtheit sein könnte. Insgesamt muss allerdings festgehalten werden, dass die Antworten der Studierenden aus unterschiedlichen sozialen Gruppen erstaunlich homogen waren.

4 Die Schweiz und Deutschland im Vergleich

Im nächsten Schritten sollen die Ergebnisse der Onlinebefragung zum Thema Schichtenstereotype an den beiden schweizerischen Universitäten mit Daten aus einer vergleichbaren Erhebung kontrastiert werden, die in der Bundesrepublik Deutschland an der Universität zu Köln, der Universität Heidelberg, der Universität Hamburg und der Georg-August-Universität Göttingen durchgeführt wurde (für die Ergebnisse der Kölner Befragung: Rössel und Pape 2010). Dabei konnten 216 Studierende befragt werden. Im Zentrum des Vergleichs sollen zwei Fragen stehen. Erstens soll betrachtet werden, ob die Struktur der Stereotypenkontraste in der Schweiz und in Deutschland übereinstimmt, d. h. es wird analysiert, ob in beiden Ländern die gleichen Items von besonderer Wichtigkeit sind oder möglicherweise unterschiedliche Merkmale als kontrastiv für soziale Schichten wahrgenommen werden. Zweitens soll untersucht werden, ob die Unterschiede zwischen sozialen Schichten in beiden Ländern als gleich stark gesehen werden, ob also die Mittelwertdifferenzen auf dem semantischen Differential für die verschiedenen Schichten gleich gross sind. Während es also bei der ersten Frage um die Struktur der Stereotypkontraste geht, steht bei der zweiten die Stärke dieser Kontraste im Vordergrund.

Bevor die empirischen Ergebnisse zu diesen beiden Fragen berichtet werden, soll allerdings betrachtet werden, welche Unterschiede zwischen den beiden Ländern theoretisch erwartet werden können. Für die erste Frage, bei der es um die Struktur der Stereotypkontraste geht, sollte man auf der Grundlage des vorhandenen Wissens über die schweizerische und deutsche Gesellschaft keine grösseren Unterschiede erwarten. Es handelt sich in beiden Fällen um kulturell und sozial verwandte westliche Gesellschaften mit einem kapitalistischen Wirtschaftssystem und einer entsprechenden Schichtstruktur. Zudem weisen die beiden Länder im Bildungs- und Berufsbildungssystem starke Übereinstimmungen aus, so dass besonders grosse Ähnlichkeiten

zu erwarten sind (Hadjar und Berger 2010).⁷ Diese Annahme wird noch durch die Ergebnisse von Roose (2010) verstärkt, der auf der Basis des World Value Surveys feststellt, dass die deutsche Bevölkerung von allen untersuchten Nationalitäten die höchste kulturelle Nähe zu den Schweizern aufweist.⁸ Insofern kann man insgesamt eine grosse Ähnlichkeit der Struktur der Schichtstereotypen erwarten.

Im Hinblick auf die Stärke der Stereotypkontraste gibt es einige theoretische und empirische Argumente die Unterschiede zwischen den beiden Ländern erwarten lassen. Aus modernisierungstheoretischer Perspektive (Lipset 1985; Hadler 2003) kann einerseits der höhere Wohlstand der Schweiz angeführt werden,⁹ der gemäss den Annahmen der Theorie zu einer geringeren Wahrnehmung von sozialer Ungleichheit und Schichtstrukturen führen sollte, da ein insgesamt höherer Lebensstandard die Relevanz sozialer Ungleichheit als weniger gross erscheinen lässt. Andererseits kann aus der gleichen theoretischen Perspektive aber auch auf das höhere Ausmass sich überkreuzender Konfliktlinien in der Schweiz verwiesen werden, die auch zu einer Abschwächung der Wahrnehmung einer jeweils spezifischen, in diesem Falle der Konfliktlinie zwischen oben und unten führen sollte (vgl. auch Lijphart 1979; Stephens 1991). Sowohl die Schweiz als auch Deutschland weisen neben der sozialstrukturellen Konfliktlinie zwischen oben und unten eine konfessionelle Konfliktlinie auf, die Schweiz ist darüber hinaus allerdings auch noch nach Sprachgruppen gegliedert, so dass sich eine noch stärker differenzierte Konfliktstruktur ergibt, die zu einer noch geringeren Relevanz der jeweils einzelnen Konfliktlinien führen sollte.

Aus konflikttheoretischer Perspektive ergeben sich dagegen keine so deutlichen Prognosen wie aus modernisierungstheoretischer Richtung. Die soziale Ungleichheit ist in der Schweiz und der Bundesrepublik Deutschland in relativ ähnlichem Masse ausgeprägt, so dass nach den Annahmen der Theorie auch keine grösseren Unterschiede in der Stärke von Schichtstereotypen zu erwarten sind. So weisen die neuesten Statistiken (2004) der Luxembourg Income Study für die Ungleichheit der Einkommen für die Schweiz einen Ginikoeffizienten von 0.27 aus, während dieser für Deutschland bei 0.28 liegt. Während allerdings die Daten der Luxembourg Income Study und die Analysen von Dell et al. (2006) für die Schweiz auf eine leicht sinkende Ungleichheit der Einkommen hinweisen, hat diese Ungleichheit in Deutschland in den vergangenen Jahren einen nicht unerheblichen Zuwachs erfahren

7 Dies gilt umso stärker als die Befragungen in der Deutschschweiz durchgeführt wurden, die in den Bereichen Bildung, Berufsbildung und Familienmodell starke Übereinstimmungen mit den anderen deutschsprachigen Ländern aufweist.

8 Betrachtet man nur die Deutschschweizer, so ist die kulturelle Ähnlichkeit zu den Deutschen sogar noch grösser (Ich habe Jochen Roose für diese zusätzlichen Informationen zu danken.). Die befragten Schweizer Studierenden stammen fast ausschliesslich aus der Deutschschweiz.

9 Den Statistiken der OECD lässt sich für die Schweiz ein Bruttoinlandsprodukt pro Kopf von 34 292 \$ für das Jahr 2009 entnehmen, während der entsprechende Wert für Deutschland 28 229 \$ beträgt (berechnet auf der Basis von Kaufkraftparitäten) (OECD 2011). Freilich muss in Rechnung gestellt werden, dass die Befragungen in Westdeutschland stattgefunden haben, das ein deutlich höheres BIP als Ostdeutschland aufweist, aber auch diese Korrektur würde die Wohlstandslücke zwischen den beiden Ländern nicht schliessen.

Tabelle 2 Stereotypkontraste für die Bundesrepublik Deutschland

Variable	Unterschicht	Arbeitserschicht	Mittelschicht	Oberschicht	Mittelwertdifferenz O-U	DE	DE-Kontrolle	N
Einkommen	1.52 (1.04)	3.23 (1.33)	5.75** (1.23)	8.57** (0.85)	7.05	0.35*	0.31	197
Wohneigentum	1.64 (1.03)	3.28 (1.60)	6.14** (1.42)	8.48** (0.81)	6.84	0.39*	0.39*	196
Schulbildung	1.90 (0.96)	3.36 (1.39)	6.36** (1.19)	7.96** (1.11)	6.06	0.40*	0.38*	195
Ausstellungen	1.77 (1.00)	2.76 (1.47)	5.43** (1.50)	7.57** (1.11)	5.80	0.30	0.27	194
Städtereisen	2.21 (1.46)	3.75 (1.78)	6.40** (1.39)	7.74** (1.34)	5.53	0.29	0.25	196
Klassische Musik	2.03 (1.24)	2.75 (1.42)	5.01** (1.48)	7.21** (1.19)	5.18	0.68**	0.68**	195
Wein	2.94 (1.70)	3.67 (1.60)	6.03** (1.21)	7.83** (1.09)	4.89	0.86**	0.81**	196
Politisches Interesse	2.88 (1.66)	4.35 (1.70)	6.16** (1.50)	7.27** (1.35)	4.39	0.90**	0.88**	194
Ehrgeizig	3.15 (1.62)	4.96 (1.59)	6.21** (1.32)	7.28** (1.72)	4.13	0.76**	0.75**	194
Späte Heirat	2.69 (1.26)	3.58 (1.38)	5.49** (1.19)	6.74** (1.55)	4.06	0.56**	0.55**	195
Intelligenz	3.25 (1.49)	4.51 (1.44)	6.14** (1.12)	6.93** (1.42)	3.68	0.73**	0.70**	195
Sport	3.43 (1.78)	4.93 (1.65)	6.34** (1.15)	6.29** (1.56)	2.85	0.57**	0.60**	196
Fleiss	3.59 (1.56)	6.05 (1.61)	6.20** (1.16)	6.37** (1.59)	2.78	0.62**	0.58**	194
Attraktivität	3.52 (1.42)	4.53 (1.14)	5.60** (1.00)	6.14** (1.43)	2.62	0.80**	0.80**	196
Gleichberechtigung	3.39 (1.94)	3.66 (1.65)	6.04** (1.66)	5.33** (2.05)	1.94	0.51*	0.52*	194
Brille	4.34 (1.39)	4.47 (1.18)	5.43** (0.99)	5.93** (1.41)	1.59	-0.12	-0.12	197
Abwechslungstreben	4.05 (2.13)	3.79 (1.84)	5.40** (1.69)	5.31** (2.30)	1.26	0.29	0.27	193
Kino	4.59 (2.04)	5.87 (1.76)	6.84** (1.26)	5.77** (1.79)	1.18	-0.09	-0.07	197
Fleisch	5.96 (2.12)	6.66 (1.63)	6.13 (1.27)	5.64 (1.98)	-0.31	-0.41	-0.42*	197
Vorurteile gegen Fremde	6.50 (1.92)	5.88 (1.77)	4.95** (1.61)	5.65** (1.90)	-0.85	-0.29	-0.31	194
Krafttraining	5.54 (2.29)	6.03 (1.62)	5.16 (1.36)	4.39** (2.02)	-1.15	0.52*	0.50*	197
Selbstlos	4.40 (1.81)	5.10 (1.44)	4.79* (1.27)	3.13** (1.54)	-1.27	0.12	0.08	196
Sonnenstudio	6.02 (2.18)	5.84 (1.76)	5.09** (1.44)	4.29** (2.10)	-1.73	-0.05	-0.05	195

Fortsetzung der Tabelle auf der folgenden Seite.

Fortsetzung von Tabelle 2.

Variable	Unterschicht		Arbeiterschicht		Mittelschicht		Oberschicht		Mittelwertdifferenz O-U	DE	DE-Kontrolle	N
Herzlichkeit	5.46	(1.74)	6.10	(1.47)	5.68	(1.43)	3.62**	(1.58)	-1.84	0.24	0.19	194
Private Fernsehsender	7.37	(2.29)	6.94	(1.94)	6.07**	(1.50)	5.06**	(2.18)	-2.31	0.72*	0.67**	196
Gewicht	6.42	(1.57)	5.41	(1.39)	4.71**	(1.13)	3.98**	(1.69)	-2.43	0.42*	0.46*	197
Rauchen	7.59	(1.35)	6.91	(1.44)	5.15**	(1.23)	4.72**	(1.46)	-2.87	0.60**	0.62**	195
Dialekt	7.22	(1.53)	6.77	(1.49)	5.04**	(1.39)	3.21**	(1.64)	-4.01	1.21**	1.18**	195
Tattoo	6.87	(1.43)	6.17	(1.37)	4.30**	(1.42)	2.73**	(1.54)	-4.13	0.58*	0.57*	196
Fernsehen	8.13	(1.21)	7.33	(1.23)	5.82**	(1.35)	3.84**	(1.62)	-4.29	0.93**	0.93**	195
Körperliche Arbeit	6.67	(2.18)	7.83	(1.37)	4.91**	(1.54)	2.22**	(1.36)	-4.44	-0.47*	-0.49*	196
Fastfood	7.56	(1.42)	6.80	(1.24)	5.17**	(1.42)	2.98**	(1.63)	-4.58	0.59**	0.62**	197
Sozialleistungen	7.96	(1.70)	5.96	(1.65)	3.64**	(1.62)	1.63**	(1.36)	-6.33	0.83**	0.83**	196

Die Wertespanne des semantischen Differentials reichte von 1 (sind schlank) bis 9 (sind übergewichtig). Dargestellt sind die Mittelwerte für die vier berücksichtigten sozialen Kategorien, deren Standardabweichung sowie die Differenz in den Mittelwerten von Unter- und Oberschicht.

Die Signifikanzwerte der Mittel- und Oberschicht wurden mit T-Tests bestimmt, wobei die Unterschicht in allen Fällen als Referenzkategorie gedient hat. In den Spalten DE und DE-Kontrolle sind unstandardisierte Regressionskoeffizienten aus den ländervergleichenden Regressionen angegeben (DE bivariat, DE-Kontrolle unter Berücksichtigung der Individualmerkmale der Befragten).

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$

Quelle: Befragung Schichtenstereotype in Deutschland.

(Grabka und Frick 2008), der auch in den Medien stark diskutiert wurde. Darüber hinaus sprechen auch vergleichende Studien für eine grössere Durchlässigkeit des schweizerischen Bildungssystems im Vergleich zum deutschen (Hadjar und Berger 2010), so dass insgesamt von einer etwas grösseren Relevanz von struktureller Ungleichheit in Deutschland gesprochen werden kann. Diese grössere Ungleichheit wird darüber hinaus in Deutschland auch in etwas stärkerem Masse über einen höheren gewerkschaftlichen Organisationsgrad und ein grösseres Ausmass von industriellen Konflikten in das öffentliche Bewusstsein gerückt (Ebbinghaus und Visser 1997; Rucht 2010). Die Schweiz und die Bundesrepublik gehören zwar beiden zu den konfessionell gespaltenen Ländern mit einer eher schwachen Arbeiterbewegung und einem tiefen Ausmass von industriellen Konflikten (Korpi und Shalev 1980; OECD 2007, 110–111), doch der langfristige Organisationsgrad der deutschen Gewerkschaften und das Niveau von industriellen Konflikten in Deutschland lag auf einem leicht höheren Niveau als in der Schweiz. Insgesamt würde man daher auch vor dem Hintergrund einer konflikttheoretischen Perspektive eine geringfügig stärkere Wahrnehmung von Schichtunterschieden in der Bundesrepublik Deutschland erwarten. Zusammenfassend laufen diese theoretischen Überlegungen auf die empirischen Hypothesen hinaus, dass (1) die Struktur der Stereotypkontraste in der Schweiz und der Bundesrepublik sich kaum unterscheiden sollten, während (2) die Stärke der Stereotypkontraste in Deutschland eher stärker ausgeprägt sein sollte. Dafür sprechen sowohl modernisierungstheoretische als auch konflikttheoretische Überlegungen.

Um die erste Hypothese zu prüfen, wurden die Stereotypkontraste nach ihrer Stärke (Mittelwertdifferenz zwischen Unterschicht und Oberschicht) in eine Reihenfolge gebracht (Ergebnisse für die Bundesrepublik in Tabelle 2). Zwischen den Rängen der beiden Auflistungen wurde nun eine nichtparametrische Korrelation mit Hilfe des Spearman Korrelationskoeffizienten berechnet. Dieser beträgt in diesem Fall erstaunliche 0.973! Damit spricht die empirische Evidenz in überwältigendem Masse für die erste Hypothese. Die Struktur der Stereotypenkontraste zwischen sozialen Schichten in der Schweiz und in der Bundesrepublik Deutschland kann als hochgradig übereinstimmend betrachtet werden. Wenn Schweizer oder Deutsche über soziale Schichten nachdenken, dann kommen ihnen – zumindest aus der Liste in dieser Studie – zuerst die gleichen Stereotype in den Sinn. Nur eine einzige, ad hoc kaum zu interpretierende Ausnahme fällt auf, das Besuchen von Sonnenstudios. Während dies von den Schweizer Studierenden eher als Merkmal der Mittelschicht gesehen wird, hat dies in Deutschland ein eher «proletarisches» Image. Dies zu erklären, würde vermutlich differenzierte Analysen kultureller Diskurse erfordern, die an dieser Stelle nicht zu leisten sind.

Zur Analyse der Stärke der Stereotypkontraste im Ländervergleich wurden für jedes Item je zwei lineare Regressionen mit der Mittelwertdifferenz zwischen Ober- und Unterschicht als abhängiger Variablen berechnet. Die erste betrachtet

den Unterschied zwischen den schweizerischen und den deutschen Mittelwerten bivariat, das heisst es wird nur der Länderdummy im Regressionsmodell berücksichtigt (Spalte DE in Tabelle 2). Die zweite statistische Analyse erklärt diese Differenz unter Berücksichtigung von Kontrollvariablen (Geschlecht, soziale Herkunft, Semesterzahl), wobei für die hier vorliegende Fragestellung wiederum nur die Resultate des Länderdummies relevant sind (Spalte DE-Kontrolle in Tabelle 2). Die Kontrollvariablen im zweiten Modell dienen vor allem der Berücksichtigung von Kompositionseffekten. Auch diese empirischen Analysen führen zu einem deutlichen Ergebnis. In über zwanzig Fällen ist die Stärke des Stereotypkontrasts in der Bundesrepublik Deutschland stärker ausgeprägt als in der Schweiz, während die entgegengesetzte Situation nur ein einziges Mal auftritt. Insofern kann man im Hinblick auf die zweite Hypothese festhalten, dass die Stärke der Stereotypkontraste in der Schweiz typischerweise geringer ausgeprägt ist als in der Bundesrepublik. Vor dem Hintergrund der deutlichen Bestätigung der beiden Hypothesen kann man als zusammenfassende Schlussfolgerung festhalten, dass bestimmte Schichtstereotype in der Schweiz und in Deutschland zwar die gleiche relativ Wichtigkeit haben, dass aber generell die Schweizer im Vergleich zu den deutschen Studierenden die sozialen Schichten als weniger stark separiert sehen.

5 Zusammenfassung und Diskussion

Welche Ergebnisse resultieren nun aus der vorliegenden Studie im Hinblick auf die Forschungsfrage? Kategorisieren Schweizer tatsächlich andere Personen mit Hilfe des Schichtkonzepts und verfügen sie darüber hinaus über inhaltlichen Stereotypen über diese Schichten? Im vorliegenden Beitrag wurden Belege dafür angeführt, dass die Schichtkategorie in der Bevölkerung weithin bekannt und damit mental zugänglich ist und darüber hinaus auch Evidenz dafür vorliegt, dass diese soziale Kategorie bei Vorliegen der entsprechenden Stimuli aktiviert wird. Allerdings besteht hinsichtlich der Inhalte von Schichtstereotypen ein grosses Forschungsdesiderat, da in der Sozialpsychologie zumeist lediglich Persönlichkeitsmerkmale betrachtet werden. In der vorliegenden Studie konnte auf der Basis einer Onlineumfrage unter Studierenden dieses Desiderat teilweise behoben werden und auch Merkmale von Schichten erfasst werden, die auf der Grundlage der klassischen Sozialstrukturanalyse und der Lebensstilforschung als relevant betrachtet werden müssen.

Die empirischen Resultate zeigen sehr deutlich, dass mit sozialen Schichten in der Schweiz vor allem unterschiedliche Einkommens-, Bildungs- und berufliche Lagen verbunden werden, wie dies auch in der klassischen Sozialstrukturanalyse betont wird. Sehr stark werden die Kontraste zwischen sozialen Schichten aber auch mit einem hochkulturellen Lebensstil verbunden. Ganz im Sinne der soziokulturellen Klassentheorie von Pierre Bourdieu gehen die Befragten davon aus, dass man

Angehörige unterschiedlicher sozialer Schichten an dem Umfang ihrer Partizipation an eher hochkulturellen Lebensstilen erkennen kann. Lediglich moderate Kontraste ergaben sich im Hinblick auf populäre Konsum- und Freizeitaktivitäten sowie die Persönlichkeitseigenschaften von Schichtangehörigen. Damit wird deutlich, dass Personen mit der Kategorie der sozialen Schicht vor allem diejenigen Merkmale verknüpfen, die in der soziologischen Ungleichheits- und Lebensstilforschung verhandelt werden, während Persönlichkeitsmerkmalen, die vor allem in der sozialpsychologischen Stereotypenforschung verhandelt werden, nur eine geringe Bedeutung zukommt. Allerdings entsprechen die Ergebnisse für die Persönlichkeitsmerkmale weitgehend dem Stereotype Content Model von Fiske. Insofern kann diese Studie als eine Ergänzung zu den Studien über die Schweiz gesehen werden, welche die Verteilung von gesellschaftlichen Ressourcen nach sozialer Klassen- oder Schichtenzugehörigkeit betrachten. Die dort festgestellte objektive Strukturierung der Ressourcenverteilung und der Lebensstile deckt sich im hohen Masse mit der Wahrnehmung der gesellschaftlichen Akteure.

Weiterhin konnte in dieser Studie in einem kontrastiven Vergleich mit Daten aus der Bundesrepublik Deutschland demonstriert werden, dass die Struktur der Stereotypenkontraste in beiden Ländern hochgradig ähnlich sind. Ob dieses Ergebnis generell für westliche Gesellschaften mit kapitalistischen Marktwirtschaften und entsprechenden Schichtstrukturen gilt, oder ob hier auch die enge kulturelle und institutionelle Verwandtschaft der beiden betrachteten Länder relevant ist, müsste in weiterführenden vergleichenden Studien geprüft werden. Freilich konnte auch gezeigt werden, dass in der Schweiz die Kontraste zwischen den sozialen Schichten generell als schwächer ausgeprägt betrachtet werden. Dies entspricht auch den Vorhersagen aus sowohl modernisierungstheoretischer wie auch konflikttheoretischer Perspektive.

Allerdings muss die Aussagekraft der Ergebnisse dieser Studie in einem Punkt eingeschränkt werden. Auch wenn die Verwendung von studentischen Stichproben in sozialpsychologischen Untersuchungen weithin üblich ist (vgl. für die berühmte Princeton Studie: Madon et al. 2001; Henrich et al. 2010), begrenzt dies die Aussagekraft der Resultate doch in gewissem Masse. Studierende sind durch die Gemeinsamkeit der akademischen Ausbildung und die anvisierten akademischen Berufe sozial so homogen, dass diese Ergebnisse nicht ohne weiteres verallgemeinert werden können. Im Sinne von Bourdieu könnte man sogar davon sprechen, dass Studierende einen gemeinsamen Habitus und damit einen ähnlichen Blick auf die Welt aufweisen, der zu diesen homogenen Ergebnissen führt. Daher stellen vergleichbare Studien auf der Basis von allgemeinen Bevölkerungsumfragen ein dringendes Forschungsdesiderat dar.

Allerdings gibt es auch gute Argumente dafür, die Gültigkeit der empirischen Ergebnisse nicht zu stark einzuschränken: es wurde nämlich erstens deutlich, dass sich die Schichtstereotypen zwischen unterschiedlichen Gruppen von Studierenden

kaum unterschieden haben. Zweitens zeigte sich in den Ergebnissen auch, dass zwischen den Antworten auf die Frage nach der eigenen Meinung und die Frage nach der wahrgenommenen Bevölkerungsmeinung wiederum eher geringfügige Differenzen bestehen. Wenn Differenzen auftraten, so sprach die eigene Meinung der Studierenden eher für geringere Stereotypkontraste zwischen sozialen Schichten. Da man auch aus anderen Untersuchungen weiss, dass Studierende tendenziell zur Verkleinerung von Stereotypen neigen (Henrich et al. 2010), stellen die Ergebnisse dieser empirischen Studie eher eine untere Grenze für das Ausmass von Schichtstereotypen in den untersuchten Gesellschaften dar. Dies sind deutliche Hinweise darauf, dass es sich hier um gesellschaftlich geteiltes Wissen handelt, für dessen Erfassung eine Bevölkerungsumfrage nicht zwingend nötig ist, wie Handwerker und Wozniak (1997) empirisch gezeigt haben. Drittens decken sich die Ergebnisse der Befragung von schweizerischen Studierenden ausserordentlich genau mit den empirischen Ergebnissen für die Bundesrepublik Deutschland (vgl. Rössel und Pape 2010), so dass insgesamt von einer hohen Validität ausgegangen werden kann. Viertens kann auch mit einer studentischen Stichprobe die Existenz eines Phänomens wie Schichtenstereotype belegt werden (siehe Henrich et al. 2010), lediglich die Bestimmung des Ausmasses und der Stärke dieses Phänomens bleibt zukünftigen Bevölkerungsumfragen vorbehalten, die nach dem vorliegenden Wissen über Stereotype in Studierendenbefragungen vermutlich noch eine stärkere Ausprägung der Schichtenstereotype in der allgemeinen Bevölkerung feststellen werden.

6 Literaturverzeichnis

- Blanz, Mathias. 1999. Accessibility and fit as determinants of the salience of social categorizations. *European Journal of Social Psychology* 29: 43–74.
- Bornschie, Volker. 1991. *Das Ende der sozialen Schichtung?* Zürich: Seismo.
- Bourdieu, Pierre. 1982. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre. 1985. *Sozialer Raum und Klassen*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Bullock, Heather. 1995. Class acts. Middle-class responses to the poor. S. 118–159 in *The social psychology of interpersonal discrimination*, hrsg. von Bernice Lott und Diane Maluso. New York: The Guilford Press.
- Bullock, Heather. 2006. Justifying inequality: A social psychological analysis of beliefs about poverty and the poor. *National Poverty Center Working Paper Series* 06–08. University of California, Santa Cruz.
- Bullock, Heather, Karen Fraser Wyche und Wendy R. Williams. 2001. Media images of the poor. *Journal of Social Issues* 57: 229–246.
- Cherulnik, Paul D. und John K. Bayless. 1986. Person perception in environmental context: The influence of residential settings on impressions of their occupants. *The Journal of Social Psychology* 126: 667–673.

- Cherulnik, Paul D. und Scott K. Wilderman. 1986. Symbols of status in urban neighborhoods. Contemporary perceptions of nineteenth-century Boston. *Environment and Behavior* 18: 604–622.
- Cuddy, Amy J.C., Susan T. Fiske und Peter Glick. 2008. Warmth and competence as universal dimensions of social perception: The stereotype content model and the BIAS map. *Advances in Experimental Social Psychology* 40: 61–149.
- Davidson, Helen, Frank Riessman und Edna Meyers. 1962. Personality characteristics attributed to the worker. *The Journal of Social Psychology* 57: 155–160.
- Dell, Fabien, Thomas Piketty und Emmanuel Saez. 2006. The evolution of income and wealth concentration in Switzerland over the 20th century. S. 472–500 in *Top incomes over the twentieth century*, hrsg. von Anthony. B. Atkinson und Thomas Piketty. Oxford: Oxford University Press.
- Ebbinghaus, Bernhard und Jelle Visser. 1997. Der Wandel der Arbeitsbeziehungen im westeuropäischen Vergleich. S. 333–376 in *Die westeuropäischen Gesellschaften im Vergleich*, hrsg. von Stefan Hradil und Stefan Immerfall. Opladen: Leske + Budrich.
- Eckes, Thomas. 2008. Messung von Stereotypen. S. 97–106 in *Stereotype, Vorurteile und soziale Diskriminierung. Theorien, Befunde und Interventionen*, hrsg. von Lars Eric Petersen und Bernd Six. Weinheim, Basel: Beltz.
- Emmison, Michael und Mark Western. 1990. Social class and social identity. *Sociology* 24: 241–253.
- Fiske, Susan, Amy J. Cuddy, Peter Glick und Jun Xu. 2002. A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology* 82: 878–902.
- Geißler, Rainer. 1990. Schichten in der postindustriellen Gesellschaft. Die Bedeutung des Schichtbegriffs für die Analyse unserer Gesellschaft. S. 81–102 in *Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile*, hrsg. von Peter A. Berger und Stefan Hradil. Göttingen: Schwartz.
- Geißler, Rainer und Sonja Weber-Menges. 2006. «Natürlich gibt es heute noch Schichten!» Bilder der modernen Sozialstruktur in den Köpfen der Menschen. S. 102–127 in *Soziale Milieus und Wandel der Sozialstruktur*, hrsg. von Helmut Bremer und Andrea Lange-Vester. Wiesbaden: VS.
- Gorman, Thomas J. 2000. Cross-class perceptions of social class. *Sociological Spectrum* 20: 93–120.
- Grabka, Markus M. und Joachim R. Frick. 2008. Schrumpfende Mittelschicht. Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen. *DIW-Wochenbericht* 74: 665–672.
- Hadjar, Andreas und Joël Berger. 2010. Dauerhafte Bildungsungleichheiten in Westdeutschland, Ostdeutschland und der Schweiz: Eine Kohortenbetrachtung der Ungleichheitsdimensionen soziale Herkunft und Geschlecht. *Zeitschrift für Soziologie* 39: 182–201.
- Hadler, Markus. 2003. Ist der Klassenkonflikt überholt? Die Wahrnehmung von vertikalen Konflikten im internationalen Vergleich. *Soziale Welt* 54: 175–200.
- Halle, David. 1984. *America's working man: Work, home and politics among blue-collar property-owners*. Chicago: Chicago University Press.
- Handwerker, W. Penn und Danielle F. Wozniak. 1997. Sampling strategies for the collection of cultural data: An extension of Boas's answer to Galton's problem. *Current Anthropology* 38: 869–875.
- Henrich, Joseph, Steven J. Heine und Ara Norenzayan. 2010. The weirdest people in the World? *Behavioral and Brain Sciences* 33: 1–75.
- Hout, Michael. 2007. How class works in popular conception: Most Americans identify with the class their income, occupation, and education implies for them. *Working Paper*. Survey Research Center, University of California, Berkeley.
- Johannessen-Schmidt, Mary C. und Alice H. Eagly. 2002. Diminishing returns: The effects of income on the content of stereotypes of wage earners. *Personality and Social Psychology Bulletin* 28: 1538–1545.
- Joye, Dominique, Manfred M. Bergmann und Paul Lambert. 2003. Intergenerational educational and social mobility in Switzerland. *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* 29: 263–291.

- Karrer, Dieter. 1998. *Die Last des Unterschieds*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Klauer, Karl Christoph. 2008. Soziale Kategorisierung und Stereotypisierung. S. 23–32 in *Stereotype, Vorurteile und soziale Diskriminierung. Theorien, Befunde und Interventionen*, hrsg. von Lars Eric Petersen und Bernd Six. Weinheim, Basel: Beltz.
- Klauer, Karl Christoph und Ingo Wegener. 1998. Unraveling social categorization in the «Who said what?» paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology* 75: 1155–1178.
- Knoblauch, Hubert. 2005. *Wissenssoziologie*. Stuttgart: UVK.
- Korpi, Walter und Michael Shalev. 1980. Strikes, power, and politics in the Western nations, 1900–1976. *Political Power and Social Theory* 1: 301–334.
- Lamont, Michèle. 1992. *Money, morals & manners. The culture of the French and the American upper-middle class*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lamont, Michèle. 2000. *The dignity of working men. Morality and the boundaries of race, class, and immigration*. New York: Russell Sage.
- Levy, René und Dominique Joye. 1994. What is Switzerland's stratification like: Classes, prestige gradation, professional categories? *International Sociology* 9: 313–335.
- Levy, René, Dominique Joye, Olivier Guye und Vincent Kaufmann. 1997. *Alle gleich? soziale Schichtung, Verhalten und Wahrnehmung*. Zürich: Seismo.
- Levy, René und Christian Suter. 2002. Stratification research in Switzerland: Where we are at? *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* 28: 181–192.
- Lijphart, Arendt. 1979. Religious vs. linguistic vs. class voting: The «crucial experiment» of comparing Belgium, Canada, South Africa, and Switzerland. *American Political Science Review* 73: 442–458.
- Lipset, Seymour Martin. 1985. *Consensus and Conflict. Essays in Political Sociology*. New Brunswick: Transaction.
- Lott, Bernice. 2002. Cognitive and behavioral distancing from the poor. *American Psychologist* 57: 100–110.
- Macrae, C. Neil und Galen V. von Bodenhausen. 2000. Social cognition. Thinking categorically about others. *Annual Review of Psychology* 51: 93–120.
- Madon, Stephanie, Max Guyll, Kathy Aboufadel, Eulices Montiel, Alison Smith, Polly Palumbo und Lee Jussim. 2001. Ethnic and national stereotypes: The Princeton trilogy revisited and revised. *Personal and Social Psychology Bulletin* 27: 996–1010.
- Mazur, Allan. 1993. Signs of status in bridal portraits. *Sociological Forum* 8: 273–283.
- Morris, Michael und John B. Williamson. 1982. Stereotypes and social class: A focus on poverty. S. 411–465 in *In the Eye of the Beholder*, hrsg. von Arthur G. Miller. New York: Praeger.
- Müller, Hans-Peter. 1986. Kultur, Geschmack und Distinktion. Grundzüge der Kulturosoziologie Pierre Bourdieus. S. 162–190 in *Kultur und Gesellschaft*, hrsg. von Friedhelm Neidhardt, M. Rainer Lepsius und Johannes Weiss. Sonderheft 27 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Müller, Hans-Peter. 1992. *Sozialstruktur und Lebensstile*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Noll, Heinz-Herbert. 1999. Subjektive Schichteinstufung. Aktuelle Befunde zu einer traditionellen Frage. S. 147–162 in *Deutschland im Wandel*, hrsg. von Wolfgang Glatzer und Ilona Ostner. Opladen: Leske + Budrich.
- OECD. 2007. *Society at a Glance. OECD Social Indicators*. Paris: OECD.
- OECD. 2011. *OECD-Stats Extracts*. Paris: OECD, <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=559> (26.7.2011).
- Pape, Simone, Jörg Rössel und Heike Solga. 2008. Die visuelle Wahrnehmbarkeit sozialer Ungleichheit. *Zeitschrift für Soziologie* 37: 25–41.

- Pendry, Louise. 2007. Soziale Kognition. S. 111–145 in *Sozialpsychologie. Eine Einführung*, hrsg. von Klaus Jonas, Wolfgang Stroebe und Miles Hewstone. Heidelberg: Springer.
- Petersen, Lars-Eric und Bernd Six (Hrsg.). 2008. *Stereotype, Vorurteile und soziale Diskriminierung. Theorien, Befunde und Interventionen*. Weinheim, Basel: Beltz.
- Roose, Jochen. 2010. Der Index kultureller Ähnlichkeit. Konstruktion und Diskussion. *Berliner Studien zur Soziologie Europas* 21. Freie Universität Berlin.
- Rössel, Jörg. 2005. *Plurale Sozialstrukturanalyse. Eine Rekonstruktion der Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse*. Wiesbaden: VS.
- Rössel, Jörg. 2009. *Sozialstrukturanalyse. Eine kompakte Einführung*. Wiesbaden: VS.
- Rössel, Jörg und Simone Pape. 2010. Was ist ein typischer Arbeiter? Stereotype über soziale Schichten. *Gruppendynamik und Organisationsberatung* 41: 57–71.
- Rucht, Dieter. 2010. Collective action. S. 111–138 in *Handbook of European societies, social transformation in the 21st Century*, hrsg. von Stefan Immerfall und Göran Therborn. New York: Springer.
- Schultheis, Franz, Barbara Bitting, Sabine Bühner, Patrick Kändler, Kristina Mau, Markus Nensel, Andreas Pfeuffer, Elke Scheib und Winfried Voggel. 1996. Repräsentationen des sozialen Raumes – Zur Kritik der soziologischen Urteilstkraft. *Berliner Journal für Soziologie* 6: 97–119.
- Schulze, Gerhard. 1990. Transformation sozialer Milieus in der Bundesrepublik Deutschland. S. 409–432 in *Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile*, hrsg. von Peter A. Berger und Stefan Hradil. Göttingen: Schwartz.
- Schütz, Alfred und Thomas Luckmann. 1979. *Strukturen der Lebenswelt*. Band 1. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Skaft, Dianne. 1989. The effect of perceived wealth and poverty on adolescents' character judgments. *The Journal of Social Psychology* 129: 93–99.
- Smith, Elliot R. und James R. Kluegel. 1986. *Beliefs about inequality. American's view of what is and what ought to be*. New York: Aldine.
- Smith, Laura. 2005. Psychotherapy, classism, and the poor. *American Psychologist* 60: 687–696.
- Soeffner, Hans-Georg und Regine Herbrich (Hrsg.). 2006. *Wissenssoziologie*. Sonderheft 6 der Soziologischen Revue. München: Oldenbourg.
- Stamm, Hanspeter, Markus Lamprecht und Rolf Nef. 2003. *Soziale Ungleichheit in der Schweiz. Strukturen und Wahrnehmungen*. Zürich: Seismo.
- Stephens, John D. 1991. Industrial concentration, country size and trade union membership. *American Political Science Review* 85: 941–953.
- Tillmann, Robin und Monica Budowski. 2007. Inégalités et classes sociales en Suisse: Quelle configurations? *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* 33: 192–212.
- Turner, John C. 1987. *Rediscovering the Social Group. A Self-Categorization Theory*. New York: Basil Blackwell.

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.

Roswitha Breckner, Sozialtheorie des Bildes. Zur interpretativen Analyse von Bildern und Fotografien. Bielefeld: transcript, 2010. 334 S.

Die soziologische Bildforschung gehört zu den noch jungen Forschungsrichtungen in den Sozialwissenschaften. Nachdem in den 1990er Jahren der «iconic» bzw. «pictorial turn» ausgerufen wurde, hat die Diskussion mit einiger Verzögerung auch die sozialwissenschaftliche Reflexion erreicht. Zwar gab es auch schon früher vereinzelt Arbeiten, die sich mit der Bedeutung und Funktion von Bildern, ihrer sozialen Aneignung und Wirksamkeit auseinandersetzen. Abgesehen von diesen punktuellen Bemühungen machte aber bereits die Rede von einer Bildvergessenheit oder gar Bilderfeindlichkeit der Soziologie die Runde. Insbesondere für die deutschsprachige Diskussion lässt sich konstatieren, dass die sozialwissenschaftliche Bildforschung erst im Verlauf der letzten Dekade eine Forschungsrichtung formiert, die mittlerweile sogar ihr eigenes wissenschaftliches Personal für die sozialwissenschaftliche Bildanalyse rekrutiert. Als gemeinsamer Bezugspunkt dieses jungen, in Grundbegriffen und Methoden dennoch bereits breit diversifizierten Forschungsfeldes, kann die Annahme betrachtet werden, dass Bilder und andere visuelle Darstellungsformen eine gegenüber Äusserungsformen wie Wort und Schrift eigenständige sozialitätsstiftende Qualität besitzen. Bilder entfalten, mit anderen Worten, eine eigene sinnstiftende

und erkenntnisproduzierende Wirksamkeit und sie sind folglich an der Produktion sozialen Sinns konstitutiv beteiligt.

Die «Sozialtheorie des Bildes» der Wiener Soziologin Roswitha Breckner fällt in die gegenwärtige Konjunktur einer erhöhten soziologischen Aufmerksamkeit für das Bild. Einsatzpunkt des Buches ist die Beobachtung, dass Bilder zwar ein wesentlicher «Bestandteil sozialer Sinnbildungsprozesse» (S. 9) seien, die Soziologie aber noch über keine zuverlässigen Instrumente zu ihrer Analyse verfüge. Entsprechend ist der Anspruch des Buches, ein grundbegrifflich vermitteltes Verfahren «zur interpretativen Analyse von Bildern und Fotografien», so der Untertitel des Buches, zu entwickeln. Vorangetrieben werden soll damit die Methodenreflexion der soziologischen Bildforschung. Dazu schlägt die Autorin eine an die Sequenzanalyse bewegter Bilder angelehnte Segmentanalyse von fixierten Bildern, kurzum Fotografien, vor. Angeleitet durch eine grundbegriffliche Konstellation symboltheoretischer und bildwissenschaftlicher Ansätze, soll mit diesem methodischen Zugriff auf das fotografische Bild ein Forschungsdesign für die sozialwissenschaftliche Bildhermeneutik formuliert werden.

Der originelle Aufbau des Buches alterniert in der Kapitelfolge durchgängig zwischen Bildinterpretation und (Bild-) Begriffsreflexion. Das Untersuchungskorpus umfasst vier gesellschaftliche Anwendungskontexte, in denen die Autorin den spezifisch bildbezogenen Mehrwert im Prozess der

Formierung sozialen Sinns herausstellen möchte: Die Repräsentation des Privatlebens ökonomischer Eliten in einer österreichischen Wirtschaftszeitung, von Geschlechterbildern in einer Fotografie von Helmut Newton, einer Bildbiografie im Fotoalbum und schliesslich die visuelle Inszenierung von Fremdheit im öffentlichen Raum, wird dabei jeweils mit einer Rekonstruktion signifikanter bildtheoretischer Positionen und Perspektiven verbunden, die in den Bildwissenschaften breit diskutiert wurden und nunmehr produktiv in den methodologischen Fragehorizont einer sozialwissenschaftlichen Hermeneutik aufgenommen werden sollen. Der Kombination aus Bildinterpretation und Grundlagenreflexion einschlägiger bildwissenschaftlicher Paradigmen (Bild als Medium, Bild als Spur, Bild als Körper) ist ein Kapitel zur symboltheoretischen Konturierung des in dem Buch vorgestellten Bildbegriffs vorangestellt, das zusammen mit dem vorgeschlagenen methodischen Verfahren der Segmentanalyse die interessantesten Anknüpfungspunkte des Buches für die soziologische Bildreflexion eröffnet.

Die Autorin greift hierzu auf die Symboltheorie der amerikanischen Philosophin Susanne K. Langer zurück, um die Anschlussmöglichkeiten an insbesondere wissenssoziologische, phänomenologische und hermeneutische Konzepte (S. 30–53) auszuloten. Ausgangspunkt ist die Überlegung, dass Symbole in einem «Spannungsfeld sinnlicher Wahrnehmung und abstrahierender Symbolbildung» (S. 31) erzeugt werden und Bilder – zusammen mit anderen Formen der Symbolisierung wie z. B. Sprache, Rituale, Kunst oder Wissenschaft – im Konstruktionsprozess sozialer Wirklichkeiten eine formative Kraft darstellen. Um die wirklichkeitserzeugende Symbolisierungsqualität des Bildes gegenüber anderen Formen der symbolischen Sinn- und Bedeutungsproduktion deutlich hervortreten zu lassen, schlägt die Autorin im Anschluss an Langer als analytische Leitunterscheidung die Differenzierung in präsentative und diskursive Formen der Symbolisierung vor. Das Hauptmerkmal besteht

dabei in der Unterscheidung einer simultanen (bildlichen) von einer sequentiellen (schriftsprachlichen) Logik der Bedeutungsbildung. Während demzufolge in einem präsentativen Modus die gleichzeitige und unmittelbare Sichtbarkeit aller Bildbestandteile (Linien, Farben, Kontraste, Proportionen, etc.) den Sinn- und Bedeutungsbezug eines Bildganzen herstellt, bestimmt in diskursiven Formen der Symbolisierung die lineare Organisation und das geordnete Nacheinander von Wörtern, Wortverbindungen und Sätzen den Prozess der Sinnbildung. Zu Recht weist die Autorin darauf hin, dass es sich hierbei um eine konzeptionelle Unterscheidung handelt, insofern sprachliche Artikulationen – z. B. in der metaphorischen Rede – ebenso präsentativ symbolisieren könnten, wie natürlich umgekehrt Bilder stets auch diskursiv Bedeutung hervorbringen. Es ist für die Autorin dennoch sinnvoll, beide Symbolisierungsformen analytisch zu unterscheiden, denn die Funktion des präsentativen Symbolismus bestehe nicht zuletzt darin, «etwas auszudrücken, was sich der Sprache entzieht» (S. 48). Diskursive Formen der Symbolisierung seien besser dafür geeignet, Ereignisse und kausale Zusammenhänge in ihrer zeitlichen Abfolge zu narrativieren; die besondere Qualität von Bildern komme hingegen speziell dort zum tragen, wo es um thematische oder räumliche Erfahrungen und Wahrnehmungen (z. B. Widersprüche, Gegensätze, Paradoxien) gehe, die sich in einem «einzigen totalen Ausdruck» (S. 46) in verdichteter Form sichtbar machen liessen.

Die Segmentanalyse ist der zweite wesentliche Aspekt der «Sozialtheorie des Bildes». Darunter versteht die Autorin ein Interpretationsmodell, das der Analyse von Einzelbildern in konkreten Sinnzusammenhängen verpflichtet ist. Die Phasenbeschreibung der einzelnen Untersuchungsschritte erinnert dabei an das dreistufige Analyseverfahren der Ikonologie von Erwin Panofsky, das verschiedentlich in der kultursoziologischen Bildhermeneutik bereits aufgegriffen wurde. Danach wird in einem ersten Schritt die Beschreibung des eigenen Wahrnehmungs-

prozesses festgehalten und das Bild deskriptiv nach Spontaneindrücken «abgewandert»; in einem zweiten Schritt soll mittels einer Bedeutungsanalyse der symbolische Gehalt der Darstellung erschlossen werden; und schliesslich wird in einem dritten, theoretisch vermittelten Interpretationsschritt der Bedeutungsgehalt eines Bildes, seine manifesten und latenten Sinnschichten, als Ausdrucksform eines kulturellen Musters rekonstruiert. Die Segmentanalyse folgt im Wesentlichen diesem Schema, adressiert darüber hinaus auch noch Fragen zu Herstellungs- und Gebrauchskontexten («Betrachtungszusammenhänge») von Bildern, um über eine zusammenfassende Erörterung der Frage, wie etwas «im und durch das Bild für wen in welchen medialen und pragmatischen Kontexten sichtbar» (S. 293) wird, zu einer Einbettung der Analyseresultate in einen sozialwissenschaftlichen Erklärungszusammenhang zu gelangen. Schliesslich formuliert die Segmentanalyse noch einen wichtigen methodologischen Einwand, der sich gegen die deduktive Ableitung der in einem Bild präsenten Bedeutungselemente aus objektiven Sinnstrukturen richtet. Im Gegensatz zu einem deduktionslogischen Ansatz würden in der Segmentanalyse keine Hypothesen vorab gebildet, um sie am konkreten Bildmaterial dann lediglich abzulesen. Im Anschluss an Max Imdahl gelte es vielmehr, das konkrete Bild als den genuinen Ort der Genese von Sinn anzuerkennen und die interpretatorische Bedeutung ausserbildlicher sozialer Referenzen in der Analyse zu relativieren.

An diesem letztgenannten Punkt, also dem postulierten «Prinzip der Offenheit gegenüber der Vielfalt von Bedeutungsmöglichkeiten» (S. 276), die dem spezifischen Bild selbst abgerungen werden könnten, offenbaren sich dann auch die Schwierigkeiten interdisziplinären Arbeitens und Forschens. Ein Resümee der Vorzüge und Schwachpunkte des Buches muss diesen Punkt zwangsläufig aufgreifen, denn die analytische Rückbesinnung auf die formale Bildebene, die aus kunsthistorischer Sicht zu Recht angemahnt wird, müsste aus soziolo-

gischer Sicht hinsichtlich des erwartbaren Erkenntnisgewinns erst einmal plausibel gemacht werden. Welchen bildlichen Mehrwert demnach die Resultate der Segmentanalyse mit Blick auf ihre soziologische Plausibilisierung besitzen, liegt jedenfalls nach der am vorgestellten Material durchgeführten Methode nicht unbedingt auf der Hand. Die untersuchten Fallbeispiele machen das deutlich: Die Interpretation der Darstellung von Wirtschaftseliten beispielsweise läuft darauf hinaus, die einzelnen Bildsegmente als Anzeichen und Symbole einer Fusion von ökonomischer und politischer Macht zu dekodieren. Es ist jedoch schwer zu erkennen, wie dieses wohl erwartbare Resultat durch das Bild selbst eingeholt wird, statt durch den textuellen Umraum entsprechend instruiert zu werden. Die Fotografie wirkt hier allenfalls amplifikatorisch: Sie zeigt nur, was der Alltagsverstand immer schon vermutet hat. Die Segmentanalyse legt eine Reihe interessanter Details in der Bildinterpretation frei, aber es bleibt unklar, wie diese entlang der Annahme, dass der präsentative Symbolismus der Bilder etwas zeigt, was sich anderen Mittel der Erkenntnisgewinnung entzieht, zu überraschenden Einsichten führen könnte. Als Synopsis bildtheoretischer Positionen und Perspektiven und als Einführung in relevante Paradigmen der Bildkritik liest man das Buch aber ebenso mit Gewinn wie den Vorschlag der Segmentanalyse als einem Interpretationsverfahren von Bildern. Eine Bildreflexion, mit dem Anspruch auf soziologische Generalisierung, wie es der Titel der Studie nahelegen könnte, sollte man als Leser allerdings nicht erwarten.

*Dr. des. Il-Tschung Lim
Universität Luzern
Kultur- und Sozialwissenschaftliche Fakultät
Soziologisches Seminar
CH-6002 Luzern*

Duclos Laurent, Groux Guy et Mériaux Olivier (éds). Les nouvelles dimensions du politique. Régulations professionnelles et régulations sociales. Paris : LGDJ, Lextenso Editions, 2009. 307 p.

Les relations entre « partenaires sociaux », principalement les représentants des syndicats et du patronat, forment la trame d'un modèle politique basé sur la négociation et l'échange mais aussi une certaine euphémisation des rapports de force. Si ce motif central de la démocratie sociale, et peut-être des États Providence, ne s'est pas complètement élimé, il se dessine certainement différemment aujourd'hui. L'ouvrage dirigé par L. Duclos, G. Groux et O. Mériaux entend examiner les évolutions de ce type de régulation à l'aune des transformations plus générales qui secouent la sphère politique. Centré sur la France, il propose des contributions de deux ordres : 1) des études de cas sur des domaines sociaux ou des institutions où interviennent les représentants des employeurs et des employés, tels les Prud'hommes, la santé au travail, l'aide au logement, la mise en place des 35 heures, la formation professionnelle ; 2) des chapitres insistant plus sur les cadres conceptuels propres à saisir les modifications des modalités de partenariat et notamment les effets induits par la mise en place de normes et législations européennes.

Un des apports principaux du livre est sans conteste la volonté de réintroduire les régulations sociales et les relations professionnelles comme objets de plein droit en science politique, afin qu'elles ne soient plus considérées comme domaine « à part », réservé à d'autres disciplines. Cette intention, précisée dans l'introduction et au fil de l'ouvrage, est bien compréhensible dans le contexte français dans lequel l'étude des relations professionnelles et des types de régulations afférentes s'est constituée comme domaine spécialisé au sein de la discipline sociologique, traité dans des réseaux de recherche spécifiques, peu connectés à la science politique, ainsi qu'à la sociologie de l'action publique et des nouvelles formes de gouvernance. Établir ce

pont était donc nécessaire. Pour le lecteur suisse, l'intérêt du livre ne réside pas principalement là puisque l'étude des rapports entre partenaires sociaux et des groupes d'intérêt qui les incarnent, a toujours été au cœur de la science politique. Il rouverte plutôt les débats et l'analyse sur la délégation des tâches aux partenaires sociaux dans un système qualifié de fédéraliste. Dans cette perspective, la confrontation avec les rouages des dispositifs institutionnels et législatifs adoptés chez nos voisins invite, voire oblige, à réviser nos schémas de penser théoriques en nous demandant – question toutefois pas complètement neuve – ce qui fait la particularité des alliances entre partenaires sociaux en Suisse et ce que recouvre le qualificatif de néo-corporatiste. Certes, pour qui voudrait une réponse rapide à cette interrogation, l'entrée dans l'ouvrage représentera un coût élevé : en effet, le vocabulaire et la syntaxe employés, les sigles et expressions utilisés restent parfois ardues à déchiffrer, tout comme les nombreuses précisions concernant des textes de droit, même pour des chercheurs étrangers habitués aux recherches sur la France.

Cette difficulté est en partie liée à l'objet traité : les relations aux fondements de la démocratie sociale font l'objet de codifications et de législations juridiques nationales particulières. En France, de nombreux mécanismes de paritarisme consistent en des montages complexes (cf. gestion de la sécurité sociale et de ses différentes branches). On peut d'ailleurs déceler dans ces obstacles un signe que les spécialistes du domaine courent le risque de se rapprocher de leur objet d'étude au point d'en adopter parfois la perspective techniciste. Ainsi, certains éléments explicatifs sur les relations professionnelles à la française apportés en conclusion auraient gagnés à être présentés beaucoup plus rapidement. Les introductions des quatre parties (« L'enracinement historique des systèmes de relations professionnelles et de leur rapport au politique », « Les cadres théoriques revisités », « Politiques publiques et relations professionnelles : dépendances croisées », « Le dialogue social comme ins-

trument d'une action publique négociée») remplissent quant à elles pleinement leur fonction de balise et d'éclairage.

Plus substantiellement, la thématique fixée par les responsables de l'ouvrage est riche. Il s'agit 1) d'examiner dans quelle mesure les formes récentes d'action publique axée sur l'efficacité managériale ont remodelé, ou plus particulièrement affaibli, les arrangements de régulation professionnelle 2) de savoir si les appels à la démocratie sociale et participative correspondent à un retrait ou au contraire un renforcement de l'État central ou de ses instances territorialisées. En tenant compte des différences entre secteurs et entre domaines des politiques publiques, il apparaît primordiallement que le travail de production de normes impliquant les partenaires sociaux et l'État s'est complexifié (partie 4) c'est-à-dire que les centres de décisions sont devenus plus nombreux, plus «polycentriques». Par exemple dans le domaine de la formation professionnelle, les cadres négociés au niveau national ou de branche rencontrent les projets des conseils régionaux qui ont des préoccupations en matière de développement industriel local et de marché de l'emploi qui ne sont pas toujours compatibles avec les questions de formation professionnelle telles qu'elles sont traitées par les acteurs représentatifs habitués à prendre en charge ce problème. Cette multiplication des acteurs concourant aux processus décisionnels résulte-t-elle ou conduit-elle à une perte de légitimité des politiques portées par l'État central et par ses alliés «traditionnels», les partenaires sociaux? La majorité des contributions concluent à une fragilisation des arrangements qui s'étaient institutionnalisés sur la durée (partie 1). Cette fragilisation opère «par le haut»: dans de nombreux secteurs, la législation européenne produit de la législation sociale sans que les partenaires sociaux ne soient en mesure de négocier, ou des accords ne donnent pas lieu à directive comme dans les cas du télétravail, du stress au travail. Cette fragilisation résulte également d'une fragmentation: la conclusion d'accords d'entreprises au détriment d'accords plus larges.

Sur cet aspect, l'ouvrage rejoint un constat des politistes qui ont travaillé sur les réseaux d'action publique et sur l'avènement de réseaux plus diversifiés et transversaux que les *policy networks* comprenant deux ou trois acteurs clairement identifiés et stables. Dans cette perspective, on s'étonnera que les auteurs ne se réfèrent pas plus abondamment à la littérature sur ce thème. Ils abordent pourtant à la marge une interrogation centrale: à savoir comment des acteurs établis se voient contester leur légitimité, juridique et politique, par de nouveaux acteurs (la représentativité n'étant jamais définitivement acquise) ou par des changements sociaux hors de leur maîtrise. À cet égard, la contribution de Luc-Henry Choquet sur l'Union nationale des associations familiales est très éclairante puisqu'elle montre que cette instance de représentation de la famille peine à inclure la diversité des nouvelles structures familiales et des problèmes qu'elles font surgir. Sur le versant du décloisonnement des relations exclusives entre syndicats et patronat et d'une reconfiguration des politiques publiques (partie trois), on retiendra en sus l'idée que les injonctions à plus de participation et de délibération se heurtent non seulement au monopole de la représentation mais aussi à l'épineuse publicisation de questions délicates dont le propre étaient précisément d'être négociées en cercles très restreints, comme le montre la contribution d'Emmanuel Henry sur la santé au travail. Dans ce domaine, les partenaires sociaux négociaient des risques qui étaient pour eux acceptables mais qui ne le deviennent plus dès lors qu'ils sont évalués à l'aune de l'ensemble plus vaste de la santé publique.

S'il se focalise sur le politique, cet ouvrage présente un intérêt sociologique évident puisqu'il documente et propose une réflexion sur les processus sociaux (de légitimation et de régulation) qui encadrent les prises de décisions politiques. Il aborde donc à la fois des thématiques de la sociologie du droit, des relations professionnelles et de façon moins immédiate des groupes d'intérêt et des formes de démocratie. Il ne peut qu'inciter

à opérer un travail similaire sur l'avenir des formes de concertation entre partenaires sociaux en Suisse.

Muriel Surdez
Professeure associée
Domaine Sociologie, Politiques sociales et
Travail social
Faculté des Lettres
Université de Fribourg
muriel.surdez@unifr.ch

Fassa, Farinaz et Sabine Kradolfer (éds).
Le plafond de fer à l'université. Femmes
et carrières. Zurich : Seismo, 2010. 244 p.

Dans cet ouvrage, Farinaz Fassa et Sabine Kradolfer rassemblent onze contributions qui s'attachent à mieux cerner les mécanismes qui excluent des femmes du monde académique. Si le fait que les femmes sont majoritaires parmi le corps étudiant et que leur proportion baisse tout au long de la hiérarchie universitaire ne fait plus débat, il n'en va pas de même en ce qui concerne l'explication du phénomène. Les contributions se distancient des approches en termes de régime de genre ainsi que de « tuyau percé » – la disparition a lieu à des moments précis – et reprennent la notion de *plafond*. Ce faisant, soulignant les différences des trajectoires des femmes et les obstacles objectifs qu'elles rencontrent (taux d'activité inférieur, engagement plus tardifs, positions plus précaires), les éditrices enjoignent à penser la disparition des femmes comme résultant d'une somme de micro-difficultés rencontrées dans un « monde diffusant une culture inamicale » (p.14).

C'est précisément dans la multiplicité des obstacles institutionnels rencontrés par les femmes – ainsi que par certains hommes – tout au long de leurs carrières que Catherine Mary (Le *plafond de verre dans le monde académique: l'exemple de la biologie*) situe l'origine des inégalités, que le recrutement « méritocratique » ne permet pas d'éliminer. L'absence d'inégalités et l'idée que seules les

compétences comptent sont pourtant au cœur du discours du monde scientifique. C'est de ce discours que part Isabelle Stengers (*L'étoffe du chercheur: une construction genrée ?*) pour décrire la construction de l'« étoffe du chercheur », qui, inquestionnable, suppose d'être libéré des soucis pratiques de la vie quotidienne. L'auteure dresse le portrait d'une science (conçue socialement comme « dure ») qui, sous couvert du dogme de l'objectivité, ne se pose que les questions auxquelles elle est en mesure d'apporter des réponses dans les termes d'un et d'un seul paradigme. Le chercheur se mue alors en un somnambule phobique qui se coupe de la société et de ses citoyen-ne-s, dont il aurait pourtant tout intérêt à entendre les questions et à s'y confronter, au lieu de les balayer d'un revers de main.

La dimension exclusive du monde académique est un élément central de la contribution de Magdalena Rosende (*Accès des femmes au professorat: quels sont les mécanismes cachés du pouvoir académique ?*). Abordant la question de la ségrégation verticale, elle constate que le modèle de carrière à l'université reste le temps plein, le parcours ininterrompu, la disponibilité, la mobilité, la construction d'un réseau et la publication, ce qui exclut la coexistence d'engagements sur d'autres plans. Or la conciliation incombe majoritairement aux femmes. C'est pourquoi, si l'université se veut neutre du point de vue des conditions d'accès et « pren[d] désormais en compte l'appartenance de sexe, elle continue à ignorer le genre » (53). En effet, les procédures de nominations pointent vers une évaluation différentielle des candidatures selon qu'elles sont le fait d'un homme ou d'une femme. C'est ce phénomène que présente Carine Carvalho (*Nomination des professeurs à l'Université de Lausanne et perception des (in)égalités*) en décrivant la procédure de nomination des professeur.e.s à l'Université de Lausanne. Examinant les rapports de commissions de nomination, elle constate que des facteurs tels que l'âge, l'expérience pédagogique ou le nombre de publications donnent lieu à des évaluations différentielles en fonction de

l'appartenance sexuée des candidat-e-s. On aboutit alors à une « maximisation » des candidatures masculines et à une « minoration » (p. 163) des candidatures féminines. L'auteure situe l'origine de ce phénomène au niveau du modèle masculiniste – mettant l'accent sur la productivité et l'esprit de compétition – en vigueur dans le monde académique et insiste sur la nécessité de reconnaître la figure de la chercheuse, absente des représentations collectives. En effet, le monde universitaire ne fait pas exception de ce point de vue, et, comme le montre Edmée Ollagnier (*La conciliation comme un analyseur des conditions de travail à l'Université: l'exemple de Genève*), renforce les inégalités de sexe à l'œuvre dans d'autres sphères. Se basant sur une enquête réalisée à l'Université de Genève et sur une vaste revue de littérature internationale, l'auteure traite de la conciliation entre vie privée et parcours universitaire et en conclut que ce ne sont pas seulement les mères qui sont touchées par les effets négatifs de cette injonction à la conciliation, mais les femmes en général.

Le lien entre conciliation et absence des femmes au pinnacle de la hiérarchie académique est également au cœur de la contribution de Margarita Sanchez-Mazas et Annalisa Casini (*Femmes et plafond de verre académique: la disponibilité temporelle en question*). Elles proposent d'en rendre compte sous l'angle de la disponibilité temporelle et des tensions entre les dimensions liées aux identités sociales de femmes et les normes professionnelles académiques – disponibilité, mobilité, assiduité – qui supposent une grande flexibilité dans le taux d'investissement et d'engagement. Un passage par la littérature permet de mettre en évidence le fait que certaines étapes de la carrière académique sont plutôt favorables à la gestion conjointe des parcours familiaux et professionnels, mais que cette flexibilité professionnelle devient problématique à partir d'un certain niveau hiérarchique. Apparaît ainsi une discordance de normes temporelles au fur et à mesure de l'avancement de carrière. De même, Julia Leemann, Stefan Boes et Sandra Da Rin (*La perte plus que*

proportionnelle des femmes dans les parcours académiques. Quelques résultats quant aux caractéristiques du champ scientifique et à ses processus genrés d'exclusion) considèrent que l'enjeu de la « conciliation » constitue l'un des éléments principaux aidant à mieux cerner le phénomène de la disparition des femmes, en parallèle à l'absence de mentoring. Tandis que l'encouragement de la part d'un mentor ou d'une menta s'avère déterminant dans une carrière académique, les femmes en bénéficient moins souvent que les hommes. En outre, la conciliation s'avère plus complexe pour les femmes, que la structure temporelle de l'horloge biologique amène à adopter un modèle synchronique, alors que les hommes ont plus souvent l'occasion de différer leur entrée en paternité.

Comme le montrent Farinaz Fassa, Sabine Kradolfer et Sophie Paroz (*L'engendrement des carrières à l'Université de Lausanne. De quelques idées reçues*), c'est notamment sous l'angle de la mère en puissance que les responsables universitaires rendent compte de la disparition des femmes des échelons supérieurs de la carrière académique. En effet, outre l'argument historique, c'est la difficulté de conciliation entre vie privée et professionnelle qui est invoquée comme explication principale des parcours sexués. Or, les auteures rappellent, d'une part, que les femmes sont plus nombreuses que les hommes au sein du corps étudiantin et que, d'autre part, si les retards de carrière coïncident souvent avec une maternité, les femmes sans enfants les subissent aussi. En conclusion, l'article démontre que si les responsables universitaires envisagent une plus grande égalité et une amélioration de la situation des femmes, ils le conçoivent surtout dans une optique d'une meilleure conciliation travail-famille – oubliant par là d'autres facteurs qui insèrent les carrières dans un système de genre plus global.

Les témoignages de Valérie Cossy (*Une carrière à l'aune de l'égalité de chances*), ainsi que de Guite Theurillat et Sabine Kradolfer (*La promotion de l'égalité à l'université: entre théorie et pratique*), illustrent bien les pro-

blèmes concrets rencontrés par des femmes au cours de leurs parcours universitaires, donnant à voir quelques-unes des stratégies adoptées pour les contourner.

Dans un chapitre conclusif, Nicky Le Feuvre (*Les carrières universitaires à l'épreuve du genre: éléments de conclusion*) opère un retour sur différentes approches conceptuelles mobilisées pour rendre compte de la rareté des femmes dans les échelons supérieurs de la hiérarchie académique. Sont passés en revue trois registres discursifs (en termes de méfaits de la socialisation féminine; de justice sociale; de perte de ressources économiques) qui, dans leur manière de poser le problème de la déperdition, construisent les «spécificités féminines» comme source principale des inégalités de carrière. Estimant qu'aucun mécanisme unique ne permet de rendre compte de ce phénomène, qui résulte d'une multiplicité de facteurs, l'auteure caractérise quatre hypothèses explicatives de la moindre réussite professionnelle des femmes universitaires (déficiences en termes de productivité, disponibilité, ambition; double charge; manque d'ambition chez les femmes elles-mêmes; défaillances institutionnelles), rappelant que les mesures de promotion de l'égalité désormais proposées au sein des établissements universitaires (développement de voies spécifiques d'intégration des femmes – des *mummy tracks*, actions de soutien à la «confiance en soi», etc.) sont potentiellement à double tranchant: découlant d'une manière biaisée de «poser le problème», elles peuvent aboutir à «cristalliser les automatismes institutionnels qu'elles visent précisément à combattre» (238).

L'ouvrage offre donc une riche palette de contributions très documentées qui mettent le doigt sur une multiplicité de facteurs qui contribuent à la disparition progressive des femmes au fil des étapes de la carrière académique. La critique du concept du «tuyau percé» apparaît bien fondée, les contributions illustrant de manière pertinente que des me-

sures ponctuelles de colmatage ne constituent pas une solution adéquate pour s'attaquer réellement aux obstacles rencontrés par les femmes. Ces derniers s'inscrivent dans un système bien plus large, et ne relèvent pas simplement de l'impair. Mais la métaphore du «plafond» – qu'il soit de verre ou de fer –, avec son caractère statique, permet-elle vraiment de mieux rendre compte des obstacles rencontrés par les femmes, dont les analyses montrent la diversité d'apparition, d'intensité et de durabilité? Les textes proposés mettent en évidence divers sites d'origine de ce phénomène: ils sont à la fois sociétaux (division sexuelle du travail), sectoriels (logiques et exigences de carrières académiques) et locaux (critères de recrutement et de promotion à l'œuvre dans telle ou telle université). Ce qui remet en question l'unicité du phénomène et peut enjoindre à mieux situer les éléments du problème, leurs interrelations, et les lieux où il s'agit d'y apporter une réponse.

À ce titre, l'usage de la catégorie de *femmes* peut se révéler problématique. En se focalisant sur les seules femmes – sans toujours montrer que c'est cette catégorie qui est effectivement pertinente –, les analyses ne prennent-elles pas le risque de rabattre le sexe sur le genre, et de limiter la possibilité de voir en quoi les discriminations peuvent aussi opérer en fonction d'autres critères, y compris lorsqu'elles touchent des femmes?

Par ailleurs, la plupart des textes tend à traiter la question de la conciliation comme étant avant tout une préoccupation féminine. Si ceci est documenté statistiquement, on peut néanmoins se demander si accepter qu'une plus grande égalité passe par des mesures destinées exclusivement aux femmes ne les reconduirait pas comme différentes. Comme le rappellent Fassa, Kradolfer et Paroz, en proposant aux femmes des mesures visant une meilleure conciliation famille-travail, on aboutit à considérer toute femme comme une mère potentielle qui, à ce titre, serait prioritairement assignée à la sphère domestique et

familiale. Dès lors, ces mesures spécifiques ne reproduiraient-elles pas la *doxa* portée par les autorités décanales, dont l'ouvrage montre bien qu'elle contribue à la disparition progressive des femmes de l'université?

Isabelle V. Zinn
Laboratoire de sociologie (SSP)
Université de Lausanne
isabelle.zinn@unil.ch

Arthur Poget
Institut de plurilinguisme
Université de Fribourg / HEP
Fribourg
arthur.poget@unifr.ch



Terrains des sciences sociales

Frédéric Widmer

La coordination patronale face à la financiarisation

Les nouvelles règles du jeu dans l'industrie suisse des machines

Ca. 380 pages, ca. SFr. 58.—/Euro 43.—
ISBN 978-2-88351-054-8

Ce livre contribue à l'étude des capitalismes contemporains en étudiant les transformations de la gouvernance d'entreprise et des relations industrielles en Suisse survenues depuis les années 1990. Il s'agit d'un travail d'enquête portant sur l'industrie des machines, de l'électrotechnique et de la métallurgie, secteur qui constitue le noyau historique du capitalisme helvétique et le principal employeur et exportateur du pays. Il s'inscrit dans une démarche interdisciplinaire mêlant sociologie, économie politique et histoire.

L'auteur étudie d'abord les formes qu'a pris, après la seconde guerre mondiale, la coordination des élites économiques suisses. Il montre que les stratégies à long terme du management s'appuyaient sur la faible pression des marchés des capitaux, la grande interdépendance entre banques et entreprises et sur un système pacifié, « néocorporatiste », de relations industrielles. Ensuite, en analysant les transformations amenées par la libéralisation et la financiarisation de l'économie suisse, il montre comment le système traditionnel de gouvernance d'entreprise a été déstabilisé par l'affirmation des fonds d'investissement et l'apparition d'une nouvelle génération de managers qui allaient activer

un processus de restructurations orientées vers la création de richesse pour les actionnaires. Entretiens, analyse de réseaux et de documents d'archives à l'appui, la recherche explore alors les logiques d'interactions entre la sphère de la gouvernance d'entreprise et celle des relations industrielles, l'affirmation du capital financier faisant pression sur le partenariat social dans le sens d'une flexibilisation et déréglementation du marché du travail.

Tout en mettant la sociologie des élites au service d'une meilleure compréhension des processus de changement institutionnel dans les capitalismes contemporains, cette recherche souligne des logiques de changement différentes dans les sphères sous revue : changement disruptif dans la gouvernance d'entreprise, incrémental dans les relations industrielles.

Frédéric Widmer est docteur en sciences politiques de l'Université de Lausanne. Il est chercheur à la Haute École de travail social et de la santé Vaud (EESP, HES-SO) et coordinateur du Centre d'étude des capacités dans les services sociaux et sanitaires (CESCAP). Ses travaux portent sur le marché du travail, les relations professionnelles et la financiarisation des entreprises.

Schweizerische Zeitschrift für Soziologie

Vol. 38, Heft 1, März 2012

Inhalt

3 Editorial

7 Die Stellung der Kundinnen und Kunden bei der Dienstleistungsproduktion am Bahnschalter [F] | Natalie Benelli und Magdalena Rosende

Die im Gefolge der Privatisierung der Schweizerischen Bundesbahnen von 1999 eingeführten Produktionsstrategien haben Kundinnen und Kunden zu einer wichtigen Organisationsressource des Unternehmens gemacht. Durch Internet und Selbstbedienungsangebote zunehmend «gebildet», beteiligt sich die Kundschaft aktiv an der Dienstleistungsproduktion. Die Analyse des Diskurses der Schalterangestellten zum «idealen» und «mühsamen» Klienten sowie die Beobachtung der Interaktionen am Bahnschalter zeigen allerdings auf, dass das Wissen der Kundinnen und Kunden für eine effiziente Dienstleistung zwar nötig ist, gleichzeitig jedoch die berufliche Legitimität der Angestellten infrage stellt.

Schlüsselwörter: Kunde, Dienstleistungsproduktion, Bahnschalter, Wissen, Organisationsressource

23 Arbeitsmarktintegration als neu entstehendes Berufsfeld: Zur Formierung von professionellen Zuständigkeiten [D] | Eva Nadai und Alan Canonica

Mit der aktivierenden Sozialpolitik ist ein expandierendes Berufsfeld mit noch unscharfen Konturen entstanden. Der Beitrag untersucht die Neujustierung von professionellen Zuständigkeiten für die Eingliederung von Erwerbslosen auf der Basis einer ethnographischen Studie zu Interinstitutioneller Zusammenarbeit (IIZ) zwischen Sozialversicherungen und Sozialhilfe. In diesem Feld formiert sich eine beruflich heterogene Gruppe von «Arbeitsintegrationsspezialisten», deren Problemdeutungen und Problemlösungsverfahren Konzepte aus Sozialarbeit und betriebswirtschaftlichem Personalwesen kombinieren.

Schlüsselwörter: Professionalisierung, Arbeitsmarktintegration, interinstitutionelle Zusammenarbeit, Aktivierung, Soziale Arbeit

39 Schulische Hoffnungen und Enttäuschungen: Die Einstellung bildungsferner Familien zur Zukunft ihres Kindes [F] | Christophe Delay

Dieser Beitrag hat zum Ziel, dem soziologischen Forschungsgegenstand der «Unterschichten», der in den Jahren 1980–2000 an Aufmerksamkeit verloren hat, neuen Auftrieb zu

verleihen. Der Beitrag stützt sich auf empirische Datenmaterialien aus qualitativen Forschungen. Es wird aufgezeigt, dass sich die Unterschicht heute zwar nicht mehr a priori von Bildung ausgeschlossen sieht, die vielfältigen «negativen» schulischen Etikettierungen, welche Lehrern gewissen Schülern sozial selektiv auferlegen, aber oft zu einem nachträglichen Selbstausschluss führen. Die Eltern dieser Schüler müssen sich in ihren schulischen Ambitionen bescheiden verhalten und tragen damit zur Reproduktion ihrer dominierten gesellschaftlichen Position bei. Die Familien sind aber dabei nicht einfach nur passiv dieser symbolischen Gewalt unterworfen, sondern setzen der ihnen fremden schulischen Kultur und ihren Etikettierungen oft Widerstand entgegen.

Schlüsselwörter: Unterschichten, schulische Chancenungleichheit, schulischer Selbstabschluss, symbolische Gewalt, Widerstand.

57 Nationale oder transnationale Eliten? Die Führungskräfte der grossen Schweizer Unternehmen zwischen Standardisierung und nationalen Besonderheiten (1980–2000) [F] | Thomas David, Eric Davoine, Stéphanie Ginalski und André Mach

Die zunehmende Globalisierung der Weltwirtschaft hat zu intensiven Debatten in der Elitensoziologie geführt. Einige Autoren gehen von der Entstehung einer transnationalen homogenen kapitalistischen Klasse aus, während andere hervorheben, dass weiterhin nationale Besonderheiten im Prozess der Ausbildung von Führungskräften bestehen. Um den Schweizer Fall in die Debatte mit einzubeziehen, vergleichen die Autoren das Profil von Führungskräften der 110 größten Schweizer Unternehmen in 1980 und 2000. Die Ergebnisse zeigen einen beachtlichen Prozess der Internationalisierung (ansteigende Zahl der Ausländer) und eine Änderung des Ausbildungsprofils (Anstieg des Masters in Business Administration). Die Globalisierung hat jedoch keine Standardisierung der Profile mit sich gebracht, da weiterhin eine grosse Vielfalt von Berufswegen und das Weiterbestehen besonderer spezifisch schweizerischer Legitimitätsformen festgestellt werden können.

Schlüsselwörter: Eliten, Transnationalismus, Vorbildung, beruflicher Werdegang, Schweiz

77 Musikalische Vorlieben und sozialer Unterschied in der Schweiz [F] | Amal Tawfik

Dieser Artikel analysiert im schweizerischen Kontext die soziale Stratifizierung von Musikgeschmäckern anhand Daten der Erhebung zum Kulturverhalten aus dem Jahre 2008. Gezeigt wird einerseits, dass das von Bourdieu entwickelte Modell einen starken heuristischen Wert beibehält und andererseits, dass das notwendige analytische Gerüst, um die omnivore These zu überprüfen, es erlaubt die Analyse der verschiedenen Prozesse kultureller und symbolischer Domination zu verbessern und zu aktualisieren. Der Artikel schliesst letztendlich, dass die Strukturierung und Transformation von Musikgeschmäckern auf Alters- und Generationsmerkmale zurückzuführen sind.

Schlüsselwörter: Musikalische Vorlieben, omnivor, Bourdieu, soziale Schichtung, soziale Klassen

99 Gibt es in der Schweiz soziale Schichten? [D] | Jörg Rösse

Eine der zentralen Fragen der Sozialstrukturanalyse richtet sich auf die Struktur sozialer Ungleichheit. Insbesondere die Individualisierungsthese behauptet, dass Gesellschaften zwar immer noch durch soziale Ungleichheit geprägt seien, diese aber nicht mehr in Form von Klassen oder Schichten strukturiert sei. Dieser Beitrag untersucht diese Fragestellung auf der Grundlage der Wahrnehmung sozialer Schichten in einer Befragung von Studierenden.

Das Schichtkonzept ist für die meisten Personen weiterhin mental verfügbar und wird auch in Interaktionssituationen aktiviert. Darüber hinaus zeigt die empirische Studie, dass mit dem Schichtkonzept ausgeprägte Stereotypen verbunden sind, die sich sowohl für Befragte in der Schweiz wie auch in Deutschland feststellen lassen.

Schlüsselwörter: Schichten, Klassen, Wahrnehmung, Stereotype, soziale Kategorien

125 Rezensionen



Sous la direction d'André Ducret
A quoi servent les artistes ?

2011, 188 p., ISBN 978-2-88351-050-0, SFr. 38.—/Euro 26.—



Raphaël Hammer
**Expériences ordinaires
de la médecine**
**Confiances, croyances et
critiques profanes**

2010, 236 p., ISBN 978-2-88351-045-6, SFr. 38.—/Euro 26.—



Marta Roca i Escoda
La reconnaissance en chemin
**L'institutionnalisation
des couples homosexuels
à Genève**

2010, 352 p., ISBN 978-2-88351-044-9, SFr. 58.—/Euro 38.50

www.editions-seismo.ch/info@editions-seismo.ch

Revue suisse de sociologie

Vol. 38, cahier 1, mars 2012

Sommaire

3 Editorial

7 La place des client-e-s dans la production du service au guichet de gare [F] | Natalie Benelli et Magdalena Rosende

Les dispositifs productifs mis en place par les Chemins de fer fédéraux suite à la privatisation en 1999 font de la clientèle une ressource organisationnelle importante pour l'entreprise. « Eduquée » en matière de transports ferroviaires grâce à internet et au self-service notamment, elle contribue activement à la production du service. L'analyse du discours des employé-e-s à propos des clients « idéal » et « pénible » et l'observation des interactions au guichet révèle cependant que le savoir-faire des client-e-s, nécessaire à une prestation de service efficace, peut remettre en question la légitimité professionnelle du personnel de guichet.

Mots-clés: Client, production du service, guichet de gare, savoir-faire, ressource organisationnelle

23 Intégration au marché du travail comme nouveau champ d'activité professionnelle: de la formation des compétences professionnelles [A] | Eva Nadai et Alan Canonica

Avec la politique sociale d'activation, un champ d'activité en expansion s'est constitué, dont les contours restent peu clairs. Cette contribution analyse l'ajustement des compétences professionnelles en matière d'insertion des chômeurs, sur la base d'une étude ethnographique analysant la collaboration interinstitutionnelle entre assurances sociales et aide sociale. Dans ce champ se forme un groupe hétérogène de « spécialistes de l'intégration professionnelle » dont les manières de définir les problèmes et les solutions résultent d'une combinaison de concepts provenant à la fois du travail social et de la gestion des ressources humaines dans les entreprises.

Mots-clés: Professionnalisation, intégration au marché du travail, collaboration interinstitutionnelle, activation, travail social

39 Espérances et désillusions scolaires: le rapport au devenir enfantin des familles populaires peu scolarisées [F] | Christophe Delay

S'appuyant sur des matériaux empiriques qualitatifs, cet article cherche à redécouvrir un objet sociologique, les classes populaires, tombé en désuétude dans les années 1980–2000. En se focalisant sur le rapport parental au devenir enfantin, il montre que les catégories

populaires ne s'auto-excluent plus aujourd'hui a priori de l'école. A posteriori, des jugements scolaires professoraux « négatifs » apposés à certains élèves produisent une auto-exclusion scolaire: leurs parents revoient alors à la baisse leurs ambitions scolaires, contribuant ainsi à reproduire leur position sociale dominée. Mais loin d'être uniquement soumises à la violence symbolique, ces familles résistent aussi à l'imposition d'une culture scolaire dominante et à ses verdicts.

Mots-clés: Classes populaires, inégalités des chances scolaires, auto-exclusion scolaire, violence symbolique, résistance

57 Elites nationales ou globalisées ? Les dirigeants des grandes entreprises suisses entre standardisation et spécificités helvétiques (1980–2000) [F] | Thomas David, Eric Davoine, Stéphanie Ginalski et André Mach

La globalisation croissante du monde économique suscite un vif débat dans la sociologie des élites. Certains postulent l'émergence d'une classe capitaliste transnationale homogène, tandis que d'autres affirment la persistance de spécificités nationales dans le processus de formation des dirigeants d'entreprises. Pour situer le cas suisse dans ce débat, cet article compare le profil des dirigeants des 110 plus grandes firmes helvétiques en 1980 et en 2000. Les résultats montrent un fort processus d'internationalisation (hausse du nombre d'étrangers) et une modification des profils de formation (augmentation des Masters in Business Administration). La globalisation ne signifie pas pour autant une standardisation des profils puisqu'on observe une grande diversité des parcours professionnels et la persistance de formes de légitimité spécifiques au contexte helvétique.

Mots-clés: Elites, transnationalisation, formation, carrière professionnelle, Suisse

77 Préférences musicales et distinction sociale en Suisse [F] | Amal Tawfik

Cet article analyse dans le contexte suisse la stratification sociale des goûts musicaux à partir des données issues de l'Enquête sur les pratiques culturelles réalisée en 2008. Il montre, d'une part, que le modèle élaboré par Bourdieu conserve une valeur heuristique et, d'autre part, que la grille d'analyse que nécessite le test de la thèse de l'omnivorisisme permet de complexifier et d'actualiser l'analyse des processus de domination culturelle et symbolique. Enfin, il suggère que la structuration et la transformation des goûts musicaux sont également tributaires d'effets d'âge et de cohorte.

Mots-clés: Préférences musicales, omnivore, Bourdieu, stratification sociale, classes sociales

99 Y a-t-il des classes sociales en Suisse ? [A] | Jörg Rössel

Une des questions centrales de l'analyse de la structure sociale traite de la structure des inégalités sociales. La thèse de l'individualisation prétend en particulier que les sociétés sont encore caractérisées par des inégalités sociales, mais plus sous la forme de classes ou de couches sociales. La présente contribution examine cette question sur la base d'une enquête sur la perception des couches sociales auprès d'étudiants. Le concept des couches sociales est encore mentalement disponible chez la plupart d'entre eux et est activé dans des situations d'interaction. De plus, en Suisse comme en Allemagne, l'étude empirique montre que le concept des couches sociales est lié à des stéréotypes prononcés.

Mots-clés: Couches sociales, classes, perception, stéréotypes, catégories sociales

125 Recensions critiques