

Jahrbuch für Europa-
und Nordamerika-Studien

Herausgegeben vom Zentrum für
Europa- und Nordamerika-Studien

Folge 4/2000

Jahrbuch für Europa-
und Nordamerika-Studien 4

Sozialmodell Europa
Konturen eines Phänomens

Redaktion:

Andreas Aust

Sigrid Leitner

Stephan Lessenich

Leske + Budrich, Opladen 2000

Inhaltsverzeichnis

<i>Andreas Aust, Sigrid Leitner, Stephan Lessenich</i> Einleitung: Sozialmodell Europa. Eine konzeptionelle Annäherung.....	7
<i>Review-Essay:</i>	
<i>Ilona Ostner</i> Auf der Suche nach dem Europäischen Sozialmodell.....	23
<i>Beiträge:</i>	
<i>Hartmut Kaelble</i> Wie kam es zum Europäischen Sozialmodell?.....	39
<i>Aliki Lavranu</i> Europa – Wertegemeinschaft oder Interessenkonvergenz?.....	55
<i>Colin Crouch</i> Die europäische(n) Gesellschaft(en) unter dem Druck der Globalisierung.....	77
<i>Hans-Jürgen Bieling</i> Europäischer Konstitutionalismus und die Transformation des Politischen. Zum institutionellen und regulativen Wandel im europäischen Mehrebenensystem	101
<i>Klaus Detterbeck</i> Erosion der Konsensfähigkeit? Parteien und das Europäische Sozialmodell.....	131
<i>Christine Trampusch</i> Grenzen der Diffusion. Die formative Phase der Arbeitsmarktpolitik in den Niederlanden.....	153

Gedruckt auf säurefreiem und alterungsbeständigem Papier.

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme
Ein Titeldatensatz für diese Publikation ist bei Der Deutschen Bibliothek erhältlich

ISBN 3-8100-2991-2

© 2000 Leske + Budrich, Opladen

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Druck: DruckPartner Rübemann, Heimbach
Printed in Germany

Die europäische(n) Gesellschaft(en) unter dem Druck der Globalisierung*

Colin Crouch

1. Europäische Gesellschaft oder europäische Gesellschaften?

In meiner jüngst erschienenen Untersuchung über den sozialen Wandel in 16 westeuropäischen Staaten zwischen den 1960er und 90er Jahren habe ich die Konturen und die fortschreitende Fragmentierung einer spezifischen gesellschaftlichen Konstellation, des von mir so genannten „mid-century social compromise model“, beschrieben (Crouch 1999). Dieses Modell, so die Quintessenz meiner Studie, ist in seinen Grundzügen den Gesellschaften Westeuropas, der USA und Japans (und einigen anderen) gemeinsam und zeichnet sich durch eine Art des Gleichgewichtes von vier Elementen – Kapitalismus, Industrialismus, traditionelle Gemeinschaft und universelle Staatsbürgerrechte – aus. Die konkrete Ausbalancierung dieses Gleichgewichtes war von Land zu Land und über die Zeit hinweg durchaus unterschiedlich. Gleichwohl lassen sich durchweg zwei Phasen eines wesentlichen Wandels dieser Konstellation ausmachen: Zum einen wuchs seit den späten 60er Jahren der staatsbürgerschaftliche – und das hieß konkret: wohlfahrtsstaatliche – Gehalt des Kompromißmodells beträchtlich an; zum anderen hat mit Beginn der 80er Jahre die ‚kapitalitische‘ Komponente desselben erheblich an Bedeutung gewonnen und die Grundlagen des Kompromisses grundsätzlich in Frage gestellt.

Der gegenwärtige Kapitalismus ist nicht mehr länger, wie noch im späten 19. und fast das gesamte 20. Jahrhundert hindurch, mit dem Industrialismus verheiratet. Ihre Scheidung befreit den Kapitalismus zugleich von dessen Kompromiß mit der Staatsbürgergesellschaft, denn deren Verbindung war maßgeblich den Erfordernissen des industriellen Zeitalters geschuldet: der

* Originalbeitrag, aus dem Englischen übersetzt von Stephan Lessenich.

Notwendigkeit einer gewissen sozialen Infrastruktur und eines gütlichen Einvernehmens mit der organisierten Industriearbeiterschaft. Dementsprechend bedarf der Kapitalismus unserer Tage auch immer weniger einer Übereinkunft mit jenen Institutionen traditioneller Gemeinschaft – Familie, Religion, Nation –, die ihre historische Bedeutung maßgeblich aus dem Kampf gegen den Sozialismus bezogen.

Dieser fundamentale Wandel der überkommenen sozialen Ordnung und ihrer Gleichgewichtsstruktur läßt sich in den unterschiedlichsten gesellschaftlichen Bereichen feststellen. Die Beschäftigungsstruktur wird durch den Übergang zur postindustriellen Ökonomie nachhaltig verändert. Der deutliche Rückgang industrieller Beschäftigung bringt auch einen politischen Bedeutungsverlust der traditionellen Arbeiterschaft mit sich, die das Projekt universeller Bürgerrechte („citizenship“) maßgeblich getragen hatte. Die neuen, durch die nachindustrielle Gesellschaft geschaffenen Klassen hingegen haben bislang kaum zu eigenständigen politischen Ausdrucksformen gefunden. Gleichzeitig ist der Aufstieg des nicht-industriellen Sektors verbunden mit einer zunehmenden Feminisierung der Beschäftigung, was seinerseits einen Wandel der Familie, eine der zentralen Institutionen traditioneller Gemeinschaft, nach sich zieht.

Insgesamt bestätigten meine Untersuchungen *nicht* die Annahme, es gebe so etwas wie eine besondere westeuropäische Gesellschaftsformation. Die beste Art, diese These zu operationalisieren, besteht darin, für mehrere soziale Indikatoren Daten aus europäischen sowie einigen nicht-europäischen Nationen zu sammeln. Erweisen sich erstere dann regelmäßig als eine beispielsweise von den USA und Japan unterscheidbare Einheit, so wäre dies als Evidenz zu werten für ein spezifisch ‚europäisches‘ Sozialmodell. Meine Daten allerdings zeigten in der Regel, daß entweder Japan oder die Vereinigten Staaten (des öfteren auch beide) irgendwo innerhalb des durch die westeuropäischen Fälle gebildeten Spektrums zu verorten waren. Selbstverständlich würden die sogenannten ‚fortgeschrittenen‘ Gesellschaften insgesamt, in einer globaleren Perspektive unter Einfluß von Osteuropa, Lateinamerika, Asien und Afrika gesehen, als Gruppe besonders hervorstechen. Aber damit ist nicht unbedingt irgend etwas spezifisch ‚Europäisches‘ erfaßt.

Hin und wieder lassen sich bestimmte Untergruppen innerhalb der Gesamtheit westeuropäischer Nationen identifizieren – häufig etwa die nordischen Länder, seltener eine südeuropäische Gruppe. Aber die Kernzone Westeuropas, die wohl Frankreich, Deutschland, Großbritannien, die Benelux-Länder und die Alpenstaaten umfassen würde, tritt praktisch nie als Gruppe auf, und es gibt auch keine klaren Untergruppierungen innerhalb dieses Raumes. Entscheidend für diese Heterogenität sind die weitreichenden – und in sich komplexen – Unterschiede zwischen Frankreich und Deutsch-

land. So erscheint Frankreich, eine relativ spät industrialisierte Nation mit dem ‚südlich‘ anmutenden Muster eines katholisch-kommunistischen Antagonismus, in bezug auf manche Institutionen als ein südeuropäisches Land, wohingegen Deutschland aufgrund bestimmter Merkmale eines organisierten Kapitalismus Affinitäten zu den nordeuropäischen Staaten aufweist. Andererseits wiederum bringen zwei Jahrhunderte einer säkular-republikanischen Tradition Frankreich in die Nähe der nordischen Nationen und Großbritanniens, während Deutschland, durch ein halbes Jahrhundert christdemokratischer Herrschaft geprägt, an die Seite Italiens und Spaniens rückt. Letzteres gilt insbesondere für Fragen der Geschlechterbeziehungen und der Familie. Es ist eben diese Komplexität der Ähnlichkeitsmuster in der westeuropäischen Kernregion, welche die Bestimmung irgendwelcher eindeutiger Charakteristika einer typisch europäischen Gesellschaftsform weitgehend unmöglich macht – und dies noch bevor überhaupt die Eigenarten des Vereinigten Königreichs oder auch der kleineren Staaten dieser Region, von denen jeder einzelne höchst einzigartig ist, in Betracht gezogen worden wären.

Jenseits der Schlußfolgerungen aus einer derartigen, rein empirischen Analyse aber konnte ich etwas tatsächlich für Westeuropa – zumindest im Vergleich mit der US-amerikanischen Gesellschaft – Spezifisches identifizieren (Crouch 1999: Kap. 14). Diese Besonderheit liegt in einer durchaus charakteristischen Form des Umgangs mit innergesellschaftlicher Vielfalt. In europäischen Gesellschaften wurde innergesellschaftliche Heterogenität von den Herrschenden traditionell als Bedrohung gesehen, weswegen jegliche Form des Ausdrucks dieser Diversität von ihnen unterdrückt wurde. Dies galt für Fragen klassenpolitischer, religiöser und ethnischer Vielfalt gleichermaßen. Wenn und sobald bestimmte Minderheiten, untergeordnete Gruppen und Kulturen deannoch öffentliche Akzeptanz fanden, so in aller Regel nur in offiziell oder halboffiziell vermittelter Form, d.h. in Gestalt von Organisationen oder anderen stark strukturierten Institutionen. Der Extremfall dieser Vorgehensweise, der als paradigmatisch für weniger eindrucksvolle Beispiele derselben gelten kann, war die „Versäulung“ der niederländischen Gesellschaft (vgl. dazu auch den Beitrag von Trampusch in diesem Band). Derartige Muster prägten zum einen die *konfessionelle Struktur* der meisten europäischen Gesellschaften, mit nur einer oder aber einer geringen Zahl an Mehrheitskirchen, an deren Peripherie die Minderheitskirchen angesiedelt waren; zum anderen die ganz ähnliche – häufig mit der religiösen zusammenfallende – *ethnische Gliederung* dieser Gesellschaften; und schließlich das *politische System* derselben, das auf der Grundlage von fest in der sozialen Hierarchie verankerten Klassenparteien organisiert war (vgl. zu diesem Aspekt auch Detterbeck in diesem Band).

Die Vereinigten Staaten von Amerika, gegründet als eine Gesellschaft religiöser und ethnischer Minderheiten, pflegten einen ganz anderen Umgang mit gesellschaftlicher Vielfalt. An die Stelle der niederländischen Säulen-Analogie trat hier der Schmelztiegel: Indem jede Gruppe wichtige Elemente ihrer eigenen der Bildung einer gemeinsamen Identität opferte, trugen sie alle, je auf ihre Weise, zum Aufbau eines Gemeinwesens bei. Das Ergebnis dieses Prozesses war ein weit umfangreicherer und flexiblerer Pluralismus als in den typisch europäischen Gesellschaften: ein weniger ausgeprägtes Bewußtsein von ‚Zentrum‘ und ‚Rändern‘, dafür bisweilen auch ein stärkeres Beharren auf dem Glaubenssatz einer wesensmäßigen Einheit. Je weniger der amerikanische „melting pot“ allerdings Gleichheit herstellen konnte, desto schwieriger wurde es für benachteiligte Gruppen, zumal für die Arbeiterschaft und die schwarze Minderheit, ihre Identität und ihren Willen zum Ausdruck zu bringen – schwieriger jedenfalls als in den westeuropäischen Gesellschaften, nachdem deren Eliten zu einem weniger intoleranten Verhalten bewegt worden waren. Interessanterweise würde ein entsprechender Vergleich Westeuropas mit Japan keinen ähnlich starken Kontrast zutage fördern.

In vielerlei Hinsicht stellten die USA den paradigmatischen Fall des um die Mitte des 20. Jahrhunderts konstituierten gesellschaftlichen Kompromiß-Modells dar. Das Beispiel des amerikanischen „New Deal“ hatte großen Einfluß auf die Wiederversöhnung der europäischen Eliten mit demokratischen Verhältnissen, nachdem ihr verzweifelt antidemokratisches (faschistisches bzw. nationalsozialistisches) Projekt gescheitert war. Letztlich entsprachen dann die hochstrukturierten Organisationsformen, auf denen dieser vierfältige Kompromiß beruhte, aber mehr dem europäischen als dem amerikanischen Gesellschaftsmodell. Der „New Deal“ sollte sich bald als eine Art Verirrung der US-Gesellschaft erweisen. Die ganz ähnlichen, zeitgleichen Entwicklungen in den skandinavischen Staaten hingegen wurden zu Musterbeispielen des staatsbürgerschaftlich-wohlfahrtsstaatlichen Potentials des Modells, das dann in den 70er Jahren zur vollen Entfaltung gelangte.

Die Vereinigten Staaten wiederum wurden zu einem weitaus weniger uneindeutigen Paradebeispiel der darauffolgenden, noch andauernden Phase: der Wiederauferstehung des Kapitalismus und dessen Bruchs mit zahlreichen Aspekten des alten Kompromisses. Dies hat verschiedene Gründe. Die europäische Gesellschaftsformation, die ich hier in äußerst knapper und formaler Weise zu charakterisieren versucht habe, erscheint in ihrer Rigidität unfähig zu raschen Anpassungsbewegungen – in einer Zeit, in der Flexibilität eine besonders wertvolle Eigenschaft von Gesellschaften geworden ist. Das US-Modell verfügt über eben diese Flexibilität – und war im übrigen, weil hier weder traditionelle Eliten noch eine starke sozialistische Bewegung existier-

ten, immer schon uneingeschränkter ‚kapitalistisch‘ als europäische Nationen. Als erstes größeres Land, das den Übergang zur postindustriellen Gesellschaft vollzog, bewegte es sich auch schneller hin zu einer Entkopplung von Kapitalismus und Industrialismus. Und die Schwäche der Arbeiterbewegung ebenso wie das Fehlen einer starken Organisationsform des alten Gesellschaftskompromisses bedeutete, daß die typischen Institutionen universeller Staatsbürgergesellschaften (institutionalisierte industrielle Beziehungen, wohlfahrtsstaatliche Strukturen, sozial verankerte politische Parteien) hier stets eher schwach ausgeprägt waren. So unterschiedlich die europäischen Gesellschaften auch sein mögen: Die neue amerikanische Herausforderung setzt sie *alle* unter Druck.

Als eine (historisch) ‚junge‘ Gesellschaft haben die USA im übrigen auch nie über wirklich ‚traditionelle‘ Institutionen verfügt. Dieser letzte Aspekt birgt einige Ambivalenzen in sich: Vielleicht gerade weil sie nicht Teil der ‚Tradition‘ im europäischen Sinne, sondern vielmehr Ausdruck der Zweischneidigkeit des amerikanischen Schmelztiegels sind, konnten religiöse und ethnische Identitäten zu den besonders problematischen Aspekten der jüngsten, den alten Kompromiß hinter sich lassenden US-Geschichte werden. Forderungen nach multikulturellen (oder anderen) Formen der Anerkennung kultureller Identitäten, derzeit eines der zentralen Momente gesellschaftlichen Konfliktes in den USA, können in der Tat eher mit einer Struktur der „Versäulung“ als mit jener des Schmelztiegels in Einklang gebracht werden.

Wie bis hierher deutlich geworden sein dürfte, beruht meine Analyse durchweg auf der Beobachtung der historischen Wurzeln von gesellschaftlichen Veränderungen in der Gegenwart. Dieser Ansatz unterscheidet sich deutlich von jenem anderer Beiträge zum makrosoziologischen Vergleich entwickelter Gesellschaften aus der jüngsten Zeit, die Entwicklungslinien von der Gegenwart in eine vorweggenommene Zukunft ziehen und dabei hauptsächlich mit den Phänomenen der Globalisierung und der wachsenden Bedeutung der Informationstechnologie argumentieren. Für die Soziologie in diesem Sinne besonders wichtig sind die Arbeiten von Ulrich Beck (1998), Manuel Castells (1997, 2000a, 2000b) und Anthony Giddens (1999). Die Frage, die sich angesichts dieser Arbeiten stellt, lautet: Inwiefern werden die ‚vergangenheitsorientierten‘ Prozesse sozialen Wandels, die (und deren Beobachtung) ich bislang beschrieben habe, sich selbst wandeln, wenn die ‚zukunftsorientierten‘ Erwartungen jener Autoren sich tatsächlich bewahrheiten sollten?

2. Globalisierung und sozialer Wandel

Obwohl der Begriff „Globalisierung“ mittlerweile sehr abgegriffen ist, kommt ihm in den Arbeiten soziologischer Globalisierungstheoretiker doch eine relativ präzise und analytisch nützliche Bedeutung zu. Er steht bei ihnen für einen Prozeß, durch den eine wachsende Zahl an Bestandteilen der sozialen Welt in ein komplexes System von Austauschbeziehungen eingespannt wird – mit der Folge, daß Nationalstaaten ihre Rolle als zentrale Knotenpunkte gesellschaftlichen Austauschs verlieren. Dies bedeutet nicht zwangsläufig, daß alles und jeder zu einem Teil eines einzigen, gigantischen sozialen Netzwerkes wird. Wie insbesondere Beck (1998) gezeigt hat, besteht Globalisierung in der Ausbildung einer Kette von Handlungskonzentrationen: In manchen Fällen ist dann eine wahrhaft globale Perspektive die angemessene; in anderen hingegen sind es eher lokale Netzwerke, die aus jenem Prozeß hervorgehen. Globalisierung kann insofern zum Wiederaufleben des Lokalen führen – eine paradoxe Entwicklung, die in dem Konzept der „glocalization“ zum Ausdruck kommt (Robertson 1995). Der Nationalstaat scheint unter dem Strich der Verlierer dieses Prozesses zu sein, doch gehört er nach wie vor zu den relevanten Handlungsebenen.

Die Entwicklungstendenzen, welche die Globalisierung vorantreiben, sind zumindest aus Sicht von Beck (1998: Teil II, Kap. IV) und Giddens (1999) reichlich heterogener Art. Zu ihnen gehören auch Prozesse kultureller Diffusion, die nicht notwendig in wirtschaftlichen Entwicklungen wurzeln. Allerdings gehen sie wie auch andere Autoren davon aus, daß eine bestimmte Kombination ökonomischer und technologischer Prozesse von entscheidender Bedeutung ist. Für Castells (2000a) stellt die Allianz von Informationstechnologien und Kapitalmarktliberalisierung den Kern der Veränderungen dar. Erst hierdurch hat das Kapital seinen globalen Aktionsradius und damit die Möglichkeit erhalten, von einzelnen Nationalstaaten oder von Gesellschaften an den verschiedensten Enden der Welt die Herstellung von ihm förderlichen Bedingungen zu verlangen (Castells 2000a; Beck 1998: Teil I, Kap. I). Dies aber hat eine zugleich homogenisierende und differenzierende Wirkung: Einerseits wird auf diese Weise das Überleben all jener gesellschaftlicher Formen erschwert, die dem Kapital unpassend erscheinen; andererseits mag der Hang der unternehmerischen Entscheidungsträger, für unterschiedliche Aktivitäten verschiedenste Standorte auf der ganzen Welt zu wählen, bestehende regionale Differenzen eher noch verstärken.

Aus der Sicht der Klassenanalyse schafft Globalisierung eine Situation, in der die großen Kapitaleigner in der Lage sind, an einer Vielzahl von Orten Abhängigkeitsbeziehungen herzustellen, während Arbeit als Produktions-

faktor größtenteils an nationalstaatliche (oder jedenfalls territoriale) Grenzen gebunden bleibt. Insofern trägt die Globalisierungsthese zu unserem Verständnis von Machtbeziehungen zwischen unterschiedlichen Klassen bei. Beck, Giddens und Castells neigen dazu, Klassen als solche im Verschwinden begriffen zu sehen, und bemühen sich zu zeigen, daß die neuen Informationstechnologien insofern ‚neutral‘ sind, als sie ebenso gut eine Globalisierung des Protestes, der Opposition und der Alternativenformulierung befördern können wie eine Universalisierung der kapitalistischen Ordnung. Gleichwohl würden alle drei einräumen, daß der Zugang zu diesen Technologien höchst ungleich ist, und daß diese zumindest gegenwärtig den Mächtigen den Rücken stärken, allen voran den Kapitaleigentümern.

Die Betonung dieses letzteren Aspektes trifft sich mit der zentralen Argumentationslinie meiner eigenen, historisch angelegten Untersuchung. Denn einerseits haben auch andere, nicht globalisierungsbedingte, sondern innergesellschaftliche Entwicklungen den Machtgewinn der Kapitaleite in den einzelnen Gesellschaften befördert; und andererseits ließen sich die soziologischen Implikationen der Globalisierung bereits über die gesamten 90er Jahre hinweg spüren. Doch stellt die Globalisierungsperspektive einige andere Aspekte meiner Darstellung durchaus in Frage. Mein Modell bedient sich dreier geographischer Einheiten: einzelner Nationalstaaten, eines ‚Europa‘ (oder genauer: West-Europa) der langen historischen Entwicklungspfade sowie der Vereinigten Staaten von Amerika, die als der zukünftig dominante Einflußfaktor auf die europäischen Gesellschaften angesehen werden. Jede einzelne dieser Einheiten kann angezweifelt werden. Läßt sich etwa die Gleichsetzung von Gesellschaften mit Nationalstaaten – jene Vorgehensweise, die Smith (1995) als „methodologischen Nationalismus“ bezeichnet hat, – im Zeitalter der Globalisierung noch rechtfertigen (Beck 1998: 50-51 und Teil II, Kap. V)? Wie steht es um jene Form der Europäisierung, die aus der jüngeren europäischen Integrationsgeschichte und nicht aus einer fernen Vergangenheit erwächst? Und schließlich: Ist es wirklich angemessen, von „Amerikanisierung“ statt von „Globalisierung“ als dem wichtigsten, allgemein beobachtbaren Trend zu sprechen?

3. Methodologischer Nationalismus

Ich muß zugeben, daß meine Untersuchung einem methodologischen Nationalismus verpflichtet ist, denn meine Datenbasis bestand aus nationalen Statistiken und vorwiegend nationalen Studien. Ich war dadurch in der Lage,

systematisch der Frage nachzugehen, ob einzelne Nationalstaaten zu größeren Einheiten zusammengefaßt werden können oder nicht – mit dem oben genannten Ergebnis: Manchmal war dies möglich, und zwar hauptsächlich für geographisch zusammenhängende Ländergruppen, doch alles in allem fand ich heraus, daß es den wahren Sachverhalt eher verzerren würde, z.B. von einer ‚skandinavischen Gesellschaft‘ statt von unterschiedlichen nationalen Gesellschaften zu sprechen. Desweiteren konnte ich keinerlei systematische Tendenz in Richtung auf eine Konvergenz von Gesellschaften feststellen; das Ausmaß der Abweichung zwischen den einzelnen Fällen war in den 90er Jahren nicht generell geringer als in den 60ern, dem Ausgangspunkt meines intertemporären Vergleichs. In einigen Fällen, etwa im Hinblick auf die Erwerbsquoten von Männern und Frauen, ließ sich für die 90er Jahre sogar deutlich *mehr* Diversität feststellen als in der früheren Periode. Dieses Erkenntnis widerspricht nicht der zentralen Annahme der Globalisierungstheorie, wonach all diese Gesellschaften denselben starken, exogenen Einflüssen unterworfen sind. Werden verschiedene Einheiten mit unterschiedlichen Ausgangsbedingungen ein und derselben verändernden Kraft ausgesetzt, so kann dies durchaus zu einer gesteigerten statt zu einer reduzierten Vielfalt führen.

Außer an einigen wenigen Punkten erlaubte es mir meine Methodologie nicht, Anzeichen jener Fragmentierung nationaler Gesellschaften in kleinere territoriale Einheiten zu finden, die von den Globalisierungstheoretikern ebenfalls vermutet wird. Dies ist eine der wichtigsten zukünftigen Forschungsfragen. Statt sich auf die im wesentlichen politischen Daten zu regionalistischen und separatistischen Bewegungen zu beziehen, sollte die Soziologie allerdings Indikatoren sozialen Verhaltens untersuchen. Hierzu gehören Fragen wie: Heiraten katalanische Frauen in einem statistisch signifikant anderen Alter und haben sie mehr oder weniger Kinder als ihre kastilischen Schwestern? Gehen die Schotten öfter zur Kirche als Südeingländer, und sind die Kirchen, die sie besuchen, unterschiedlich? Weist das südliche Italien eine andere Beschäftigungsstruktur auf als das nördliche? Und sind solche Unterschiede größer als jene zwischen verschiedenen Nationalstaaten? Im Hinblick auf die drei genannten Beispiele (und viele andere) fällt die Antwort auf diese Fragen in der Tat positiv aus: Die Unterschiede innerhalb einzelner Nationen sind häufig größer als jene zwischen ihnen. Ohne weitere Forschung dürfte es schwierig sein festzustellen, ob diese innergesellschaftlichen Unterschiede zu- oder abnehmen und ob ihre eventuelle Zunahme in irgendeiner Weise mit Globalisierung zu tun hat.

Für viele andere Aspekte der Sozialstruktur hingegen würde ich vermuten, daß nationale Gesellschaften nach wie vor von erheblicher Bedeutung für deren Ausprägung sind. Es gibt gute Gründe davon auszugehen, daß die

Globalisierungstheorie übertriebene Erwartungen bezüglich des Niedergangs des Nationalstaats hegt (z.B. Beck 1998: Teil I, Kap. II). Nationale Regierungen bleiben die wichtigsten Konzentrationspunkte politischer Macht, auch wenn die Vorstellung ihrer ‚Souveränität‘ nicht länger haltbar ist. Viele soziale Praktiken werden immer noch stark durch nationale rechtliche, politische und administrative Verfahrensweisen beeinflusst (z.B. Bildungssysteme oder die Struktur von Interessenorganisationen) bzw. durch von diesen abgeleitete Faktoren (man denke etwa an die Art und Weise, in welcher soziale Verhaltensmuster auch durch national regulierte Transport- und Kommunikationsnetzwerke bestimmt werden). Sie führten dazu, daß im Zuge des 19. und frühen 20. Jahrhunderts ehemals lokale zu je spezifischen, nationalen sozialen Mustern verschmolzen (Cotts Watkins 1991), und sie sind in diversen Bereichen immer noch mehr oder weniger intakt. Es darf vermutet werden, daß nationale Regierungen und andere national verankerte Organisationen auf die Bedrohung einiger dieser Regulierungskomplexe durch die Globalisierung mit einer Sichtung ihres politischen Handlungsrepertoires reagieren und jene Instrumente ausmachen und ersatzweise nutzen werden, die unter ihrer Kontrolle verblieben sind. Dies wird nicht nur – wie offensichtlich – bei all den Regierungen der Fall sein, die bestimmten Aspekten des Globalisierungsprozesses etwas entgegengesetzt wollen, sondern paradoxerweise auch für jene gelten, die Globalisierung befürworten.

Beck (1998: Teil II, Kap. VI) verweist darauf, daß die Macht des globalen Kapitals nur durch die Ausbreitung und Vervielfältigung regulativer Handlungsebenen, durch Institutionen wie bspw. die Europäische Union, aufgewogen werden kann. Aus eben diesem Grunde muß vermutet werden, daß die dem globalen Kapital verpflichteten politischen Interessen eine solche Ausbreitung zu verhindern suchen werden. In demokratisch verfaßten Systemen können sie dies nicht auf dem Wege einer Abschaffung sämtlicher Instanzen politischer Handlungsfähigkeit erreichen. Sie müssen gleichzeitig die Globalisierung befürworten und für das Festhalten an Regulierungsinstanzen eintreten, die zugleich legitimitätskräftig und handlungsunfähig sind. Der Nationalstaat ist das perfekte Objekt einer solchen Strategie. Wir finden sie etwa bei den britischen Konservativen, die ihren Globalismus und ihren Nationalismus unter einen Hut bringen, indem sie die EU als den Feind beider ausmachen. Eine andere Strategie verfolgt die italienische Rechte, die sich aus einer Koalition neoliberaler, globalisierungsfreundlicher Kräfte (Forza Italia) mit verschiedenen offen rassistischen, nationalistischen und regionalistischen Parteien zusammensetzt. Die Globalisierungstheoretiker unterschätzen solch bedeutsame Bastionen einer bleibenden Unterstützung für den Nationalstaat.

Eine Gesellschaft der Netzwerke?

Die Analyse unterschiedlicher Regierungs- und Regulierungsebenen liegt in der Reichweite eines im wesentlichen geographischen, territorialen Ansatzes. Aber soziale Ordnung kann auch auf andere Weise gestaltet werden. Zu bestimmten Zeitpunkten gab es in der Vergangenheit verschiedene – protestantische und katholische – Gesellschaften innerhalb der Niederlande, der Schweiz, Deutschlands und verschiedener Teile des Vereinigten Königreichs. Heute werden solche Teilgesellschaften in diesen und anderen Staaten durch ethnische Spaltungen abgelöst. Damit nicht-räumliche bzw. räumlich überlappende soziale Ordnungen dieser Art Bestand haben können, muß es zum einen starke Barrieren geben, welche die im Wortsinne naheliegendere Tendenz zur Ausbildung von Beziehungsmustern im räumlichen Nahbereich hemmen, und zum anderen ebenso starke Faktoren, welche die nicht-räumlichen Interaktionen ermöglichen. Die Barrieren bestehen in all jenen Mechanismen sozialer Exklusion, mit denen sich soziologische Analysen seit langem beschäftigen. Zu den Ermöglichungsfaktoren gehören v.a. Kommunikationsmechanismen, die es bestimmten sozialen Gruppen erlauben, über weite Entfernungen hinweg zu interagieren. Indem sie den räumlichen Nahbereich überwindende gesellschaftliche Beziehungen befördern, wirken diese Kommunikationsformen allerdings ihrerseits als Exklusionsmechanismen; sie bewirken den Ausschluß all jener, die keinen Zugang zu ihnen finden. Dies gilt sowohl im Falle von Transportmitteln als auch für sämtliche Medien der Kommunikation und des Informationsaustauschs.

An diesem Punkt muß Castells' (2000a: Kap. 3) Analyse der „Netzwerkgesellschaft“ Erwähnung finden – als eines neu- und einzigartigen Produkts der Informationstechnologien des ausgehenden 20. Jahrhunderts, das zugleich eine neuartige Herausforderung des methodologischen Nationalismus darstellt. Castells zufolge implizieren die neuen Informationstechnologien einen ähnlich fundamentalen gesellschaftlichen Entwicklungsbruch wie einst die Industrialisierung. Um diesen Wandel deutlich zu machen, spricht er von der neuen Gesellschaft als der „Netzwerk“- („network society“) oder „Informationsgesellschaft“ („informational society“). Ihre Besonderheit bestimmt er folgendermaßen:

„What is distinctive is the eventual realization of the productivity potential contained in the mature industrial economy because of the shift towards a technological paradigm based on information technologies.“ (Castells 2000a: 99)

Gewiß ist die Rolle der Informationstechnologien insofern von Bedeutung, als praktisch alle ökonomischen Aktivitäten mittlerweile von ihnen bzw. ihrem Potential zur Produktivitätssteigerung Gebrauch machen. Doch fällt es

schwer, hierin den Beginn einer völlig neuen Gesellschaftsform zu sehen, solange man nicht auf weitere transformative Potentiale dieser Technologien verweisen kann. In der Tat versucht Castells, eben diesen Nachweis zu führen, indem er behauptet, das Internet werde zum Paradigma sämtlicher gesellschaftlicher Beziehungen. Es ist allerdings höchst wahrscheinlich, daß er mit dieser Aussage den Sinn für Relationen verloren hat. Schließlich können wir angesichts des gegenwärtigen Tempos technologischen Wandels nicht einmal sicher sein, ob diese besondere Form elektronischer Kommunikation in zehn Jahren überhaupt noch existieren wird.

Beck (1998) und Giddens (1990), die ebenfalls die Radikalität und Neuartigkeit der gegenwärtigen Veränderungen betonen, bewerten diese zumindest nicht als Ausdruck eines fundamentalen historischen Bruchs, sondern einer weiteren Stufe in einem andauernden, fortgesetzten Modernisierungsprozess – einer „zweiten Moderne“, in Becks Worten, eher denn einer Post-Moderne. Sicherlich spricht alle Evidenz für diese etwas bescheidener Deutung des Wandels. Es ist nicht zu erkennen, wie das Bild des Netzwerks soziale Beziehungen im Zeitalter der Informationstechnologie auf eine im Vergleich zu früheren Zeiten völlig andersartige Weise charakterisieren sollte. Vielmehr fällt es schwer, sich irgendeine Form von Gesellschaft vorzustellen, für die das Konzept des Netzwerks *keine* Anwendung finden könnte – und in der Tat *ist* es ja auch durchaus auf eine Vielzahl von Gesellschaften des Vor-Informationszeitalters angewendet worden. Zwar trifft es zu, daß die sozialen Netzwerke zumindest einiger gesellschaftlicher Gruppen durch die neuen Technologien in einer zuvor nicht dagewesenen Weise von räumlichen Begrenzungen befreit worden sind; doch stellen das Internet und andere Computertechnologien diesbezüglich nur den jüngsten Schritt in einer langen Abfolge von Entwicklungen dar, die bis zur Erfindung des drahtlosen Telegraphen, gefolgt von jener des Telefons und dann des Radios, zurückreichen. Der entscheidende Schritt dabei ist die Fähigkeit, komplexe Botschaften raumübergreifend und in Echtzeit zu übertragen. Auf jeder Stufe dieses Prozesses erlangen die gesellschaftlichen Eliten erweiterte Fähigkeiten, von den neuen Möglichkeiten Gebrauch zu machen und soziale Netzwerke zu errichten – Netzwerke, die einen weitaus größeren Raum umspannen als die anderer Menschen, was die Macht jener Gruppen noch größer werden läßt. Auf jeder dieser Stufen wird es möglich, Informationen, kulturelle Symbole, schließlich sogar Werte über gewaltige Distanzen hinweg zu übermitteln, anstatt sie nur langsam, durch persönliche Interaktion, von einem geographischen Zentrum ausgehend ausstrahlen zu lassen.

Wenngleich ein bedeutsamer Aspekt des Wandels von Netzwerkkonstruktionen auf die Erfindung der ersten elektrischen Kommunikationsmedien zurückgeht, so bestanden differenzierte Möglichkeiten der Netzwerkbil-

dung ebenso wie die Beschränktheiten der persönlichen Mund-zu-Mund-Kommunikation überschreitende Wege der Informationsverbreitung und Kulturvermittlung doch schon lange zuvor. Lange Phasen der europäischen Geschichte hindurch hatten die Eliten weitreichendere Kommunikationsräume zu ihrer Verfügung als die unteren Klassen. Der Zugang zur Kommunikation und ihren Medien hängt stark von Faktoren wie Reichtum und Organisationskontrolle ab – zwei Merkmale, die in allen Klassenordnungen den Unterschied zwischen den oberen und den unteren Schichten bestimmen. Die größere Kommunikationskapazität wird damit zu einem wesentlichen Bestandteil der überlegenen Machtposition der erstgenannten, denn sie beinhaltet größere Wahlmöglichkeiten in bezug auf soziale Beziehungen und also auch die Macht, eine bestimmte Beziehung verlassen zu können. Da die Geschichte moderner Gesellschaften in Teilen auch eine Geschichte der ständigen Innovation von Kommunikationsmitteln gewesen ist, könnte man vermuten, daß sich dieser Prozeß in einem steten Anwachsen von Ungleichheit und einer fortschreitenden Entkoppelung der Eliten von ihren Gesellschaften geäußert hat. Doch die Dinge liegen komplizierter – (auch) andere Faktoren als (allein) die soziale Kontaktfähigkeit dürften die wechselseitigen Abhängigkeitsbeziehungen zwischen Klassen beeinflusst haben.

Unterschiedliche Formen der Klassenbeziehungen dürften durch eine je verschiedene Raumökonomie charakterisiert sein. So waren die herrschenden Gruppen in vorindustriellen, vornationalstaatlichen gesellschaftlichen Gebilden womöglich ‚autonom‘ als Eliten in industriellen Nationalgesellschaften. Üblicherweise zeichneten sich mächtige Familien und Dynastien in früheren Zeiten durch Landbesitz und -kontrolle aus, wodurch sich Herrschaftsbeziehungen auch zu Untertanen in geographisch weit entfernten Gebieten ausbilden konnten. Kriege, die erwartbaren Vorteile einer wachsenden nationalen Identifikation zwischen Herrschern und Beherrschten im Rahmen ‚volkstümlicherer‘ Staatsformen sowie die Bedeutsamkeit des Aufbaus einer industrialisierungsfreundlichen Infrastruktur hingegen waren allesamt Faktoren, welche die herrschenden Klassen dazu veranlaßten, ‚zu Hause‘ zu bleiben, sprich: ‚ihre‘ Gesellschaften und damit ihre eigene Legitimität auf einer engeren territorialen Basis zu konstruieren. Häufig bauten sie gleichzeitig geographisch entlegene Imperien auf, wo sie die älteren Muster der Fernherrschaft weiterführen konnten. Doch taten sie dies nunmehr von einer mehr oder weniger klar identifizierbaren, geographisch wie politisch definierten gesellschaftlichen Basis aus. Dieser Prozeß war in vollem Gange, als die Soziologie ihre ersten Schritte als akademische Disziplin zu machen begann – was zur Gleichsetzung von ‚Gesellschaft‘ und ‚Nationalstaat‘ und damit zu jenem methodologischen Nationalismus führte, mit dem das Fach seither geschlagen ist.

In ähnlicher Weise wurden früh schon bestimmte privilegierte Zentren durch Kultur und Information zusammengebunden, die sodann versuchten, die verbleibenden weißen Flecken auf der Landkarte zu tilgen. Die europäischen Herrschaftsräume in Übersee, die sich mit den portugiesischen Expeditionen des 15. Jahrhunderts zu bilden begannen, sind Beispiele derartiger Netzwerke. Noch früher war dies das Muster der Verbreitung von Christentum und Christenheit. Heute, im Zeitalter der Globalisierung, befreit die Kombination von neuen Informationstechnologien und deregulierten Finanzmärkten die Eliten erneut aus ihrer territorialen Verankerung und ermöglicht auf eine nie gekannte Weise die Bildung nicht raumbundener kultureller Netzwerke. Eben dies verschärft und intensiviert gegenwärtig soziale Ungleichheiten und stellt, um mit Bauman (1998) zu sprechen, einen Zustand globalen Reichtums und lokaler Armut her. Und trotz alledem kann ich nicht sehen, daß dies etwas qualitativ Neuartiges wäre. In gewisser Weise stellen sich die wichtigsten Veränderungen gerade als eine Art *Rückkehr* zu einem früheren Muster dar; es war der relative Egalitarismus des dritten Viertels des 20. Jahrhunderts, der neu und ungewöhnlich war.

Während ich also im Hinblick auf Castells' Behauptung einer völligen Neuartigkeit der sogenannten „Netzwerkgesellschaft“ skeptisch bin, möchte ich keinen Zweifel daran lassen, daß ihre Heraufkunft schwerwiegende methodologische Implikationen für die vergleichende Soziologie in sich birgt. In der Tat war es immer so – und die Weltsystemanalysen haben seit langem darauf hingewiesen (Hopkins und Wallerstein 1982) –, daß eine Klassenanalyse, die soziale Beziehungen im nationalstaatlichen Rahmen befangen sah, wesentliche Sachverhalte ausblendete. Für einen großen Teil des 19. und 20. Jahrhunderts könnte man vielleicht argumentieren, daß diese Blindheit, angesichts der zentralen Bedeutung nationalstaatlich organisierter Gesellschaften, gerechtfertigt war. In einer sich globalisierenden Gesellschaft aber wird dies als eine bedeutsame Verzerrung erkennbar, und unsere analytischen Raster müssen dieser Erkenntnis Rechnung tragen.

Castells (2000a: Kap. 3) benutzt das Netzwerk-Konzept auch dazu, einen wichtigen Unterschied zwischen dem großen, transnationalen Unternehmen des 21. Jahrhunderts und seinen unmittelbaren Vorgängern aus der Mitte des vergangenen Jahrhunderts zu beschreiben. Auch hier sind es neue Informationstechnologien und Finanzströme, die es ermöglichen, komplexe Aufgaben auf der Grundlage vollständiger, zentralisierter Kontrolle, doch ohne größere Organisationshierarchien zu bewältigen. Manche Beobachter des Wandels sehen in der Auflösung der großen Unternehmensorganisationen zugleich eine Desintegration des Prozesses der Kapitalakkumulation (Robertson 1995). Derartigen Analysen der „new economy“ müßte bspw. Microsoft als nichts anderes denn eine Gruppe autonomer Computeringenieure

erscheinen. Castells selbst ist in diesem Punkt äußerst zweideutig. Manchmal scheint er eine derartige Sichtweise zu teilen (Castells 2000a: 206-215), während er an anderer Stelle in exzellenter Weise deutlich zu machen versteht, daß die neue Konstellation gerade dazu befähigt, auch ohne Organisationshierarchien die unternehmerische Kontrolle aufrecht zu erhalten (ebd.: 254-255, 266, 502-509).

Unternehmen können ihre Gestalt in Raum und Zeit verändern, weil die kontrollierenden Instanzen jederzeit über die Finanzströme im Bilde sind. Die Arbeitsleistung der Beschäftigten in Betrieben auf dem ganzen Globus kann per Computertechnologie überprüft werden, ohne daß dafür irgendwelche Managementebenen zwischengeschaltet werden müßten. Die Logik der Theorien von Coase oder Williamson, bei denen das Unternehmen als Instrument zur Reduktion von Transaktionskosten fungiert, wird ausgehöhlt, weil Informationstechnologien eine ungeheure Senkung dieser Kosten ermöglichen. Eine Folge all dessen ist die neue Prekarisierung der Lohnarbeit, die Erosion des Normalarbeitsverhältnisses, die Übertragung eines Großteils der Marktrisiken vom Anteilseigner auf den Beschäftigten (Castells 2000a: Kap. 4; Crouch 1999: Kap. 3). Diese Entwicklungen, so ist bei Castells zu lesen, sind von größter gesellschaftlicher Bedeutung. Sie verändern den Charakter der Arbeit und ihrer Organisation(en), die Beziehungen zwischen global agierendem Kapital und lokal gebundener Arbeit.

In einem gewissen Sinn teilt Castells das Problem all jener, die einen qualitativen Bruch behaupten: Da bedeutsame Wandlungen eigentlich nie plötzlich und ohne Vorboten auftreten, müssen die Apologeten des qualitativen Wandels einen eindeutigen Ausgangspunkt desselben aufbieten, an dessen Verortung allerdings für gewöhnlich erhebliche Zweifel angebracht sind. Doch es gibt darüber hinaus noch einen weiteren, normativen Grund, der Behauptung zu mißtrauen, daß wir in ein Zeitalter eintreten, das nie Dagewesenes mit sich bringt und auf das uns die Vergangenheit nicht vorbereitet hat. Wenn es solch ein Zeitalter wirklich geben sollte, dann würde all unser aus vergangenen Erfahrungen gewonnenes Wissen bedeutungslos, und das einzige noch relevante Wissen wäre eben jenes, das die Schöpfer und Kontrolleure des Wandels selbst geschaffen haben – in unserem Falle also die Kontrolleure von Informationstechnologieunternehmen und Finanzmärkten. Alle anderen würden entmachtet und müßten jegliches Vertrauen in ihr eigenes Wissen verlieren. Dies gilt nicht zuletzt für das leitende Personal von Nationalstaaten, das sich dementsprechend als an der Spitze von dem Untergang geweihten, mehr oder weniger debilen Organisationen stehend definieren müßte. Folgerichtig beugt es sich völlig den Experten des neuen Systems, die auf diese Weise noch zusätzlich an Macht gewinnen.

Es ist seltsam, daß Castells sich jenen anschließt, die eine solche Interpretation gutheißen, denn aufgrund seines eigenen normativen Standortes ist er sich der Veränderungen in den Machtverhältnissen und der Bedrohung der Demokratie, welche der von ihm beobachtete Wandel mit sich bringt, in durchaus kritischer Weise bewußt. Nicht umsonst trifft er auf der Suche nach Ansatzpunkten für Opposition und Alternativen auf ebenso radikale wie machtlose Außenseitergruppen. Die Mehrzahl der bestehenden, althergebrachten oppositionellen Organisationen (wie etwa die Gewerkschaften) hingegen schreibt er als ‚aus der Mode gekommen‘ ab. Damit aber trägt er – wenn auch unbewußt – zur Untermauerung des von den Schöpfern des neuen Systems gewünschten Gesellschaftsbildes bei. An einer Stelle, an der es ihm um die offenkundig massive Überbewertung des Aktienkapitals von Unternehmen der Informationstechnologiebranche geht, schreibt er:

„The new economy brings information technology and the technology of information together in the creation of value out of our belief in the value we create.“ (Castells 2000a: 160)

Es scheint von höchster Bedeutung für den Erfolg dieses zirkulären, selbstreferentiellen Prozesses zu sein, daß die Akteure der „new economy“ die Öffentlichkeit davon überzeugen können, daß für eine angemessene Wertschätzung ihrer Aktivitäten herkömmliches Wissen und vergangene Erfahrungen völlig ungeeignet sind. Der Versuch, auf diese Weise Einsicht in ihre Tätigkeit zu erlangen, müsse fehlschlagen, denn die absolute Originalität jener Welt, die durch sie erschaffen werde, könne so gar nicht verstanden werden. Gerade in einer solchen Situation aber wird es zur Pflicht von Sozialwissenschaftlern, sich um einen wirklichen Einblick zu bemühen statt als ahnungslose Werbeagenten für den Nasdaq-Index aufzutreten.

In dieser Hinsicht ist ein Blick auf die zwei Gesichter von Castells' englischem Schreibstil instruktiv. Wenn es um die Beschreibung der Originalität und des Heroismus von Unternehmern der Informationstechnologie geht, so schreibt er im Stil eines US-Wirtschaftsmagazins; man findet kaum einmal soziologisch-akademische Sprache oder auch nur Alltagssprachliches in diesen Passagen seiner Bücher. Schreibt er hingegen über oppositionelle Bewegungen und Identitäten (insbesondere in Castells 1997), wird sein Ausdruck messianisch und religiös.¹ In dieser Hinsicht ist Beck (1998) bodenständiger. Obwohl auch er äußerst bemüht ist, den völlig neuartigen und weltverändernden Charakter der Entwicklungen zu betonen, hat er noch ein gewisses Gespür für historische Kontinuitäten. Infolgedessen ist er immerhin in der Lage, solche Dinge wie die Bedeutung der EU als Lückenfüller zwischen Nationalstaat und Globalismus oder die Möglichkeit eines internationalen Steuerregimes für standortungebundene Unternehmen zu diskutieren.

4. Europäische Geschichte und europäische Integration

Die begrenzte Einheitlichkeit Europas wird in meiner Untersuchung auf langfristige historische Prozesse zurückgeführt (vgl. Kaelble in diesem Band). Eine stärker zukunftsorientierte Analyse hingegen wird sie als Funktion jenes Integrationsprojektes begreifen, für das die Europäische Union steht (Beck 1998). Und in der Tat wird auch nur ein zukunftsorientierter Ansatz irgendwelche sozialen – im Unterschied zu wirtschaftlichen oder politischen – Effekte der europäischen Integration ausmachen können. Nur äußerst selten hat die EU-Politik sich unmittelbar mit sozialen Fragen und nicht allein mit der Schaffung von Räumen für Markthandeln beschäftigt (vgl. dazu den Beitrag von Wahl in diesem Band). Und erst seit dem Beitritt Österreichs, Schwedens und Finnlands im Januar 1995 haben die Grenzen der Europäischen Union bzw. (Wirtschafts-)Gemeinschaft überhaupt eine ernsthafte sozial-kulturelle Bedeutung erhalten (sieht man von dem Fehlen Norwegens und der Schweiz ab). Wenn man erwartet, daß die Institutionen der EU eine das gesamte westliche Europa umfassende europäische Gesellschaft hervorbringen werden, so steckt die Lösung dieser Aufgabe noch in den Kinderschuhen. Zumal sie sich in nochmals völlig veränderter Form stellen wird, wenn sich die Beitrittskandidaten aus Mitteleuropa der Union anschließen. Auch wenn all diese Länder (mit der kleinen Ausnahme Zyperns) dem in der EU bereits fest verankerten katholischen Kulturkreis angehören, so beinhaltet die Ost-Erweiterung zugleich die Öffnung für die slawische Kultur und im übrigen für Länder, die eine ausgedehnte Phase kommunistischer Herrschaft erlebt haben.

Die Geschichten Frankreichs, Deutschlands oder Großbritanniens zeigen, daß es möglich ist, voll integrierte Nationalstaaten aus einer vorgegebenen Vielfalt kleinerer Gesellschaften zu konstruieren. Allerdings dauerte dieser Prozeß in jedem einzelnen Fall lange Jahre und war begleitet von Gewalt und Gewaltdrohungen, um widerspenstige Teilkulturen gefügig zu machen, sowie von Feindseligkeiten und allzu häufig auch offenen Kriegen gegen die jeweiligen Nachbarstaaten. Jeder Gedanke an die interne oder externe Anwendung von Gewalt aber ist durch den Prozeß europäischer Institutionenbildung vollkommen ausgeschlossen.

Selbst die friedlicheren Mittel zur Bildung nationalstaatlicher Gesellschaften wie v.a. die Bildungs-, Wohlfahrts-, Verkehrs- und Kommunikationspolitik sind der EU freilich weitgehend entzogen. Die Mitgliedsstaaten sind höchst unwillig, mehr als nur marginale Aspekte der ersten beiden zu europäisieren, wohingegen die beiden letzteren die Grenzen der Union faktisch bereits verlassen haben. Cotts Watkins' (1991) Untersuchung der schrittweisen ‚Nationalisierung‘ der Familienbildungsmuster in europäischen

Staaten hat gezeigt, daß die Konstruktion nationaler Gesellschaften im 19. Jahrhundert durch die gleichzeitige Ausdehnung zuvor lokal begrenzter Kommunikationsmedien unterstützt wurde: durch nationale Eisenbahnen, Straßen, Zeitungen, Zeitschriften und Distributionssysteme. Die entsprechenden Fortschritte der heutigen Kommunikationstechniken – Luftfahrt, Fernsehen und Kino, das Internet, die Globalisierung wirtschaftlichen Austausches – überschreiten spezifisch europäische Grenzen bei weitem. Während der Eisenbahnbau und die Gründung von Zeitschriften für ein nationales Publikum im 19. Jahrhundert unzweideutige Ausweitungen von zuvor bloß lokalen Systemen darstellten, würde heute jeder Versuch, besondere europäische Netzwerke in den o.g. Bereichen auszubilden, die aussichtslose Einschränkung eines bereits erreichten Internationalismus bedeuten.

Die meisten Soziologen, welche die Aussichten auf eine europäische *Gesellschaft* (was etwas anderes ist als ein europäischer Staat) erkundet haben, sind zu ähnlichen Schlüssen gelangt (z.B. Delanty 1998; Giner 1994; Haller 1994): Sie alle betonen die schwache Ausprägung des Phänomens – und die inakzeptablen Voraussetzungen, um etwas Substantielleres auf diesem Gebiet zu erreichen. Dabei würde es weniger um militärische Eroberungszüge gehen als realistischere um die Ausbildung eines Bewußtseins von den gesellschaftlichen Grenzen Europas, was darauf hinausläufe, klare Trennungslinien zu ziehen zwischen ‚christlichen‘ Westeuropäern einerseits sowie muslimischen Arabern im Süden und christlich-orthodoxen Slawen im Osten andererseits. An diesem Punkt ihrer Argumentation erheben die genannten Autoren ermahnd ihre Stimme und erklären feierlich, daß die Europäer dergleichen nicht tun dürften; vielmehr müßten sie eine neuartige Gesellschaft schaffen, in der irgendwie eine starke Identifikation mit europäischen Institutionen und eine nicht-exklusive kulturelle Identität zusammenzufließen hätten. Unter dem Strich verfechten sie damit etwas Ähnliches wie Habermas (1985) mit seinem Konzept des Verfassungspatriotismus (vgl. zu dieser Debatte auch den Beitrag von Lavranu in diesem Band).

In Becks Zukunftsvision erscheint die EU, zusammen mit verschiedenen substaatlichen Einheiten, als eine politische Steuerungsebene mit gesellschaftlicher Gestaltungsmacht. Ob es dazu kommen wird, hängt allerdings maßgeblich vom politischen Willen der Akteure ab. Aus Becks Sicht könnte die Stärkung einer solch intermediären Ebene – zwischen dem zu wirtschaftlicher Regulierung nicht mehr fähigen Nationalstaat und der dieser Regulierung entzogenen globalen Ebene – einen bedeutsamen Faktor ökonomischer Steuerungsfähigkeit darstellen. Castells Botschaft geht, wenn auch vorsichtig, in dieselbe Richtung (2000b: 5). Doch derartigen Tendenzen stellen sich, wie bereits erwähnt, zwei recht unterschiedliche Gruppen entgegen: Zum einen all jene, die den Nationalstaat als die einzig akzeptierte Form einer politi-

schen Regulierung des Kapitalismus wieder zu stärken versuchen; und zum anderen diejenigen, die den Globalismus umgekehrt jeglicher Regulierung entziehen wollen und sich deshalb im Namen der Rettung nationaler Souveränität gegen eine weitere europäische Integration wenden.

5. Amerikanisierung oder Globalisierung?

Aus verschiedenen Gründen ist „Globalisierung“ für manche Autoren im wesentlichen eine Form der „Amerikanisierung“. Erstens sind die USA, als einzig verbliebene Weltmacht, politisch wie militärisch in der Lage, die Gestalt der Globalisierungsprozesse zu bestimmen. Der US-Regierung ist daran gelegen, ihre Standards und die Standards ‚ihrer‘ Unternehmen weltweit durchzusetzen, weil dies den amerikanischen Firmen Wettbewerbsvorteile verschafft. Zweitens gilt der amerikanische Arbeitsmarkt mit seinen stark ausgeprägten Ungleichheiten und seinem niedrigen Niveau sozialer Regulierung allgemein als die dem globalen Wettbewerbsdruck angemessene Variante – angemessener jedenfalls als die kontinentaleuropäischen Arbeitsmärkte, die für den Geschmack der globalen Wirtschaft zu egalitär, partizipativ und reguliert sind.² Drittens wird das Internet, im wesentlichen eine Erfindung der USA, als Medium der weltweiten Verbreitung US-amerikanischer Gepflogenheiten gesehen.

Beck (1998: Teil II, Kap. IV) zufolge wäre es allerdings falsch, die globale Präsenz amerikanischer Produkte und kultureller Stile als Amerikanisierung oder ‚Macdonaldisierung‘ zu deuten, weil die Konsumenten in den verschiedenen Teilen der Welt sich diese Produkte im Wortsinne ‚zu eigen‘ machten. Im übrigen paßten weltweit operierende Unternehmen, ob nun aus den USA oder aus anderen Ländern stammend, ihre Produkte den lokalen Märkten an. Becks Argumentation bezieht sich in erster Linie auf Fragen des Konsums und der Konsumentenkultur, aber sie kann durchaus auf Fragen struktureller Art übertragen werden. So werden etwa US-amerikanische Modelle der Unternehmensfinanzierung in aller Herren Länder übernommen, doch dabei den örtlichen Bedingungen angepaßt und durch lokale Traditionen verändert (Dore 2000). Es kommt also zu einer Synthese der übernommenen Standards mit überkommenen Mustern, welche verhindert, daß Globalisierung zu bloßer Standardisierung wird.

Dieses Argument ist wichtig, und vielfältige europäische Erfahrungen der jüngsten Vergangenheit bestätigen seine Richtigkeit. Vor allem im Hinblick auf das Internet läßt sich feststellen, daß es als äußerst flexibles Instru-

ment unterschiedlichsten institutionellen Stilen dienen kann. Gleichwohl lassen sich einige andere Tatsachen ebensowenig übersehen. So ist etwa offensichtlich, daß zwar Produkte und Gewohnheiten unterschiedlichster Herkunft an der Globalisierung des Konsums teilhaben – man denke nur an italienische Mode –, amerikanische Produkte aber in diesem Prozeß bei weitem die wichtigsten sind. Darüber hinaus werden US-Schöpfungen – seien es nun Bluejeans oder Buchhaltungssysteme – nicht einfach in den globalen Konsumentenraum entlassen. Vielmehr werden sie durch sehr reale politische und ökonomische Machtpositionen gestützt, die durch Entscheidungsträger besetzt werden, die sich des nationalen amerikanischen Interesses durchaus bewußt sind. In vielen Bereichen sind z.B. die US-Militärausgaben von größter Bedeutung, und die US-Regierung ist sehr aktiv gewesen bei der Durchsetzung von amerikanischen (sprich: durch amerikanische Unternehmen geschaffenen) Standards bei allen möglichen Komponenten und Systemen. Paradoxerweise sind die USA selbst einer der am wenigsten globalisierten Nationalstaaten unter den fortgeschrittenen Ländern: Grenzüberschreitende Finanztransaktionen von US-Bürgern, ausländische Vermögenswerte und Verbindlichkeiten oder der Anteil am Weltaußenhandel sind, gemessen am jeweiligen Bruttoinlandsprodukt, in den Vereinigten Staaten geringer als in europäischen Ländern oder (zumindest teilweise) auch in Japan. All dies ist allerdings nur ein weiteres Zeichen amerikanischer Stärke, denn von US-Unternehmen wird weitaus weniger Anpassung an exogene Faktoren verlangt als von anderen.

Auch wenn sich Dinge wie das „shareholder“-Modell der Unternehmenspolitik auf der ganzen Welt ausbreiten, so sind doch amerikanische Unternehmen und Spezialisten die Experten auf diesem Gebiet, was ihnen komparative Vorteile und privilegierte Lerneffekte einbringt. Allerdings können Nachzügler, die sich dieses Spezialwissen aneignen und an lokale Gegebenheiten anpassen, die amerikanischen Experten nicht ohne weiteres zugänglich sind, durchaus überlegene Praktiken ausbilden. Der Vorreiter einer Entwicklung zu sein – und zumal einer, der externen Einflüssen weitgehend entzogen ist –, stellt zwar über lange Zeit hinweg einen Vorteil dar, doch folgt darauf häufig eine ebenso lange Phase, in welcher der Vorteil zum Handicap mutiert; eine Erfahrung, welche die Engländer in bezug auf die verarbeitende Industrie und den Verbandsfußball machen mußten. Nachzügler können aus der Beobachtung des Vorreiters lernen, und sie können durch die Kombination unterschiedlichster äußerer Einflüsse innovativ sein (vgl. hierzu auch den Beitrag von Trampusch in diesem Band). Gegenwärtig aber leben wir noch in einer Zeit, in welcher US-amerikanische Modellvorgaben Ausdruck einer bestimmten, nationalstaatlich verankerten Machtstellung sind. Während Becks These daher auf längere Sicht zutreffend sein mag, läßt

sich derzeit feststellen, daß Globalisierung wohl noch für einige Zeit einer Amerikanisierung gleichkommen wird. Dies stellt eine bedeutsame Herausforderung für die europäischen Gesellschaften dar, selbst wenn sie nicht allesamt einem einzigen, gemeinsamen Gesellschaftsmodell entsprechen.

6. Schluß

Die wichtigste Schlußfolgerung meiner eigenen, retrospektiv angelegten Untersuchung der jüngsten Entwicklungen in fortgeschrittenen Gesellschaften bestand in der Behauptung, daß der nachindustrielle Kapitalismus, durch seine Befreiung von industrieller Arbeit zugleich seines sozialen Kontextes enthoben, in rasantem Tempo die ihm in der industriellen Phase auferlegten Beschränkungen abstreift und damit die Bedingungen des alten, aus der Mitte des letzten Jahrhunderts stammenden Gesellschaftskompromisses radikal verändert. Innerhalb dieses allgemeinen Rahmens, so mein Ergebnis, bleiben die europäischen Länder im Grundsatz eine Gruppe höchst unterschiedlicher nationalstaatlicher Gesellschaften. Nur einige wenige, aus einer fernen Vergangenheit stammende Gemeinsamkeiten machen sie zu spezifisch ‚europäischen‘ Gesellschaften. Soweit sie Kräften der Konvergenz unterworfen sind, handelt es sich um solche einer US-geführten Globalisierung und weniger um Wirkungen des spezifisch europäischen Integrationsprozesses.

Auch nach der Diskussion der Ergebnisse anderer, zukunftsorientierter Studien, die größeres Gewicht auf Fragen der Globalisierung bzw. auf die Rolle der Informationstechnologien gelegt haben, bedürfen diese Schlußfolgerungen kaum einer Revision. Ebenso wie ich konstatieren die Autoren dieser Studien eine zunehmende Dominanz ‚kapitalistischer‘ Kräfte, die sich im Kontext der Globalisierung dem Zugriff anderer organisierter Interessen entziehen. Beck (1998: Teil II, Kap. VI) und Giddens (1999) sind optimistisch, daß aus der wachsenden Offenheit der Gesellschaft – eine Diagnose, welche die Modelle der Risikogesellschaft und der Informationsgesellschaft miteinander verbindet – eine Reihe von Gegengewichten zu dieser Dominanz entstehen kann; allerdings entspringt diese Vermutung eher ihren Zukunftshoffnungen denn ihrer Analyse der zu beobachtenden Trends. Wir alle, allen voran Castells (1997), sehen einen sich weitenden Raum für identitätsgestützte (insbesondere ethnische) sowie ‚grüne‘ und feministische Bewegungen. Gerade Frauen werden zunehmend zu autonomen sozialen und politischen Akteuren. Hingegen würden die zukunftsorientierten Autoren mein Beharren auf der bleibenden Bedeutung von Nationalstaaten als altmodisch

und gestrig ansehen. Umgekehrt behaupte ich, daß sie die Rolle unterschätzen, die das Festhalten am Nationalstaatsmythos gerade für die Kräfte des Globalismus spielt.

Wir alle, gleich ob zukunfts- oder vergangenheitsorientiert, beobachten eine Krise der Familie und anderer traditioneller Institutionen. Dieses Phänomen dürfte kaum allein auf die Effekte der Informationsgesellschaft zurückzuführen sein, wie Castells dies tut. Es hat sicherlich mit der zunehmenden Individualisierung zu tun, die zwar gut zur Renaissance des Kapitalismus paßt, jedoch ganz eigene Ursachen und auch durchaus nicht nur kapitalfreundliche Wirkungen hat. Es war nicht der Neoliberalismus, der die Welle traditionsfeindlicher Werthaltungen in den 60er Jahren anstieß, doch er hatte eine passende Antwort darauf: Die individualistische Befreiung von traditionellen Autoritätsinstanzen ist demnach zulässig, solange diese Befreiungsbewegung Formen annimmt, die marktgängig sind und den Regeln des Marktes entsprechen. Da dies aber dem ursprünglichen Charakter der Bewegung nicht gerecht wurde, hat der Neoliberalismus das Problem des Umgangs mit Widerstand und ‚Unregierbarkeit‘ nie wirklich lösen können. Die Art und Weise, in der konservative Kräfte gleichzeitig die Globalisierung *und* den Nationalstaat hochhalten, findet daher eine Parallele in der simultanen Forderung nach einer Befreiung des Einzelnen als Konsument oder Unternehmer und einer Wiederbelebung traditioneller, patriarchalischer Werte. Ich habe dies mit gesellschaftlichen Entwicklungen der jüngeren Vergangenheit zu erklären versucht (Crouch 1999: Kap. 10, 11); die anderen Autoren projizieren diesen Sachverhalt eher in eine Zukunft intensiver Globalisierung. Niemand unter uns hat eine einfache Lösung für dieses Paradoxon parat. Die darin enthaltene gesellschaftliche Spannung dürfte als eine der Instabilitäten einer globalisierten Welt für längere Zeit erhalten bleiben, in Europa und anderswo.

Schließlich sehen wir alle, im Zeichen der neuen Stärke des Kapitalismus, wachsende Schwierigkeiten für eine wohlfahrtsstaatlich gerahmte Staatsbürgergesellschaft. Beck, Castells und Giddens halten daher Ausschau nach einer alternativen, dieses Modell überwindenden Form der Sicherung von Bürgerrechten. Erneut würden sie meine Unfähigkeit, dieser Position etwas Positives abzugewinnen, meiner übertriebenen Nähe zu einer herkömmlichen, von der Entgegensetzung von Kapital und Arbeit ausgehenden Klassenanalyse zuschreiben. Tatsächlich bin ich in keiner Weise von der These überzeugt, daß dieser Antagonismus in der ‚neuen Gesellschaft‘ überwunden sei – wenngleich ich die zunehmende Unfähigkeit auf Seiten der Arbeitenden, ihre Interessen zu definieren und zu artikulieren, durchaus zur Kenntnis nehme. Immerhin würde – anders als einige andere Teilnehmer an der Globalisierungsdebatte – keiner von uns behaupten, daß das Kapital als

organisierter Akteur bedeutungslos geworden sei, denn wir alle stimmen darin überein, daß die Kapitalseite nach Art eines Nullsummenspiels an Macht gegenüber anderen gesellschaftlichen Gruppen gewinnt. Allenfalls könnten einige meiner Kontrahenten – und Castells tut dies auch – darauf verweisen, daß das Kapital im Rahmen neuer, ‚post-organisationaler‘ Formen des Informations- und Kapitaltransfers entpersonalisiert und flüchtig geworden sei.

An diesem Punkt sind allerdings zwei Bemerkungen zu machen. Zum einen hat die Kapitalismusanalyse seit Marx die Eigenart dieses Systems hervorgehoben, zu abstrakten, prozeduralen anstelle von offensichtlichen, persönlichen Herrschaftsformen in der Lage zu sein (Bendix 1956). Dies ist klassischerweise Teil der Komplexität der kapitalistischen Gesellschaftsform und nicht etwa eine Neuheit des Internetzeitalters. Zum anderen gibt es, im Rahmen dieser Anonymität der Herrschaft, durchaus zahlreiche Hinweise darauf, daß die neue, globale kapitalistische Elite sich selbst zu definieren, soziale Gestalt und eine eigene Ideologie anzunehmen beginnt – die von Beck identifizierte und bei Castells zugleich gefeierte und kritisierte Ideologie des Globalismus.

Wenn es der Seite der Arbeit im Klassenkonflikt an Organisationsmacht fehlt, so liegt das nicht daran, daß die Probleme der Arbeit irrelevant geworden wären, wie dies Beck (1998: 107), Castells (1997) und Giddens (1994) mitunter suggerieren. Die Flexibilisierung der Beschäftigung, die zunehmende Abwälzung von Risiken auf die Arbeitenden (bei wachsender Risikorendite der Kapitalseite), die Dominanz des Wettbewerbs zwischen verschiedenen Gruppen von Beschäftigten um die Gunst des ungebundenen globalen Kapitals – all diese Phänomene, die ja von den Globalisierungsinterpreten wahrgenommen und diskutiert werden, lassen die Vermutung zu, daß die Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit in Zukunft von eher zunehmender als abnehmender Bedeutung für die Gesellschaftsanalyse sein werden; und zwar in Europa ebenso wie in den USA und überall sonst auf der Welt.

Anmerkungen

- 1 Sein Schreibstil ist wiederum ein anderer in den stärker empirischen Teilen seiner Werke, so etwa im Falle der brillanten Analyse des Beschäftigungswandels, wo er gemessener und gelehrter im Ausdruck ist; vgl. z.B. Castells 2000a: Kap. 4.
- 2 Für die meisten Beobachter zählt Großbritannien in dieser Hinsicht nicht zum europäischen Modell, sondern ähnelt eher den USA. Zugleich sind dieselben Beobachter allerdings in al-

ler Regel nicht in der Lage, die bedeutsamen Unterschiede zwischen den einzelnen kontinentaleuropäischen Ländern wahrzunehmen (vgl. Crouch 1999: Kap. 6).

Literatur

- Bauman, Zygmunt, 1999: *Globalization. The Human Consequences*, New York.
- Beck, Ulrich, 1998: *Was ist Globalisierung?*, Frankfurt a.M.
- Bendix, Reinhard, 1956: *Work and Authority in Industry*, New York.
- Castells, Manuel, 1997: *The Power of Identity*, Oxford.
- Castells, Manuel, 2000a [1996]: *The Rise of Network Society*, Second edition, Oxford.
- Castells, Manuel, 2000 b [1998]: *End of Millennium*, Second edition, Oxford.
- Cotts Watkins, Susan, 1991: *From Provinces into Nations. Demographic Integration in Western Europe 1870-1960*, New York.
- Crouch, Colin, 1999: *Social Change in Western Europe*, Oxford.
- Delanty, Gerard, 1998: *Social Theory and European Transformation: Is There a European Society?*, in: *Sociological Research Online* 3 (1).
- Dore, Ronald, 2000: *Stock Market Capitalism : Welfare Capitalism. Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*, Oxford.
- Giddens, Anthony, 1990: *The Consequences of Modernity*, Cambridge.
- Giddens, Anthony, 1994: *Beyond Left and Right*, Cambridge.
- Giddens, Anthony, 1999: *Runaway World. How Globalization is Shaping our Lives*, London.
- Giner, Salvador, 1994: *The Advent of a European Society*, in: *International Journal of Sociology* 24 (1), 11-30.
- Habermas, Jürgen, 1985: *Der philosophische Diskurs der Moderne. Zwölf Vorlesungen*, Frankfurt a.M.
- Haller, Max, 1994: *Europe as a New Nation or a Community of Nations?*, in: *International Journal of Sociology* 24 (3), 166-212.
- Hopkins, Terence K. und Immanuel Wallerstein, 1982: *World Systems Analysis. Theory and Methodology*, Beverly Hills.
- Robertson, Roland, 1995: *Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity*, in: Michael Featherstone, Scott Lash und Roland Robertson (Hrsg.), *Global Modernities*, London, 25-45.
- Smith, Anthony, 1995: *Nations and Nationalism in a Global Era*, Cambridge.