SSOAR

Open Access Repository
www.ssoar.info

Die kulturelle Einbettung des europäischen Marktes

Jaeger, Carlo

Veröffentlichungsversion / Published Version
Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:
Jaeger, C. (1989). Die kulturelle Einbettung des europäischen Marktes. In M. Haller, H.-J. Hoffmann-Nowotny, & W. Zapf (Hrsg.), *Kultur und Gesellschaft: Verhandlungen des 24. Deutschen Soziologentags, des 11. Österreichischen Soziologentags und des 8. Kongresses der Schweizerischen Gesellschaft für Soziologie in Zürich 1988* (S. 556-574). Frankfurt am Main: Campus Verl. https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-148668

Nutzungsbedingungen:
Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.
Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:
This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.
By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

gesis
Leibniz-Institut
für Sozialwissenschaften

Mitglied der
Leibniz-Gemeinschaft

Die kulturelle Einbettung des europäischen Marktes

Carlo Jaeger

1. Problemstellung

Die Soziologie tut sich schwer mit Europa. Zwar haben namhafte Soziologen das Thema sowohl im akademischen Rahmen als auch zuhanden einer breiten politischen Öffentlichkeit aufgegriffen (Raymond Aron, 1968, 1977, Ralf Dahrendorf, 1973, 1981, Samuel N. Eisenstadt, 1987, Edgar Morin, 1987). Auch ist die Diskussion, welche zum Thema Europa in eben dieser Öffentlichkeit, aber auch in verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen, geführt wird, reich an soziologischen Implikationen (vgl. etwa Denis de Rougemont, 1978, 1979). Doch wenn in der Soziologie die *Entstehung von Nationen* erörtert wird, so kommen entweder vergangene Zeiten zur Sprache oder aber Entwicklungen in der Dritten Welt. Die Frage, ob nicht seit mehreren Jahrzehnten Prozesse in Gang sind, zu deren möglichen Ergebnissen eine europäische Nation gehört, findet in der Soziologie bisher bemerkenswert wenig Aufmerksamkeit. Bedeutungsverluste nationalstaatlicher Strukturen werden im Hinblick auf regionalistische Strömungen differenziert erörtert (z.B. Reinhard Kreckel u.a., 1986) oder aber in die Perspektive eines Welt-Systems (etwa im Sinne von Terence K. Hopkins und Immanuel Wallerstein, 1980) gestellt. Daß in Westeuropa die bisherigen Nationalstaaten in ihrer Mittlerrolle zwischen lokalen und globalen Zusammenhängen nicht einfach an Bedeutung verlieren, sondern sich zu einer neuartigen Nation aggregieren könnten, beschäftigt Konzerne und Behörden, Juristen und Ökonomen, aber kaum Soziologen.

Ein wichtiger Grund dafür könnte darin liegen, daß im bisherigen Verlauf der europäischen Integration ökonomische und politische Prozesse auf eine historisch neue und unter Umständen einmalige Art und Weise zusammenspielen. Vielleicht verlangt die soziologische Diskussion europäischer Integrationsprozesse einige Neuerungen im Verhältnis von soziologischer und ökonomischer Theorie. Umgekehrt könnte die Auseinandersetzung mit der Problematik der europäischen Integration die Entwicklung entsprechender theoretischer Innovationen fördern. Das ist um so bedenkenswerter, als an der *Schnittstelle von Soziologie*

und Ökonomie gegenwärtig einige der interessantesten Entwicklungen im Bereich der Humanwissenschaften in Gang sind.

Diese Einschätzung beruht darauf, daß beide Disziplinen den Anspruch erheben, die Grundzüge der modernen Gesellschaft zu begreifen, woraus zwei inkommensurable theoretische Entwürfe entstanden sind. Es ist nicht ganz unwichtig, festzustellen, daß der ökonomische mit seinem Pathos von Individualität und Freiheit sehr viel einflußreicher geworden ist als der soziologische, der die Errungenschaften der Moderne zwiespältiger erscheinen läßt (zu letzterem vgl. Johannes Berger, 1988). Bemerkenswerterweise sind nun beide Entwürfe seit einiger Zeit in eine eigentliche Theoriekrise geraten (Daniel Bell und Irving Kristol, 1984; Mark L. Wardell und Stephen P. Turner, 1986). Das ökonomische Gleichgewichtsdenken muß sich vorwerfen lassen, seine formale Eleganz mit unsinniger Realitätsferne zu erkaufen, während der soziologische »mainstream« seinen in der Nachkriegszeit mühsam hergestellten Zusammenhang wieder zusehends verliert und eher einem Strom gleicht, der in den Verästelungen seines Mündungsdeltas auseinanderläuft.

Vielleicht trifft die Metapher einen bedeutsamen Sachverhalt: Es könnte immerhin sein, daß die Herausforderungen soziologischer Theoriebildung zu einer umfassenderen Theorie führen werden, zu der sowohl Soziologen als auch Ökonomen gemeinsam mit Vertretern anderer Disziplinen beitragen können. Dabei würde der soziologische Wunschtraum, die ökonomische Theorie kurzerhand der soziologischen zu subsumieren, nicht erfüllt. Doch auch das einflußreiche Forschungsprogramm, welches die neoklassische Ökonomie als eine allgemeine Theorie rationalen Handelns begreift, an der sich im Grunde genommen alle Humanwissenschaften zu orientieren hätten, dürfte eher zur Vertiefung als zur Überwindung der doppelten Theoriekrise in Soziologie und Ökonomie beitragen. Gefragt ist viel eher etwas im heutigen Wissenschaftsbetrieb schon beinahe Unmögliches: Ein interdisziplinärer Dialog, der sich den Herausforderungen gemeinsamer Theoriebildung stellt.

Ein neueres Beispiel für eine fruchtbare Kooperation zwischen Ökonomie und Soziologie haben Michael J. Piore und Charles F. Sabel (1985) gegeben, interessante Ansätze finden sich in verschiedenen amerikanischen Arbeiten (z.B. Mark Granovetter, 1985; Christopher Winship und Sherwin Rosen, 1988). Im deutschen Sprachbereich hat Klaus Heinemann (1987) für eine »neue Wirtschaftssoziologie« plädiert, welche die von Max Weber gestellte (und von Marx inspirierte) Frage nach dem Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft zurückstellt, um in stärker mikrosoziologisch orientierten Untersuchungen eine bessere Durchdringung des wirtschaftlichen Geschehens anzustreben. Demgegenüber greifen Dirk Baecker (1988) und Niklas Luhmann (1988) jene Fragestellung im Kontext neuerer Systemkonzepte wieder auf. Allerdings steht ein überzeugendes

Beispiel für die Brauchbarkeit dieser Konzepte bei der Untersuchung realer ökonomischer Probleme bis heute aus.

Einen bedenkenswerten Versuch, ökonomische Strukturen soziologisch zu analysieren, hat am Beispiel Großbritanniens Geoffrey Ingham (1984) unternommen; dabei stützt er sich auf Konzepte, die Anthony Giddens (1988) in theoretischer Absicht dargestellt hat. Im vorliegenden Beitrag wird versucht, einige Konzepte von Giddens auf ökonomische Überlegungen von Michio Morishima (1984) zu beziehen. Während der erstere einem soziologischen Publikum kaum mehr vorgestellt werden muß (für eine schöne Einführung vgl. Bernd Kießling, 1988), dürfte der Hinweis sinnvoll sein, daß Morishima ein japanischer Ökonom ist, der lange in England gelehrt hat und der in einer Reihe von Werken eine ebenso eigenwillige wie durchdachte Verbindung zwischen keynesianischen, marxistischen und neoklassischen Forschungsergebnissen entworfen hat. Bemerkenswert ist daran insbesondere die Kombination von Argumenten der mathematischen Ökonomie mit der Betrachtung von historisch und geographisch spezifizierten sozialen Verhältnissen. Für den Versuch, das Verhältnis von sozialer und ökonomischer Realität neu zu begreifen, dürfte Morishimas Werk von erstrangiger Bedeutung sein.

Die Kombination der beiden erwähnten Autoren hat u.a. den Vorteil, daß beide sich bemühen, zentrale Einsichten der marxistischen Forschungstradition aufzugreifen, ohne sich dabei dieser Forschungstradition zu verschreiben. Die historische Bedeutung des Marxismus beruht nicht zuletzt darauf, daß er soziologische und ökonomische Gesichtspunkte in der Analyse der modernen Gesellschaft wirksam verknüpft. In dieser Hinsicht ist die marxistische Theorie noch immer lehrreich, nur ist sie, wie unter anderem die aktuellen Reformprozesse im realen Sozialismus verdeutlichen, nicht gut genug.

Im folgenden entwickeln wir zunächst in Anlehnung an Giddens eine Unterscheidung von Kultur und Gesellschaft, welche auf dem Verhältnis von Regeln und Handlungen beruht. Dieses Verhältnis verfolgen wir dann in Anlehnung an Morishima in der Realität von Märkten. Besonderes Augenmerk richten wir dabei auf jene Marktprozesse, in denen Kategorien von Waren konstituiert und verändert werden. Als Beispiel dient uns der japanische Arbeitsmarkt, nicht zuletzt wegen der weltwirtschaftlichen Konkurrenz zwischen Japan und Westeuropa. Anschließend untersuchen wir die Konstitution einer einheitlichen Ware Arbeitskraft im Zusammenhang der europäischen Integration. Dabei spielt das kulturelle Phänomen der Arbeitsmoral eine wesentliche Rolle. Ohne ein dichtes Netz von Regeln und Gewohnheiten könnten Angebote und Nachfragen – soweit sie überhaupt möglich wären – nur sporadisch zu Einigungen führen; die Reproduktion von interdependenten Marktsystemen wäre nicht gewährleistet. Deshalb sind die vielfältigen Hinweise auf eine langfristig schwindende Geltung

der klassischen Arbeitsmoral auf ihre Relevanz für den europäischen Arbeitsmarkt zu prüfen. Vor diesem Hintergrund betrachten wir im letzten Abschnitt die Möglichkeit, daß sich im Zuge der europäischen Integration keine einheitliche Ware Arbeitskraft, sondern eine Vielfalt beruflicher Dienstleistungen herausbildet. Dies entspräche der Entfaltung einer Berufsethik jenseits der Arbeitsmoral. Recht erfolgreiche Veränderungen der Arbeitsorganisation in manchen Betrieben scheinen in eine derartige Richtung zu weisen. Wichtige Grundzüge europäischer Kultur könnten dadurch eine interessante Erneuerung erfahren.

2. Der japanische Arbeitsmarkt

Giddens (1988) begreift Gesellschaft ausgehend von rekursiven Systemen routinisierter Handlungen – ein Ansatz, der sich in ähnlicher Form auch bei Pierre Bourdieu (1987) findet. Als Beispiel für ein solches System können wir uns eine kleine Familie vergegenwärtigen. Das Zusammenleben von Mutter, Vater, Kind beruht wesentlich auf einem dichten Netz von miteinander verknüpften Gewohnheiten. Morgens mag die Mutter das Kind anziehen, während der Vater den Kaffee aufsetzt; beim Frühstück sprechen die Eltern über Themen aus der Morgenzeitung; das Kind unterbricht manchmal, weil es wissen will, wovon die Eltern reden; und so weiter. Rekursiv sind solche Systeme in dem Sinne, daß sie durch Handlungen konstitutiert werden, die Anschlußmöglichkeiten für weitere Handlungen im Rahmen des jeweiligen Systems anbieten. In diesem Sinne bezeichnen wir als *Sozialsysteme* Mengen von miteinander verknüpften Handlungen, von denen jede im Prinzip räumlich lokalisierbar, zeitlich datierbar sowie einer Person zuschreibbar ist. (Wir verwenden den Ausdruck »Sozialsysteme«, weil »soziale Systeme« unter Umständen verwirrende Assoziationen ins Spiel bringt.)

Des weiteren betont nun Giddens, daß Sozialsysteme durch Bündel von Regeln strukturiert werden, wobei mit der Reproduktion eines Sozialsystems auch die Geltung entsprechender Regeln reproduziert wird. Soziale Realität umfaßt also einerseits Sozialsysteme, andrerseits Strukturen, die wir im folgenden als *normative Felder* bezeichnen werden. (Giddens selbst nennt sie kurzerhand Strukturen, doch dieser Sprachgebrauch würde im vorliegenden Zusammenhang einen Rattenschwanz von Mißverständnissen nach sich ziehen.) Im Unterschied zu den Handlungen, welche Sozialsysteme bilden, lassen sich die Regeln, aus denen normative Felder bestehen, weder einzelnen Personen noch einzelnen Orten zuordnen; hingegen entwickeln sich normative Felder ebenso wie Sozialsysteme im Laufe der Zeit. Die zwei Ebenen sozialer Realität lassen sich gut am Beispiel der Sprache erläutern: Die deutsche Sprache z.B. umfaßt in gewissem Sinne die

Gesamtheit der Gespräche, welche auf Deutsch geführt werden. In diesen Gesprächen werden grammatikalische Regeln beachtet, wodurch diese Regeln am Leben bleiben und sich dabei weiterentwickeln. Der Unterscheidung von normativem Feld und Sozialsystem entspricht in diesem Beispiel die Unterscheidung von Grammatik und Gespräch.

Dem ehrwürdigen Begriffspaar von *Kultur und Gesellschaft* läßt sich so ein brauchbarerer Sinn abgewinnen als jener, der vom menschlichen Zusammenleben eine Welt symbolischer Formen abtrennen möchte. Die Rede von einer Unternehmenskultur z.B. bezieht sich nicht auf die Bibliothek, welche ein Unternehmen besitzen mag, sondern auf das normative Feld, welches Handlungsabläufe in diesem speziellen Unternehmen auszeichnet und welches durch eben diese Handlungsabläufe reproduziert wird.

Wie nun Morishima (1984 und 1982) hervorhebt, ist etwa der japanische *Arbeitsmarkt* ohne Bezug auf solche normative Felder nicht zu begreifen. An jenem Arbeitsmarkt treten als Nachfrager u.a. Großunternehmen auf, welche von ihren Beschäftigten als entscheidende Qualifikation Loyalität zu der jeweiligen Firma verlangen. Diese Qualifikation kann jedoch nur durch Leute entwickelt werden, welche in die jeweilige Unternehmenskultur integriert sind: Sie ist nur am internen Arbeitsmarkt der Firma vorhanden. Firmeninternen Arbeitsmärkten kommt deshalb erstrangige Bedeutung zu; die horizontale und vertikale Mobilität der Beschäftigten ist hier sehr gefragt, während Kündigungen von Seiten der Firma wie der Beschäftigten weitgehend tabuisiert sind.

Auf externen Arbeitsmärkten andrerseits kann die Firma höchstens nach Leuten Ausschau halten, welche die gewünschte Loyalität zwar noch nicht aufweisen, aber in der Lage sind, sie zu entwickeln. Das dürfte bei Erwerbstätigen, welche schon in das normative Feld vergleichbarer Firmen eingebunden sind, weniger der Fall sein als bei jungen Leuten, die ihre erste Arbeit suchen. Bei letzteren wiederum sind nicht so sehr berufsspezifische Qualifikationen gefragt, die durch Abschlußzeugnisse von Bildungsinstutionen belegbar wären, als vielmehr psychologische Dispositionen, zu deren Erfassung Eintrittstests durchgeführt werden. Insgesamt wäre ein solcher Arbeitsmarkt jedoch kaum von Dauer, wenn nicht die überwältigende Mehrzahl der Firmen durch Arbeitsverhältnisse gekennzeichnet wäre, welche die Beschäftigung bei einer renommierten Großunternehmung zu einem hart umkämpften Privileg machen. Ein Großteil der Beschäftigten ist mit anderen Worten keineswegs in tiefgreifende Loyalitätsverhältnisse zu einer Firma eingebunden, welche dafür lebenslängliche Beschäftigung bietet, sondern arbeitet zu niedrigen Löhnen und ohne große soziale Sicherheit in Kleinunternehmen, die oft Zulieferer der großen Firmen sind.

Wir können demnach mindestens drei Kategorien von Arbeitskräften unterscheiden: Die jungen Arbeitskräfte, welche ihre erste Stelle suchen; die Masse der

Arbeitskräfte, welche in Kleinunternehmen unter prekären Verhältnissen arbeitet und ebenso bereit ist, ihre Tätigkeit wie ihre Firma zu wechseln; und schließlich die verschiedenen Arten von Arbeitskräften, welche durch die Loyalität zu einer bestimmten Großunternehmung gekennzeichnet sind.

Einen *Markt* können wir ganz allgemein als ein Sozialsystem begreifen, in dem irgendwelche Waren von einer Vielzahl von Teilnehmern gewohnheitsmäßig gegen Geld getauscht werden. Dabei bestehen jedoch, im Gegensatz zu der verbreiteten Auffassung, wonach es so etwas wie eine einheitliche »Logik des Marktes« gäbe, sehr verschiedene Möglichkeiten, diesen Tausch auszugestalten. Eine Möglichkeit ist die, daß Anbieter und Nachfrager versuchen, sich paarweise in zufälliger zeitlicher Reihenfolge zu einigen. Eine andere Möglichkeit ist eine Versteigerung, die dann wiederum recht verschieden gestaltet werden kann. Eine dritte, auf der die Institution der Börse beruht, beginnt mit provisorischen Transaktionen, die schrittweise verändert werden, bis sie einen einheitlichen Preis für alle tatsächlich realisierten Transaktionen ergeben. Preise und Mengen können sich dabei je nach Variante ganz anders entwickeln. Ein Markt ist erst gegeben, wenn die möglichen Tauschgewohnheiten durch ein entsprechendes normatives Feld strukturiert sind.

Doch darin erschöpft sich die Bedeutung normativer Felder für das Marktgeschehen keineswegs. Es ist ja gar nicht von vornherein klar, wie die jeweiligen Waren überhaupt zu identifizieren seien (vgl. dazu auch Arjun Appadurai, 1986). Was zum Beispiel ist ein PC, was ein Minicomputer? Zu den Sozialsystemen von Märkten gehören normative Felder, welche die jeweiligen Waren durch komplexe und wandelbare Regeln überhaupt erst konstituieren. Das wirft auch ein neues Licht auf die Theorien der Arbeitsmarktsegmentation (vgl. z.B. Frank Wilkinson, 1981, Hans-Peter Blossfeld und Karl Ulrich Mayer, 1988). Die zeitgenössische ökonomische Theorie setzt voraus, daß die Kategorien von Waren unabhängig von Marktprozessen kulturell gegeben sind (vgl. etwa das zweite Kapitel im klassischen Werk von Gerard Debreu, 1959). Damit ist ein erstaunlich starrer kultureller Rahmen selbst für lehrbuchartige Märkte postuliert. Die Existenz einer Ware Arbeitskraft ist in dieser Sicht ein kulturelles Datum, welches unabhängig von Marktprozessen zustande kommt oder auch nicht (Debreu selbst spricht von einer Vielfalt von Dienstleistungen, eine einheitliche Ware Arbeitskraft kommt in seinen Ausführungen nicht vor). Wird in einem solchen Verständnis des Zusammenspiels von *Markt und Kultur* der Arbeitsmarkt als Tauschgelegenheit einer kulturell vorgegebenen Ware Arbeitskraft begriffen, so ist die Segmentation dieses Arbeitsmarktes Ausdruck von Verhältnissen unvollkommener Konkurrenz, in denen nicht alle Anbieter bzw. Nachfrager dieser Ware simultan zum Zuge kommen.

Wie aber, wenn Marktprozesse nicht nur die Tauschbeziehungen gegebener Waren, sondern auch die soziale Konstitution von Warenkategorien betreffen sollten? Prozesse der *Arbeitsmarktsegmentation* wären dann nicht nur als Fälle unvollkommener Konkurrenz zu beschreiben, sondern auch als Konstitution unterschiedlicher Waren. Dabei sind zweierlei Fälle zu beachten. Einerseits gibt es Waren, welche kulturell als unterschiedlich raffinierte Varianten derselben Art betrachtet werden – z.B. im Verhältnis von weißem und braunem Zucker – aber auch im Verhältnis eines promovierten und eines ›bloß‹ diplomierten Soziologen. An derartigen Situationen orientieren sich die vielfältigen Versuche, qualifizierte Arbeitskraft auf eine »Standardware« unqualifizierter Arbeitskraft zu reduzieren. Andrerseits gibt es Waren, welche kulturell als vielleicht irgendwie verwandt, aber im übrigen als inkommensurabel gelten – z.B. ein Klavier und ein Schlagzeug, unter Umständen auch die Dienstleistungen eines Schlagzeugers und einer Pianistin. Welche Ressourcen an Märkten im allgemeinen und an Arbeitsmärkten im besonderen gehandelt werden, ist ebenso durch Marktprozesse vermittelt wie die Frage, welche Anbieter und Nachfrager an diesen Märkten zum Zuge kommen.

Das ist ein wichtiger Grund dafür, daß wir Giddens nicht folgen, wenn er normativen Feldern nicht nur Regeln, sondern auch Ressourcen zurechnet (was gravierende Konsequenzen für seinen Machtbegriff hat; allerdings können wir diesem Problem hier nicht nachgehen). Zumindest im Falle von Waren gilt, daß nicht erst die Verfügung über Ressourcen, sondern schon ihre Identifikation als solche durch normative Felder vermittelt ist. Der japanische Arbeitsmarkt ist dafür ein lehrreiches Beispiel. Dabei sollte die obige Skizze nicht den Trugschluß nahelegen, ein solcher Arbeitsmarkt sei ein statisches Gebilde; es ist durchaus möglich, daß der japanische Arbeitsmarkt sich in den kommenden Jahren tiefgreifend wandeln wird. Entsprechende Entwicklungen bleiben jedoch weitgehend unverständlich, wenn sie nicht auf das Zusammenspiel von Sozialsystemen und normativen Feldern bezogen werden. Selbstverständlich lassen sich auf ähnliche Weise die Arbeitsmärkte westeuropäischer Nationen untersuchen. Dabei spielt seit den fünfziger Jahren ein neuartiges Sozialsystem eine wachsende Rolle: der europäische Arbeitsmarkt.

3. Eine europäische Arbeitskraft?

Sozialsysteme entwickeln sich personengebunden in Raum und Zeit. Die Ansätze zu einem europäischen Arbeitsmarkt waren in den fünfziger und sechziger Jahren mit bedeutenden Migrationsströmen verbunden. Diese verliefen wesent-

lich vom Mittelmeerraum in das Kerngebiet des westeuropäischen Kontinents. England war von diesem Prozess abgekoppelt, in Westdeutschland folgte er auf den Zustrom aus dem Osten. Parallel zu diesen internationalen Wanderungsbewegungen verlief innerhalb der einzelnen Nationen der Prozeß der Urbanisierung, mit dem eine große Zahl von Arbeitskräften aus der Landwirtschaft in die Industrie wechselte. In diesen Entwicklungen deutete sich die Möglichkeit einer »europäischen Arbeitskraft« an, welche an einem einheitlichen und zusammenhängenden Arbeitsmarkt gehandelt werden könnte. Natürlich spielten daneben Märkte für Arbeitskräfte mit höheren und enger spezifizierten Qualifikationen eine große Rolle; doch die europäische Dimension deutete sich zunächst beim Arbeitsmarkt für »Massenarbeiter« an.

Ein derartiger Arbeitsmarkt impliziert, daß die einzelnen Firmen in der Lage sind, beliebige Arbeitskräfte in kurzer Zeit für die konkreten Arbeiten zu trainieren, die gerade anfallen. Es ist also zumindest in diesem Fall nicht so, wie manche marxistischen Autoren nahelegen, daß eine ursprünglich konkrete Arbeit immer abstrakter wird. Vielmehr wird der *Doppelcharakter* einer abstrakten Arbeitskraft, welche für konkrete Arbeiten trainierbar ist, akzentuiert. Solche Anlernverfahren wurden in großem Maßstab erstmals in den USA in der Zeit des ersten Weltkriegs entwickelt (Peter Drucker, 1987, S. 925) und seither systematisch mit der »wissenschaftlichen Arbeitsorganisation« im Sinne Taylors kombiniert. Dabei muß betont werden, daß der Taylorismus nicht nur auf einer weitgehenden Aufsplitterung der betrieblichen Aufgaben und einer streng hierarchischen Organisationsstruktur beruht, sondern auch auf Leistungslöhnen, die mit der Produktivität ansteigen. Das wiederum bedeutet, daß die Stellung der Lohnabhängigen an einem solchen Arbeitsmarkt stark genug sein muß, um steigende Lohneinkommen zu gewährleisten. In diesem Sinne kam die keynesianische Politik zur Vermeidung von Arbeitslosigkeit der Ausbreitung des Taylorismus durchaus entgegen.

Wenn nun Prozesse der Lohnbildung ins Blickfeld geraten, ist es notwendig, sich von der Lehrbuchbeschreibung von Marktmechanismen anhand der X-förmigen Diagramme von Angebots- und Nachfragekurven zu lösen. Wie Morishima (1984) zeigt, sind solche Diagramme zweckmäßig zur Untersuchung der täglichen Preisbestimmung an Märkten, welche nach dem Muster von Börsen funktionieren, die durch leistungsfähige Transport- und Kommunikationstechniken miteinander verknüpft sind. Bezogen auf kurzfristige Konstellationen von Angebot und Nachfrage bilden sich dabei stabile Gleichgewichte. Bloß können sich diese Konstellationen abrupt und unberechenbar verschieben, was diesen Märkten die Faszination des Glückspiels verleiht. Solche Märkte bestehen etwa für Getreide, Erdöl, Kakao, Zinn, Gold, Devisen und Wertpapiere. Für Arbeitskräfte ließen sich entsprechende Märkte höchstens durch Wiedereinführung der Sklaverei einrichten.

In Wirklichkeit stellen heutige Arbeitsmärkte Sozialsysteme dar, die durch ganz andere normative Felder strukturiert werden als Börsen. Fällt die Nachfrage nach Kakao, so fällt der Kakaopreis; fällt die Nachfrage nach Arbeitskräften, so werden Menschen arbeitslos, während die Bruttolöhne der weiterhin Beschäftigten nicht fallen, sondern etwas langsamer wachsen. Dabei ist es unsinnig, den Arbeitsmarkt isoliert zu betrachten: Die realen Nettolöhne hängen nicht bloß von den Lohnsätzen, sondern ebenso von der allgemeinen Preisentwicklung sowie von der Höhe der Sozialleistungen und Steuern ab. Das Beschäftigungsvolumen wiederum hängt über die Investitionsentscheide der Unternehmen mit den Zukunftserwartungen von Unternehmern und Managern, aber auch mit den Kreditmärkten zusammen.

Die heutige Weltwirtschaft ist ein hochgradig integriertes Sozialsystem, welches eine Unzahl von Märkten und Firmen umfaßt. Neben dem Arbeitsmarkt und den börsenartigen Märkten bilden insbesondere Kreditmärkte, Bodenmärkte und Märkte für die Produkte von Großunternehmen wichtige Kategorien (vgl. dazu wiederum Morishima, 1984). Für jede Kategorie lassen sich spezifische Phänomene und Prozesse angeben, die zum Teil einer mathematischen Beschreibung zugänglich sind. Es ist jedoch ein verhängnisvoller Aberglaube, daß ein integriertes System solcher Märkte ein durch Angebots- und Nachfragekurven vorgegebenes Gleichgewicht definiere. Vielmehr ist die *Reproduktion interdependenter Märkte* ebenso auf eine Vielzahl von Gewohnheiten und sozialen Regeln angewiesen wie die weltweite Reproduktion der privaten Haushalte. Märkte sind nicht »eingebettet« in soziale Realität, sie sind selber soziale Realität und eben deshalb in ihrer zeitlichen Entwicklung nicht ohne explizite Berücksichtigung der Dynamik normativer Felder erklärbar.

Die rekursive Reproduktion des Sozialsystems Arbeitsmarkt ist wie die jedes anderen Sozialsystems durch die Handlungen von Personen vermittelt. Giddens betont zu recht, daß Personen gar nicht umhin können, soziale Realität zu reproduzieren, daß sie aber zugleich in der Lage sind, dabei diese Realität tiefgreifend zu transformieren (vgl. dazu generell Roy Bhaskar, 1978; im Hinblick auf die Wirtschaftsentwicklung der Nachkriegszeit Ruedi Lüscher, 1988). Ein Arbeitsmarkt, an dem eine allgemeine europäische Arbeitskraft gehandelt würde, verlangt von den beteiligten Personen die Bereitschaft, weitgehend beliebige Arbeiten diszipliniert zu verrichten. Diese Bereitschaft ist die individuelle Entsprechung zu einem Aspekt normativer Felder, den wir als *Arbeitsmoral* bezeichnen. Mit Arbeitsmoral meinen wir also keinen psychischen Sachverhalt, sondern eine soziale Realität, die jedoch von Personen sozusagen verinnerlicht werden muß, um durch die Handlungen eben dieser Personen reproduziert zu werden.

Nun ist eine der bekanntesten soziologischen Aussagen überhaupt die These, wonach die Arbeitsmoral ein Kind des Protestantismus sei. Die Argumentation

Max Webers, auf welche diese These zurückgeht, ist in einer kaum mehr überschaubaren Literatur in verschiedenster Hinsicht hinterfragt worden; daß die These einen wahren Kern hat, ist kaum zu bezweifeln. Die Reformation hat, besonders in ihrer puritanischen Spielart, sicher dazu beigetragen, daß die Arbeit in der Kultur der Neuzeit kaum mehr mit dem Odium eines biblischen Fluches verbunden wurde, ja daß sich im Weltmaßstab ein normatives Feld konsolidieren konnte, welches durch den zentralen Wert der Arbeit gekennzeichnet ist. Um diesen Wert scharte sich dann ein Kranz von Arbeitstugenden wie Pünktlichkeit und Disziplin, welche im Zuge der Industrialisierung zu Minimalanforderungen des Arbeitsalltags wurden.

Mittlerweilen gibt es eine Reihe von Untersuchungen, welche in verschiedener Form nahelegen, daß in den vergangenen Jahrzehnten in den westlichen Industrieländern die Arbeitsmoral in großem Maßstab an Geltung verloren habe. Es mag durchaus sein, daß der Realitätsgehalt der weit ausufernden Diskussion um einen allgemeinen Wertwandel im wesentlichen in diesem Vorgang besteht. Wir werden im folgenden Abschnitt kurz auf Umfrageergebnisse eingehen, welche die Vermutung von einem Zerfall der Arbeitsmoral stützen könnten. Hier wollen wir das Augenmerk auf eine andere Art von Evidenz richten, welche unter Umständen sehr viel aussagekräftiger ist. Es liegen vielfältige Belege dafür vor, daß im Laufe der sechziger Jahre im ganzen OECD-Raum die Lohnkosten sprunghaft angestiegen sind und zugleich die Steigerung der Arbeitsproduktivität in ernsthafte Schwierigkeiten geraten ist. Dieser Vorgang, in der Fachliteratur manchmal als »Lohnexplosion« apostrophiert, kann nicht gut anders erklärt werden als mit einem drastischen Zerfall der Arbeitsmoral (Carlo Jaeger und Arnd Weber, 1988). Genauer: Es muß davon ausgegangen werden, daß ein Großteil der Personen, durch deren Arbeit das Sozialsystem der damaligen Fabriken reproduziert wurde, den Geltungsanspruch der mit der Arbeitsmoral verknüpften normativen Felder nicht länger anerkannte.

Im Anschluß an die Lohnexplosion, und zum Teil wohl als ihre Folge, hat sich das Sozialsystem des europäischen Arbeitsmarkts in zweierlei Hinsicht markant verändert. Zum einen ist dauerhafte Massenarbeitslosigkeit ein offenkundiger Bestandteil dieses Sozialsystems geworden. Zum andern haben sich die großräumigen Wanderungsbewegungen europäischer Arbeitskräfte zunächst umgekehrt, um danach auf ein unvergleichlich niedrigeres Niveau zu sinken. Verwandte Phänomene sind im ganzen OECD-Raum zu beobachten (Huib Ernste und Carlo Jaeger, 1986), doch zumindest in der angegebenen Form sind sie für Westeuropa spezifisch. Unter diesen Umständen ist es höchst fragwürdig geworden, ob sich ein gemeinsamer Markt für eine europäische Arbeitskraft überhaupt noch herstellen läßt. Versuche, ein entsprechendes Sozialsystem zu realisieren, könnten kaum ohne einen Zustand dauerhafter Massenarbeitslosigkeit

auskommen, da normative Felder, die eine ausgeprägte Arbeitsmoral implizieren, unter europäischen Bedingungen anders kaum stabilisierbar scheinen.

Es ist nicht ganz unwichtig, zu begreifen, warum Arbeitsmärkte an dieser Stelle so verletzbar geworden sind. Lohnarbeit wird üblicherweise in Zeiteinheiten bemessen. Das gilt z.B. auch für Energieströme. Allerdings gehört zu der Definition einer Kilowattstunde Elektrizität nicht nur eine extensive Zeitangabe in Stunden, sondern auch ein Intensitätsmaß in Watt. Im Falle einer unspezifischen Ware Arbeitskraft ist ein solches Intensitätsmaß nicht angebbar (Jaeger, 1979). Wenn das Management mit den Gewerkschaften eine Relation zwischen Arbeitszeit und Lohnsatz ausgehandelt hat, so ist erst die Hälfte des Problems gelöst. Die zweite Hälfte, in der die reale *Arbeitsproduktivität* zur Debatte steht, hängt von den normativen Feldern ab, welche die Arbeiter im betrieblichen Alltag als verbindlich anerkennen. Im Rahmen dieser Felder nahm die Arbeitsmoral lange Zeit eine Schlüsselstellung ein. Zumindest unter westeuropäischen Bedingungen scheint die fraglose Anerkennung der Arbeitsmoral, die sich einst im Zuge der Reformation gebildet hatte und die bis in die zweite Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts in säkularisierten Formen weiter existierte, endgültig der Vergangenheit anzugehören. Das mag durchaus damit zu tun haben, daß die Arbeitsmoral an soziale Zusammenhänge gebunden war, welche durch die moderne Industrie gerade zerstört worden sind (etwa im Sinne von Burkart Lutz, 1984). Wenn nun das Sozialsystem des europäischen Arbeitsmarkts auf normative Felder, die der Vergangenheit angehören, ausgerichtet würde, so dürften Massenarbeitslosigkeit und schleppende Produktivitätsentwicklung unausweichliche Konsequenzen sein.

4. Berufe statt Arbeit?

Unter diesen Umständen stellt sich die Frage, ob sich der europäische Arbeitsmarkt nicht auch anders weiter entwickeln könnte. Dabei gilt es, die Tatsache ins Auge zu fassen, daß die soziale Kategorie der Arbeit keineswegs eine anthropologische Konstante darstellt. Dahrendorf (1983) hat dies zu berücksichtigen versucht, indem er Arbeit als unfreies Handeln beschrieb und dem einen Begriff von freiwilliger Tätigkeit entgegensetzte. Vor diesem Hintergrund stellte er dann eine graduelle Transformation von Arbeit in Tätigkeit als mögliche Dynamik betrieblicher Realität zur Diskussion. Im vorliegenden Zusammenhang bedeutet das, daß der Zerfall der Arbeitsmoral zu einer Entwicklung beitragen könnte, bei der die Vorstellung einer einheitlichen Ware Arbeitskraft zusehends irrelevant würde. Damit entfernen wir uns von der Argumentation Morishimas, dem der Ge-

danke einer umfassenden *Transformation der sozialen Kategorie der Arbeit* fremd bleibt.

Ein verwandter Gedanke findet sich demgegenüber bei Emile Durkheim (1977). Es wird manchmal übersehen, daß sich Durkheims Auseinandersetzung mit dem Problem der Arbeitsteilung keineswegs in der geläufigen Polarität von mechanischer und organischer Solidarität erschöpft. Vielmehr versuchte Durkheim das Phänomen der anomischen Arbeitsteilung, welche den Alltag vieler Betriebe prägt, zu begreifen und eine realistische Alternative dazu zu entwerfen. Das ist deswegen zugleich wichtig und schwierig, weil damit nicht die Unterscheidung zwischen größerer oder geringerer sozialer Differenzierung zur Debatte steht, sondern die Unterscheidung zwischen verschiedenen Arten der Differenzierung. Durkheims Beschreibung anomischer Arbeitsteilung wird brauchbarer, wenn diese als eine Art sozialer Differenzierung begriffen wird, welche mit normativen Feldern verbunden ist, die unter Rückgriff auf die Arbeitsmoral eine einheitliche Ware Arbeitskraft konstituieren. Der anomische Charakter dieser Art Differenzierung zeigt sich unter anderem in der erwähnten Unterdeterminiertheit der zeitlichen Dimension von Arbeitsprozessen. Unter diesen Umständen läßt sich zum Beispiel kaum vermeiden, daß Kooperation laufend mit der Kombination von Termindruck und Leerlauf einhergeht.

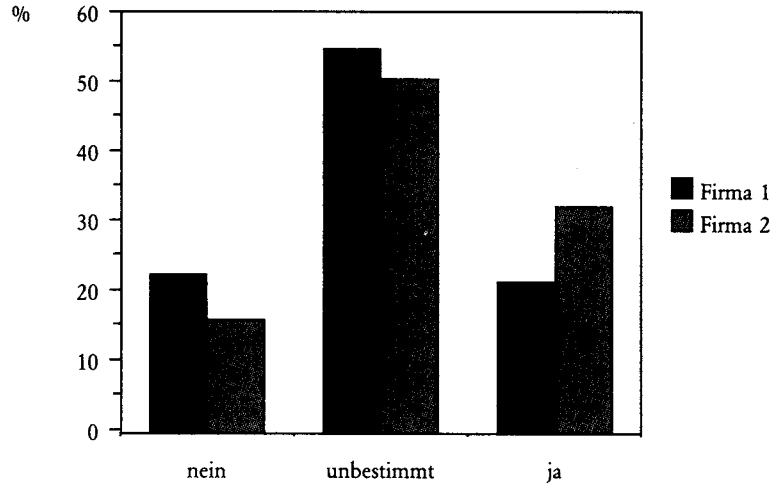
Demgegenüber könnte Durkheims vage, aber fruchtbare Intuition, wonach in einer hochdifferenzierten Wirtschaft solidarische Beziehungen zwischen Personen gefördert werden, wenn anomische Arbeitsteilung durch berufliche Differenzierung abgelöst wird, auf eine ernstzunehmende Möglichkeit verweisen. Die Kategorie des Berufs steht dabei für eine Strukturierung menschlicher Handlungen, welche bildlich gesprochen auf halbem Weg zwischen abstrakter Arbeitskraft und konkreten Arbeiten liegt (dieser Punkt bleibt unscharf in der ansonsten weiterhin bedenkenswerten Arbeit von Ulrich Beck und Michael Brater, 1976). Von einer realen Möglichkeit können wir dabei allerdings nur reden, wenn ein normatives Feld identifizierbar ist, welches sozusagen ein funktionales Äquivalent zur Arbeitsmoral anbietet, ohne deren anomischen Charakter zu teilen. Bedenkenswerte empirische Hinweise auf ein solches normatives Feld finden sich in einer wenig beachteten Untersuchung von Gerhard Schmidtchen (1984). Die Untersuchung bestätigt die verbreitete These vom Zerfall klassischer Arbeitstugenden, welche die pflichtbewußte Ausführung nicht hinterfragter Aufgaben betonten. Sie stellt jedoch den voreiligen Schluß, wonach mit einem solchen Prozeß das Interesse am Berufsleben generell geschwächt würde, in Frage. Denn unabhängig von der Arbeitsmoral scheint ein normatives Feld zu bestehen, welches am Berufsleben nicht so sehr den Charakter einer entbehrungsvollen Pflicht als vielmehr die Qualitäten von Kooperation und Kommunikation betont.

Wir bezeichnen dieses normative Feld als *Berufsethik.* Dabei benutzen wir die Unterscheidung von Moral und Ethik, weil wir nicht unterstellen wollen, daß normative Felder notwendig um irgendwelche zentrale Werte organisiert seien. Wenn dies der Fall ist, verwenden wir den Begriff »Moral«. Die entsprechende Annahme ist im Fall der Arbeitsmoral insofern nicht unbegründet, als diese die Arbeit als zentralen Wert konstituiert. Im Falle der Berufsethik könnte eine analoge Formulierung in die Irre führen. Daß wir im Unterschied zu Schmidtchen (1984) nicht von einer neuen Arbeitsmoral sprechen, hat jedoch noch weitere Gründe. Zum einen ist durchaus fragwürdig, ob es sich wirklich um eine neue Realität handelt. Könnte nicht auch, wie etwa René Levy (1986) vermutet, angesichts einer zerfallenden Arbeitsmoral einfach die Relevanz schon lange vorhandener kultureller Bezüge zunehmen?

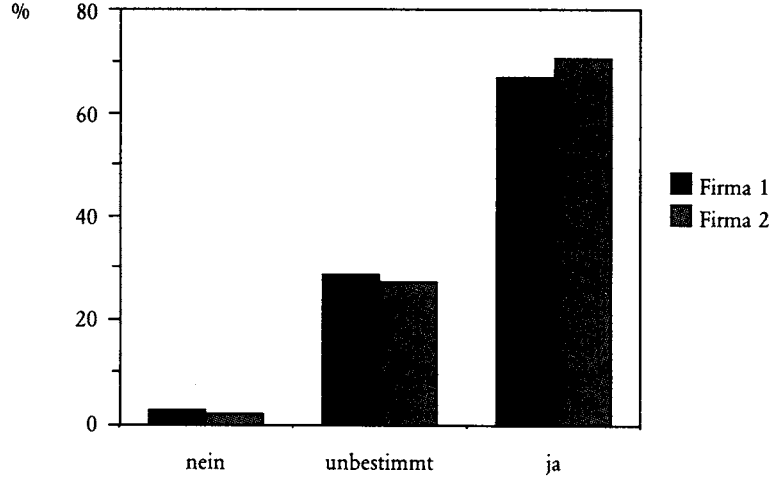
Das Moment der Kooperation spielt zusammen mit dem der Kreativität eine große Rolle im von Goethe mit der Figur des Wilhelm Meister dargestellten Berufsverständnis des deutschen Idealismus, an das Max Weber anknüpfen konnte. Die Reformation hatte, vor allem in ihrer lutherischen Gestalt, diesem Verständnis einst zum Durchbruch verholfen, seine Ursprünge aber liegen weiter zurück, nämlich im Humanismus der Renaissance und im städtischen Zunftwesen des späten Mittelalters. Weit entfernt davon, eine Reaktion auf Entwicklungen des zwanzigsten Jahrhunderts darzustellen, dürfte die Berufsethik einen seit mehreren Jahrhunderten tradierten *Kernbereich europäischer Kultur* ausmachen. Eben deshalb ist es angebracht, die generelle Frage nach der kulturellen Einbettung des europäischen Marktes auf die spezifische Dynamik von Arbeitsmärkten zu fokussieren.

Es ist ein großer Unterschied, ob die Identität einer Person an die Verrichtung von Arbeit gebunden ist oder an die Ausübung eines Berufs. Ersteres entspräche der Arbeitsmoral, letzteres der Berufsethik. Der klassische Bildungsroman befaßt sich mit dem Lebensweg von Personen, die in das normative Feld der Berufsethik hineinwachsen. Berufe haben eine biographische Qualität, welche der bloßen Arbeit abgeht. Denn Berufe stellen eine Form komplementärer (d.h. im Sinne Durkheims: organischer) Differenzierung her, bei der nicht einfach Arbeiten, sondern Lebensgeschichten aufeinander abgestimmt werden. Dies schlägt sich in den Institutionen beruflicher Bildung nieder. Ähnlich wie die Hochschulen deutschsprachiger Länder nachhaltig durch den deutschen Idealismus geprägt wurden, spielten zu Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts bei der Gestaltung des Berufsbildungswesens dieser Länder Max Webers Untersuchungen zur Bedeutung des Berufs eine wichtige Rolle.

Prägnant vermittelt den Geist der Berufsethik die Formulierung: »Ein Beruf ist so etwas wie ein Stück Heimat.« Im Rahmen zweier Fallstudien in Schweizer Bürobetrieben (Firma 1: N=172; Firma 2: N=144) wurde versucht, mit diesem



Arbeitsmoral



Berufsethik

Figur 1: Arbeitsmoral und Berufsethik in zwei Schweizer Unternehmen

und anderen Statements die Internalisierung von Arbeitsmoral und Berufsethik zu erfassen. Das entscheidende Ergebnis ist in Figur 1 dargestellt (vgl. auch Carlo Jaeger, Lisbeth Bieri und Gregor Dürrenberger, 1987; sowie Jaeger, 1989). Die Verteilung fällt für die beiden Größen deutlich verschieden aus: Im Falle der Arbeitsmoral ist sie mit der These eines schwindenden Einflußes entsprechender normativer Felder (z.B.: Christian Lalive d'Epinay und Carlos Garcia, 1988) völlig verträglich; im Falle der Berufsethik sprechen die Daten für deren andauernde Geltung.

Das normative Feld der Berufsethik eröffnet die Möglichkeit, extensive Zeitmaße, die angeben, wie lange ein Bauer oder eine Programmiererin sich einer Aufgabe widmen, mit berufsspezifischen intensiven Zeitmaßen zu verbinden. Solche Maße geben Richtwerte dafür, wie lange ein Bauer (und nicht: irgend eine Arbeitskraft) braucht, um 50 Kühe mit üblichen Hilfsmitteln zu melken, oder um das Getreide auf einem Feld von 10 Hektaren mit üblichen Hilfsmitteln zu ernten. Sollten die Entwicklungen, welche seit einigen Jahren Programmiertätigkeiten ansatzweise zu einem Beruf bündeln, erfolgreich verlaufen, so würden sich analoge Richtwerte dafür ergeben, wie lange etwa eine Programmiererin (und nicht: irgend eine Arbeitskraft) braucht, um mit üblichen Hilfsmitteln eine gewisse Art von Prozeduren oder Kommunikationsprotokollen zu entwerfen. Solche Richtwerte sind ebenso wie das Verständnis dafür, was denn übliche Hilfsmittel sind, integrale Bestandteile der normativen Felder, welche Berufe strukturieren. Und selbstverständlich verändern sich die entsprechenden Regeln im Laufe der Zeit. Das Beispiel der Bauern zeigt, daß sich dadurch die jeweiligen Berufe keineswegs auflösen müssen, während das Beispiel der Setzer zeigt, daß das sehr wohl geschehen kann.

Die europäische Kultur, verstanden als ein umfassendes normatives Feld, hat am Ende des Mittelalters mit der Berufsethik eine neue Gestalt von sozialer Differenzierung und persönlicher Identitätsbildung entwickelt. Das Sozialsystem des europäischen Arbeitsmarktes, das sich seit einigen Jahrzehnten kristallisiert, hat dem bisher kaum Rechnung getragen und sich stattdessen mit der Arbeitsmoral auf normative Felder bezogen, die in derselben Zeit massiv an Geltung verloren haben. Normative Felder existieren jedoch nicht unabhängig von Sozialsystemen. Wenn in Europa ein Arbeitsmarkt realisiert würde, der mit der Berufsethik nur marginal verbunden wäre, so würde nicht nur jener chronische Funktionsprobleme aufwerfen, sondern auch diese in ihrem Fortbestand in Frage gestellt.

Seit den siebziger Jahren sind nun eine Reihe von Phänomenen dokumentiert worden, welche darauf hinweisen, daß sich die Dinge sehr wohl auch anders entwickeln könnten (gegen die Annahme eines zwangsläufig vorgegebenen Entwicklungspfades vgl. auch Scott Lash und Paul Bagguely, 1988). Dabei sind ins-

besondere die von Horst Kern und Michael Schumann (1984) beschriebenen Tendenzen zu einer *Reprofessionalisierung* von Tätigkeiten in der westdeutschen Industrie zu erwähnen. Daß sich im Dienstleistungsbereich ähnliche, wenn auch keineswegs identische, Prozesse abspielen, haben wiederum für Westdeutschland Martin Baethge und Herbert Oberbeck (1986) hervorgehoben. Piore und Sabel (1985) haben in ähnlichem Zusammenhang Parallelen zwischen westdeutschen und italienischen Entwicklungen gezogen.

Im vorliegenden Zusammenhang wirft allerdings Italiens wirtschaftliche Dynamik ebenso interessante wie schwierige Probleme auf. Auf die Erfahrung der Reformation läßt sich in diesem Land die Berufsethik nicht umstandslos beziehen, hingegen dürfte die Renaissance mehr Anknüpfungspunkte bieten, als oft vermutet wird. Das gilt jedoch kaum für Italiens Süden. Der norditalienische Arbeitsmarkt wiederum wurde in den fünfziger und sechziger Jahren mit der Binnenwanderung von Süd nach Norditalien auf berufslose Arbeitskräfte ausgerichtet. Mittlerweilen haben sich im »dritten Italien« regionale Netze von Kleinbetrieben herausgebildet, welche bemerkenswerte wirtschaftliche Erfolge aufweisen (Mark Lazerson 1988, zu neueren Entwicklungen des »ersten Italien« vgl. demgegenüber Alan Friedman 1988). Solche Netze scheinen eine Möglichkeit darzustellen, in einem Land ohne ausgebautes Berufsbildungswesen Arbeitsmärkte zu entwickeln, an denen nicht einfach Arbeitskraft, sondern berufliche Kompetenz gefragt ist: An die Stelle von Abschlußzeugnissen treten dabei mündliche Referenzen von persönlichen Bekannten. Und es mag durchaus sein, daß die kleinbetriebliche Organisation und der regionale Zusammenhalt gegenüber der Situation mancher Großunternehmen zusätzliche Vorteile bietet.

Werden derartige Phänomene in Westdeutschland und Italien Ausnahmen im europäischen Zusammenhang bleiben? Unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten handelt es sich dabei durchaus um erfolgversprechende Tendenzen. In einer aufschlußreichen Studie haben z.B. A. Daly, D. Hitchens und K. Wagner (1985) die systematischen Produktivitätsvorteile westdeutscher Industriebetriebe gegenüber vergleichbaren britischen Firmen untersucht. Die Ergebnisse deuten darauf hin, daß diese Vorteile nicht so sehr auf Unterschieden im Produktionsvolumen und in der eingesetzten Technik beruhen als vielmehr auf dem professionelleren Charakter der Handlungsabläufe in westdeutschen Betrieben. Wenn der Wirtschaftsraum Europa im weltweiten Wettbewerb bestehen soll, dann dürfte die Berufsethik dafür bessere Chancen eröffnen als die Arbeitsmoral.

Doch Europa ist mehr als bloß ein Wirtschaftsraum. Die EG unterscheidet sich von anderen internationalen Institutionen wie der OECD, dem IMF, der NATO oder der UNO nicht zuletzt dadurch, daß die EG als internationale Institution ein Übergangsphänomen sein könnte. Mit der sogenannten realistischen Schule im Völkerrecht (vgl. Robert D. McKinley und Richard Little, 1986) kön-

nen wir zwischen der Bildung einzelner Nationen und der Bildung einer weltweiten »Society of nations«, in welcher die verschiedenen Nationen Interessenkonflikte friedlich regeln können, unterscheiden. Die europäische Integration mag in ihren Außenbezügen zu einem solchen internationalen Sozialsystem beitragen, in den Binnenbezügen steht jedoch die Bildung einer neuen Nation zur Debatte.

Die Frage nach der kulturellen Einbettung des europäischen Marktes weitet sich dadurch aus zu der Frage, wie eine Nation Europa die bisherige Entwicklung der europäischen Kultur fortsetzen würde. Eisenstadt (1987) hat hervorgehoben, daß sich diese Kultur seit ihren Ursprüngen in der Antike dadurch auszeichnet, daß sie die gegebene soziale Realität nicht für die beste aller möglichen Welten hält. Dieser emanzipatorische Impuls scheint im gegenwärtigen europäischen Integrationsprozeß kaum mehr eine Rolle zu spielen. Ein Grund dafür mag die Dominanz wirtschaftlicher Gesichtspunkte gegenüber Fragen der politischen Willensbildung sein. Darauf wollen wir im Rahmen der vorliegenden Ausführungen nicht eingehen. Was diese Ausführungen jedoch verdeutlichen sollten, ist, daß im wirtschaftlichen Bereich selbst *alternative Möglichkeiten* bestehen, welche für die künftige Entwicklung der europäischen Kultur von weitreichender Bedeutung sind. Im Rahmen der vorhandenen Theorien von Wirtschaft und Gesellschaft lassen sich diese Möglichkeiten nur sehr begrenzt umreißen. Eben deshalb könnte ihre unvoreingenommene Untersuchung zu einer umfassenderen und dadurch brauchbareren Theorie beitragen.

Literatur

Appadurai, Arjun: *The social life of things. Commodities in cultural perspective,* Cambridge 1986.

Aron, Raymond: L'idée européenne. Du discours de Zurich au Marché Commun, in: *Schweizer Monatshefte,* 48, Sonderbeilage, 1968.

–: *Plaidoyer pour l'Europe décadente,* Paris 1977.

Baecker, Dirk: *Information und Risiko in der Marktwirtschaft,* Frankfurt 1988.

Baethge, Martin, und Herbert Oberbeck: *Zukunft der Angestellten. Neue Technologien und berufliche Perspektiven in Büro und Verwaltung,* Frankfurt 1986.

Beck, Ulrich, und Michael Brater: Grenzen abstrakter Arbeit, in: *Leviathan,* 1976, S. 178– 215.

Bell, Daniel und Irving Kristol (Hrsg.): *Die Krise in der Wirtschaftstheorie,* Berlin 1984.

Berger, Johannes: Modernitätsbegriffe und Modernitätskritik in der Soziologie, in: *Soziale Welt,* 39, 1988, S. 224–236.

Bhaskar, Roy: On the Possibility of Social Scientific Knowledge and the Limits of Naturalism, in: *Journal for the Theory of Social Behaviour,* 8, 1978, S. 1–28.

Blossfeld, Hans-Peter und Karl Ulrich Mayer: Arbeitsmarktsegmentation in der Bundesrepublik Deutschland. Eine empirische Überprüfung der Segmentationstheorien aus der Perspektive des Lebenslaufs, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie,* 40, 1988, S. 262–283.

Bourdieu, Pierre: *Sozialer Sinn,* Frankfurt 1987.

Dahrendorf, Ralf: *Plädoyer für die Europäische Union,* Zürich 1973.

–(Hrsg.): *Trendwende. Europas Wirtschaft in der Krise,* Zürich 1981.

–: Wenn der Arbeitsgesellschaft die Arbeit ausgeht., in: Matthes, Joachim (Hrsg.): *Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982,* Frankfurt 1983.

Daly, A., D. Hitchens, und K. Wagner: Productivity, Machinery and Skills in a Sample of British and German Manufacturing Plants, in: *National Institute Economic Review,* 1985, S. 48–61.

Debreu, Gerard: *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium,* London 1959.

Drucker, Peter: Japan's Choices, in: *Foreign Affairs,* 65, 1987, S. 923–941.

Durkheim, Emile: *Über die Teilung der sozialen Arbeit,* Frankfurt 1977.

Eisenstadt, Samuel Noah: *European Civilization in a Comparative Perspective,* Oslo 1987.

Ernste, Huib, und Carlo Jaeger: Neuere Tendenzen schweizerischer Migrationsströme. Teil 1: Eine Literaturübersicht zum Phänomen der Entstädterung, in: *Geographica Helvetica,* 41, 1986, S. 111–116.

Friedman, Alan: *Agnelli and the network of italian power,* London 1988.

Giddens, Anthony: *Die Konstitution der Gesellschaft,* Frankfurt 1988.

Granovetter, Mark: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: *American Journal of Sociology,* 91, 1985, S. 481–510.

Heinemann, Klaus: Probleme der Konstituierung einer Wirtschaftssoziologie, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie,* Sonderheft 28, Soziologie wirtschaftlichen Handelns, 1987, S. 7–39.

Hopkins, Terence K. und Immanuel Wallerstein (Hrsg.): *Processes of the World-System,* Beverly Hills 1980.

Ingham, Geoffrey: *Capitalism Divided,* London 1984.

Jaeger, Carlo: *Ein Modell der Wirtschaftsgesellschaft,* Frankfurt 1979.

–: Les nouvelles technologies et l'ethos de la profession, in: Lalive d'Epinay, Christian (Hrsg.): *Travail, activité, condition humaine à l'aube du XXIe siècle,* Maastricht 1989.

–, Lisbeth Bieri und Gregor Dürrenberger. Berufsethik und Humanisierung der Arbeit, in: *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie,* 13, 1987, S. 47–62.

– und Arnd Weber: Lohndynamik und Arbeitslosigkeit, in: *Kyklos,* 41, 1988, S. 479–506.

Kern, Horst und Michael Schumann: *Das Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion,* München 1984.

Kießling, Bernd: Die »Theorie der Strukturierung«. Ein Interview mit Anthony Giddens, in: *Zeitschrift für Soziologie,* 17, 1988, S. 286–295.

Kreckel, Reinhard, Friedrich von Krosigk, Georg Ritzer, Roland Schütz, und Gerhard Sonnert: *Regionalistische Bewegungen in Westeuropa. Zum Struktur- und Wertewandel in fortgeschrittenen Industriestaaten,* Opladen 1986.

Lalive d'Epinay, Christian und Carlos Garcia: *Le mythe du travail en Suisse,* Carouge 1988.

Lash, Scott und Paul Bagguely: Arbeitsbeziehungen im disorganisierten Kapitalismus: Ein Vergleich von fünf Nationen, in: *Soziale Welt,* 19, 1988, S. 239–259.

Lazerson, Mark: Organizational Growth of Small Firms: an Outcome of Markets and Hierarchies?, in: *American Sociological Review,* 53, 1988, S. 330–342.
Levy, René: Arbeit zwischen Wert und Unwert: Grundwelle des Kulturwandels oder publizistischer Sturm im Wasserglas, in: *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie,* 12, 1986, S. 25–48.
Luhmann, Niklas: *Die Wirtschaft der Gesellschaft,* Frankfurt 1988.
Lüscher, Ruedi: *Henry und die Krümelmonster,* Tübingen 1988.
Lutz, Burkart: *Der kurze Traum immerwährender Prosperität,* Frankfurt 1984.
McKinlay, Robert D. und Richard Little: *Global Problems and World Order,* London 1986.
Morin, Edgar: *Penser l'Europe,* Paris 1987.
Morishima, Michio: *The economics of industrial society,* Cambridge 1984.
–: *Why has Japan ›Succeeded‹?,* Cambridge 1982.
Piore, Michael J. und Charles F. Sabel: *Das Ende der Massenproduktion. Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft,* Berlin 1985.
Rougemont, Denis de: De l'Europe des Etats coalisés à l'Europe des peuples fédérés, *Schweizer Monatshefte,* 58, Sonderbeilage, 1978.
–: *Rapport au peuple européen sur l'état de l'union de l'Europe 1979,* Paris 1979.
Schmidtchen, Gerhard: *Neue Technik, Neue Arbeitsmoral. Eine sozialpsychologische Untersuchung über die Motivation in der Metallindustrie,* Köln 1984.
Wardell, Mark L. und Stephen P. Turner (Hrsg.): *Sociological Theory in Transition,* Boston 1986.
Wilkinson, Frank (Hrsg.): *The Dynamics of Labour Market Segmentation,* London 1981.
Winship, Christopher und Sherwin Rosen: Introduction: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, in: *American Journal of Sociology,* 94, Supplement, 1988, S. 1–16.