

2 Grundlagen der Globalisierung

2.1 Definitionen und Globalisierungstypen

Die Fachwelt tut sich bislang schwer, den Begriff der Globalisierung inhaltlich einheitlich zu definieren (Kessler, 2009, S. 35). Auch laut Blossfeld et al. (2009, S. 19) herrscht trotz rund 20 Jahren intensiver Auseinandersetzung kein sozialwissenschaftlicher Konsens dazu. Dies hat zur Folge, dass der Begriff nicht einheitlich verwendet und auch der Prozess der Globalisierung und die daraus resultierenden Folgen unterschiedlich beschrieben werden. Trotzdem finden sich in den verschiedenen Definitionen Gemeinsamkeiten. Dadurch ist es möglich, zentrale Elemente des Begriffes der Globalisierung herauszufiltern. Dazu einige Beispiele zur Definition von Globalisierung:

Die folgende Definition von Kessler (2009) wurde bereits in Abschnitt 1.2 angeführt. Er sagt: „Globalisierung bezeichnet Prozesse der Zunahme sowie der geographischen Ausdehnung grenzüberschreitender anthropogener Interaktion“ (S. 35).

Brock (2008) charakterisiert Globalisierung folgendermassen: „Globalisierung ist ein Prozessbegriff, der in soziologischer Hinsicht bei zwischengesellschaftlichen Beziehungen beginnt und einen Endpunkt mit einem weltumspannenden zwischengesellschaftlichen Netzwerk erreicht“ (S. 13).

Flückiger et al. (2011) wiederum verstehen Globalisierung als „... weltweite Integration der Märkte für Güter, Dienstleistungen, Kapital und Information ...“ (S. 15).

Ulrich (2005) wiederum beschreibt es so: „Globalisierung ist ein machtvoller Prozess der umfassenden Veränderung des Verhältnisses von Wirtschaft, Gesellschaft und Politik, in dessen Zentrum die Entgrenzung von Märkten steht“ (S. 159).

Und noch eine letzte, sehr bildhafte Definition: „Globalisierung ist die Vereinigung der Pfützen, Teiche, Seen und Meere von dörflichen, provinziellen, regionalen und nationalen Wirtschaften zu einem einzigen globalen Wirtschafts-ozean.“ (Luttwark, zitiert nach Winterhoff-Spurk, 2008, S. 29).

Einigen dieser Definitionen ist gemeinsam, dass sie Globalisierung als einen Prozess definieren, wohingegen alle Definitionen als Merkmal der Globalisierung eine massive Ausdehnung der Grenzen nennen. Ebenfalls auffallend ist, dass mehrere der Definitionen weniger die sozialen oder andere Aspekte der Globalisierung beschreiben, als vielmehr die ökonomischen. Dies zieht sich wie ein roter Faden durch die Fachliteratur. Dass dem politischen Aspekt der Globalisierung weniger Beachtung geschenkt worden ist, als dem ökonomischen und kulturellen, obwohl dieser nicht weniger wichtig ist, geht auch aus folgendem Zitat hervor: “Although globalization is often discussed as if it were limited to economics and culture, this book adopts the perspective that globalization is multidimensional, cutting across the many realms of human inter-

action, including political life” (Sperling, 2009, S. 5). Auch Blossfeld et al. (2009, S. 19) kritisieren die einseitige Erfassung der mehrdimensionalen Globalisierung. Die Fachwelt ist sich also einig, dass es verschiedene Globalisierungstypen gibt. Quellen wie z.B. Kessler et al. (2009, S. 25) sehen die wichtigen Dimensionen der Globalisierungsforschung in der Ökonomie, Politikwissenschaft, Geographie und Soziologie, und auch Brock (2008, Inhaltsverzeichnis) sieht in der Globalisierung, nebst wirtschaftlichen, auch politische, kulturelle und gesellschaftliche Aspekte. Blossfeld et al. (2009, S. 23-24) wiederum nehmen Bezug auf den *Global Index* (es handelt sich dabei um einen im internationalen Umfeld entwickelten Globalisierungsindex zur empirischen Messung der Globalisierung, der 31 Einzelindikatoren umfasst). Dieser berücksichtigt als Dimensionen des Globalisierungsprozesses nebst der ökonomischen Dimension auch eine politische, technologische und kulturelle Dimension. Trotzdem, aus folgenden zwei Gründen beschränken sich spätere Betrachtungen in diesem Buch lediglich auf die ökonomische Globalisierung, in deren Zentrum laut Mohrmann (2008, S. 93) grenzüberschreitende Wirtschaftsbeziehungen stehen: Der erste Grund besteht in der laut Kessler (2009, S. 45) *fundamentalen Bedeutung der Ökonomie im Spannungsfeld der verschiedenen Globalisierungstypen*. Der zweite Grund liegt darin, dass es insbesondere die *ökonomische Globalisierung* ist, die direkten Einfluss auf den Menschen (und dessen psychische Gesundheit) nimmt. Welche Einflüsse dies sind, wurde bereits in Abschnitt 1.1 (soziale Risikofaktoren) und besonders in Abschnitt 1.2 (negative Entwicklung des Arbeitsmarktes zu Ungunsten junger Menschen in liberalisierten, modernen Gesellschaften) kurz angetönt. Eine vertiefte Analyse der Wirkungsweise der ökonomischen Globalisierung folgt im weiteren Verlauf dieses Buches.

2.2 Phasen der Globalisierung

Die Fachwelt ist sich im Übrigen auch darüber einig, dass es verschiedene Phasen der Globalisierung gibt. Nach Ansicht von Flückiger et al. (2011, S. 15-23) hat die zweite Globalisierungswelle, in der sich die Welt noch immer befindet, im Jahr 1990 begonnen. Als Merkmale dieser Zeit wird der fundamentale Wandel im Verhältnis zwischen Unternehmen, Wirtschaft und Staat genannt, im Zuge dessen die Wirtschaftspolitik vieler Länder den Anschluss an die neue Marktrealität verloren hat. Aber auch die Liberalisierung der Kapitalmärkte sowie eine hohe geographische Flexibilisierung der Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Technologie, ist den Autorinnen und Autoren zufolge prägend für diese Zeit um 1990 (2011, S. 29-33). Nach Brock (2008, S. 55) befinden wir uns in der dritten Globalisierungswelle. Er schätzt deren Beginn auf Anfang der 1980er Jahre und sieht als Merkmale dieser Phase die neue Autonomie von Unternehmen und den Bedeutungsverlust von Nationalstaaten und national tätigen Unternehmen. Mohrmann (2008, S. 99) wiederum sieht die Welt derzeit in der dritten Etappe der Globalisierung mit Beginn um Mitte 1980. Prägendes Merkmal

dieser Etappe ist für ihn das Wiedererwachen des Neoliberalismus. Overbeek (2008, S. 189) sieht die Welt von heute in einer Globalisierungswelle mit Beginn um die Jahre 1970. Einer Zeit, in der Rationalisierungsmassnahmen die Verlagerung von Produktionsstandorten in Billiglohnländer zur Folge hatten und in welcher damit begonnen wurde, Kapitalflüsse zu liberalisieren. Eine weitere Quelle (Seithe, 2010, S. 63) spricht von der *Ersten und Zweiten Moderne*. Als Beginn der Zweiten Moderne wird das Jahr 1990 genannt. Charakterisiert ist diese zweite Phase durch das unangefochtene Primat der Wirtschaft über die Politik, die Globalisierung sowie einen Trend zur Individualisierung.

Ungeachtet der teilweise unterschiedlichen Anzahl Phasen sind folgende zwei Dinge wichtig zu bemerken:

- (1) Als Beginn der aktuellen Globalisierungsphase wird die Zeit um 1970 bis Ende 1990 genannt.
- (2) Alle Autorinnen und Autoren sehen „ihre“ aktuelle Globalisierungsphase von neoliberalen Ideologien dominiert. So z.B. von der Verselbständigung von Unternehmen, von deren Vorherrschaft über die Gesellschaft, von der Liberalisierung der Kapitalwirtschaft etc.

Diese kurzen Erläuterungen zu den Phasen der Globalisierung zeigen, als Ergänzung zu den Darlegungen in Abschnitt 2.1, nochmal deutlich, wie stark die ökonomische Globalisierung in der Fachwelt im Vordergrund steht. Tatsächlich gilt die Zeit zwischen 1979-1989 als Wiedergeburt des Neoliberalismus (als Neuauflage des klassischen Wirtschaftsliberalismus). Hauptsächlich verantwortlich dafür waren Grossbritannien in der Ära Margaret Thatcher und die USA unter Präsident Ronald Reagan (Encyclopaedia Britannica, 2011).

Der Neoliberalismus wird in den nächsten Kapiteln erneut aufgegriffen, da dieser Ausdrucksform der vorläufig letzten Phase der ökonomischen Globalisierung ist und die internationale Wirtschaftspolitik weitgehend dominiert.

2.3 Voraussetzungen der ökonomischen Globalisierung seit 1985

Dass die Globalisierung kein neuzeitliches Phänomen ist, wurde bereits in der Einleitung in Abschnitt 1.2 dargelegt, am Beispiel der Phönizier oder anhand von Antwerpen im 16. Jahrhundert. Nun stellt sich die Frage danach, was die deutliche Beschleunigung der Globalisierungsprozesse seit etwa 1985, insbesondere in den OECD-Ländern, möglich gemacht hat.

Für Flückiger et al. (2011, S. 15-16) waren dazu folgende Faktoren entscheidend: (a) Liberalisierung des Welthandels, (b) technische Fortschritte im Transportwesen und (c) im Kommunikationswesen. Die von Kessler (2009, S. 44) verwendeten Beispielindikatoren zur Messung des Globalisierungsniveaus stützen die Aussage von Flückiger et al., denn auch Kessler teilt diese Indikatoren ein in die Dimensionen: (a)

Ökonomie (mit den Indikatoren Auslandsdirektinvestitionen und Aussenhandel), (b) Kommunikation (mit den Indikatoren Internationaler Telefonverkehr und Anzahl Internetnutzer) und (c) Transport (mit den Indikatoren Anzahl internationale Touristen und Luftfahrtpassagiere).

Die Aussagen der Autorinnen und Autoren Kessler sowie Flückiger et al. sind grösstenteils deckungsgleich. Auch Brock (2008, S. 30) tendiert in dieselbe Richtung. Seiner Meinung nach ist die internationale Arbeitsteilung (ein Merkmal der gegenwärtigen ökonomischen Globalisierung) nur möglich, wenn die technischen Voraussetzungen im Transportwesen und der Telekommunikation gegeben sind. Dies nebst den politischen und militärischen Rahmenbedingungen, die ebenfalls erfüllt sein müssen. Für Hansen (2008, S. 80-81) stehen der Welthandel sowie die internationale Mobilität von Produktionsfaktoren, so z.B. von Kapital und Arbeit (in Form von grenzüberschreitender Arbeitsteilung) im Zentrum der ökonomischen Globalisierung. Dazu bedarf es moderner Kommunikationstechniken und einer internationalen Liberalisierung der Finanzmärkte. Auch bei Hansen besteht somit zumindest eine teilweise Übereinstimmung mit den Aussagen von Flückiger et al., Kessler und Brock. Die Liberalisierung der Märkte, unterstützt von technologischen Fortschritten in der Kommunikation und im Transportwesen, gehört demzufolge zu den grundlegenden Voraussetzungen für eine beschleunigte ökonomische Globalisierung.

2.4 Ausdehnung der ökonomischen Globalisierung

Anders als der Begriff Globalisierung suggeriert sind längst nicht alle Weltregionen im selben Mass davon betroffen. Globalisierung erfasst nur einen Teil der Weltbevölkerung und der Lebensbereiche (Küng, 2010, S. 25). In Abschnitt 1.2 wurde bereits auf die Unterschiede im Globalisierungsprozess zwischen den OECD-Staaten und den weniger entwickelten Ländern hingewiesen. Kurz zusammengefasst sieht die Situation folgendermassen aus: Zu den am stärksten globalisierten Ländern gehören die USA, Grossbritannien und Irland sowie Teile Skandinaviens (Schweden, Dänemark, Norwegen). Auch Deutschland, die Niederlande und Frankreich gehören der ersten Kategorie an, wie auch die Schweiz (Blossfeld et al., 2009, S. 26-27). Die Schweiz belegt, gemessen an den sechs Beispielindikatoren von Kessler (2009, S. 45-62, siehe Abschnitt 2.3), bei allen Spitzenplätze. Nicht zur Gruppe der am stärksten globalisierten Länder gehören indes die südeuropäischen Länder Italien und Spanien, gefolgt von den osteuropäischen Länder Ungarn, Estland und der Tschechischen Republik. Länder der Dritten Welt, insbesondere Afrika, können laut Overbeek (2008, S. 193-194) mit einigen wenigen Ausnahmen kaum von den globalen Umstrukturierungsprozessen, die im Rahmen der ökonomischen Globalisierung stattfinden, profitieren. Sie spielen nur eine untergeordnete Rolle. Zu den Ausnahmen zählen die Tigerstaaten Ostasiens sowie Teile Chinas sowie Mexiko. Die Ursache dafür liegt dem Autor zufolge darin, dass sich die für die ökonomische Globalisierung zentralen grenzüber-

schreitenden Transaktionen (Handel, Finanzströme, direkte Investitionen) vorwiegend auf Nordamerika, Westeuropa, Nordost- und Südostasien konzentrieren. Darüber hinaus können Länder der Dritten Welt bei der Entwicklung neuer Technologien nicht mithalten und verlieren so mit ihren alten Produkten für die Weltwirtschaft weiter an Attraktivität.

Die ökonomische Globalisierung konzentriert sich also vorwiegend auf die wichtigsten Regionen der Weltökonomie. Die Schweiz ist eine dieser Regionen und somit ein Repräsentant der Gruppe der hoch globalisierten Länder in der Welt. Damit ist die für diese Länder diskutierte Theorie, unter Berücksichtigung und Einfluss länderspezifischer Unterschiede, im Allgemeinen auch für die Schweiz gültig. Was es wiederum ermöglicht, den praktischen Teil dieses Buches auf den Kanton Zürich auszurichten.

2.5 Folgen der ökonomischen Globalisierung

Auf die dominante Rolle des Neoliberalismus als Ausdrucksform der aktuellen Phase der ökonomischen Globalisierung seit Anfang 1980 wurde in Abschnitt 2.2 hingewiesen. Der weltweite Aufstieg dieser Form der Wirtschaftspolitik wird laut Sperling (2009, S. 22-23) seit 1990 auch durch internationale Finanzinstitutionen wie die Weltbank oder den Internationalen Währungsfonds direkt gefördert. Diese knüpften Kreditvergaben an hilfesuchende Länder an die (umstrittene) Bedingung, die Märkte nach neoliberalen Grundsätzen zu öffnen. Umstritten deswegen, weil die Beziehung zwischen wirtschaftlicher Öffnung und Wirtschaftswachstum sehr komplex und Wachstumseffekte des Bruttoinlandsproduktes aufgrund wirtschaftlicher Öffnung nach wie vor kontrovers diskutiert werden. Deutlich drückt sich der prominente amerikanische Wirtschaftsnobelpreisträger von 2001, Joseph Stiglitz, aus. Er sagt folgendes:

Die Liberalisierung der Finanz- und Kapitalmärkte und die Lockerung der Bankenaufsicht haben für den Ausbruch der Krise in den USA wie für deren Übergreifen auf die Entwicklungsländer eine entscheidende Rolle gespielt. Doch die Industrieländer tun sich schwer mit dem Eingeständnis, dass gerade die neoliberalen Rezepte, die sie den Entwicklungsländern eisern aufgedrängt haben, zu dieser Krise massgeblich beigetragen haben. (Stiglitz, 2010, S. 10-11)

Deutliche Worte zum Neoliberalismus findet auch der Direktor der „Le Monde diplomatique, Paris“. Dieser spricht von der *Bruchlandung des Neoliberalismus* (Halimi, 2010, S. 9). Küng (2010, S. 42) seinerseits bezweifelt, dass der ökonomische Ultraliberalismus moralisch ist. Anhänger des Neoliberalismus sehen dies freilich anders. Sie sehen den Grund für soziale Spannungen und wirtschaftliche Armut im fehlenden Wettbewerb (Hansen, 2008, S. 369-370). Wie dem auch sei, es geht in diesem Buch

nicht darum, ein Urteil über Erfolg oder Sittlichkeit des Neoliberalismus oder alternativer wirtschaftspolitischer Konzepte zu fällen. Vielmehr geht es darum aufzuzeigen, wie sich die ökonomische Globalisierung seit den 80er Jahren des 20. Jahrhunderts auf den Menschen auswirkt. Es versteht sich von selbst, dass der Neoliberalismus als dominante wirtschaftspolitische Konzeption unserer Zeit Gegenstand einer solchen Analyse ist. Im nachfolgenden Paragraph 2.5.1 werden dessen Grundzüge etwas genauer erläutert.

2.5.1 Grundzüge des Neoliberalismus

Die Wiedergeburt des Neoliberalismus (auch Ultraliberalismus genannt) in den angelsächsischen Ländern der 1970er und 1980er Jahre ist nach Ansicht von Küng massgeblich von Milton Friedman beeinflusst worden. Küng bezeichnet diesen als „ . . . Inspirator von Reagonomics und Thatcherismus . . . “ (Küng, 2010, S. 46), in Anlehnung an die bereits in Abschnitt 2.2 genannte Wirtschaftspolitik in den USA unter Ronald Reagan und Margaret Thatcher in Grossbritannien. Milton Friedman, amerikanischer Ökonom und Wirtschaftsnobelpreisträger von 1976 war gemäss Küng (2010, S. 47) ein radikaler Verfechter ultraliberaler Ideen und hatte zu seiner Zeit enormen Einfluss auf die Wirtschaftspolitik in den USA und in Grossbritannien. Wie also könnte man die Grundzüge neoliberaler Wirtschaftspolitik besser erklären als anhand des ultraliberalen Gedankenguts von Milton Friedman? Es sind dies folgende (Küng, 2010, S. 48-50):

- (1) Der Neoliberalismus sieht individuelle Freiheit als höchstes Gut und lehnt jede Form von Zwang ab. Individualismus steht im Mittelpunkt wobei davon ausgegangen wird, dass jeder Mensch am besten weiss, was gut für ihn ist. Getreu dem Grundsatz der uneingeschränkten Freiheit, soll der Mensch in seinem (ökonomischen) Tun autonom sein und seine ureigenen Interessen völlig frei verfolgen dürfen.
- (2) Der Grundsatz zwei leitet sich vom ersten ab und besagt folgendes: Je freier das Individuum auf dem Markt agieren kann, desto besser ist das für den Einzelnen und damit für die Gesellschaft. Dazu muss der Kapitalverkehr wie auch der Austausch aller Produktionsfaktoren völlig liberalisiert sein. Die regulierenden Kräfte des Wettbewerbs werden über alles andere gestellt und führen automatisch zu maximalem Wohlstand.
- (3) Als logische Folge und aufbauend auf den Grundsätzen eins und zwei setzt die ultraliberale (neoliberale) Wirtschaftskonzeption auf einen möglichst schlanken Staat. Diesem wird in wirtschaftspolitischen Dingen jegliche Kompetenz aberkannt. Deshalb hat der Staat auf Eingriffe in die Wirtschaftstätigkeit grundsätzlich zu verzichten. Es gilt der Grundsatz, wonach der Markt sich selbst reguliert

und heilt. Einzige Aufgabe des Staates ist es, die nationale Sicherheit und Verteidigung zu gewährleisten.

Der Einfluss dieser ultraliberalen Konzepte auf das Leben der Bevölkerung, insbesondere in den hoch globalisierten Ländern, lässt sich am besten am Beispiel der sog. *Globalisierungsverlierer* aufzeigen (siehe Paragraph 2.5.2). Im Zusammenhang mit dem Forschungsgegenstand dieses Buches ist es diese Gruppe von Menschen, der die meiste Beachtung zukommt. Allen negativen Aussagen zum Neoliberalismus zum Trotz (oder vielleicht gerade deswegen) muss jedoch betont werden, dass der Neoliberalismus auch zu sehr positiven Entwicklungen und zu Globalisierungsgewinnern geführt hat. In diesem Zusammenhang müssen an dieser Stelle vier grundlegende Hinweise angeführt werden:

- (1) Die ökonomische Globalisierung ist nicht einfach nur schlecht, weil es Menschen gibt, die davon nicht (im gleichen Mass) profitieren können, was laut Kessler et al. (2009, S. 203) besonders für die armen Staaten zutrifft. Dennoch, zu sagen, Globalisierung würde die Armut fördern, ist falsch. Vielmehr trauen die Autorinnen und Autoren der Globalisierung durchaus zu, den Wohlstand der Gesellschaft zu erhöhen und einen Ausgleich zu schaffen zwischen dem reichen Norden und dem weniger wohlhabenden Süden. Kessler et al. widersprechen zudem der Behauptung, Globalisierung würde im Widerspruch zur Demokratie stehen. Auch Blossfeld et al. (2009, S. 22) stimmen dem für die hoch globalisierten Länder zu. Sie verweisen auf den Lebensstandard, der sich in diesen Ländern seit etwa 1990 stetig verbessert hat.
- (2) Globalisierungsverlierer finden sich nicht nur in den Entwicklungsländern. Auch in hoch globalisierten Ländern sind diese zahlreich vertreten (Hansen, 2008, S. 369).
- (3) Blossfeld et al. (2009, S. 27) zufolge sind Auswirkungen der ökonomischen Globalisierung von lokalen Gegebenheiten beeinflusst, wie etwa einem besser oder weniger gut ausgebauten Sozialstaat oder Arbeitsmarktregulierungen. In der Folge kann die ökonomische Globalisierung in den jeweiligen Ländern durchaus zu unterschiedlichen Resultaten führen.
- (4) Aufbauend auf den Aussagen in Punkt drei, können Globalisierungsrisiken auch innerhalb eines Landes/einer Gesellschaft nicht generalisiert werden. Davon negativ betroffen sind vielmehr spezifische Bevölkerungsgruppen. Blossfeld et al. (2009, S. 28) bezeichnen diese als Verlierer der Globalisierung.

2.5.2 Die Globalisierungsverlierer – wer sie sind, worunter sie leiden

Die nachfolgenden Beispiele widerspiegeln die allgemein beobachteten Konsequenzen des ökonomischen Globalisierungsprozesses für die Globalisierungsverlierer in hoch globalisierten Ländern. Diese Menschen entsprechen im Grunde den von Hell

(2010, S. 33) als *benachteiligte Bevölkerungsschichten* bezeichneten Personengruppen. Diese haben ihm zufolge häufig mit beruflichen Problemen oder geringen Einkommen zu kämpfen, oder sind multiplen Belastungen ausgesetzt. Auch Walker (2010, S. 102-103) beschreibt unter dem Titel „The effects of globalization“ die Belastungen, denen Globalisierungsverlierer ausgesetzt sind und leitet daraus ein höheres Depressionsrisiko ab, worauf im Übrigen auch Hell (2010, S. 33) hinweist. Aus diesen Gründen wird die Gruppe der Globalisierungsverlierer ins Zentrum dieses Buches gerückt. Menschen dieser Gruppe sind der Schlüssel zur Beantwortung der zentralen Fragestellung.

Tabelle 1: Verlierertypen T1-T8 der Globalisierung (aus der Theorie erarbeitete, eigene Darstellung)

<i>Verlierertypus T1-T8</i>	<i>Primär be- troffener Lebensbe- reich</i>	<i>Beobachtetes Phänomen</i>
<i>T1: Jugendliche und junge Er- wachsene</i>	<i>Erwerbsleben</i>	Der Arbeitsmarkt in liberalisierten Gesellschaften ist geprägt von flexiblen Anstellungsbedingungen wie zeitliche Befristung, Teilzeitarbeit etc. Davon betroffen sind überproportional viele junge Menschen aufgrund mangelhafter beruflicher Verankerung und fehlender berufsrelevanter Netzwerke. Die Folgen sind ein erschwerter Einstieg ins Berufsleben, häufigere Arbeitslosigkeit und geringere Einkommen (Blossfeld et al., 2009, S. 28).
	<i>Privatleben</i>	Berufliche Unsicherheit beeinflusst langfristig bindende Entscheidungen. Als Folge werden kurzfristige (flexible) Partnerschaften langfristigen vorgezogen und Familiengründungen verschoben oder aufgegeben (Blossfeld et al., 2009, S. 29). Solches Verhalten hat Ähnlichkeit mit der von Hell (2010, S. 35) als <i>Soziale Destabilisierung</i> bezeichneten Entwicklung.
<i>T2: Qualifizierte Männer mittleren Alters</i>	<i>Erwerbsleben</i>	Stark liberalisierte Arbeitsmärkte führen zur Ausbildung flexibler Erwerbskarrieren, wovon zunehmend auch qualifizierte Männer mittleren Alters betroffen sind.

		Die Folgen sind eine Verringerung beruflicher Aufstiegschancen, eine negative Lohnentwicklung etc. (Blossfeld et al., 2009, S. 30-31).
<i>T3: Geringer qualifizierte Routinearbeiter</i>	<i>Erwerbsleben</i>	Kostendruck und sinkende Nachfrage nach Produktionsarbeit in hoch globalisierten Ländern führt zur Verlagerung exportfähiger Tätigkeiten. Zugleich entsteht ein hoher Konkurrenzdruck mit sinkenden Einkommensmöglichkeiten im Bereich einfacher Dienstleistungen. Insgesamt mutieren Hochlohnländer aus Kostengründen zu Innovationsgesellschaften mit hochqualifizierten Wissensarbeitern. Für Routinearbeiter in der Industrie sowie für einfache Dienstleister verschlechtern sich die beruflichen Aussichten erheblich (Brock, 2008, S. 62-63).
<i>T4: Frauen</i>	<i>Erwerbsleben</i>	In liberalisierten Arbeitsmärkten sind Frauen deutlich häufiger als Männer in unsicheren, flexiblen Beschäftigungsmodellen anzutreffen. Im Gegensatz zu Frauen mit einer Vollzeitanstellung haben solche Frauen nicht selten einen minderen Status und werden als Aussenseiter marginalisiert. Diese Situation führt zu sinkenden Geburtenraten, da viele Frauen zugunsten des Berufes auf Kinder verzichten (Blossfeld et al., 2009, S. 31).
<i>T5: Ältere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer</i>	<i>Erwerbsleben</i>	Ältere Menschen verursachen höhere Lohnkosten und deren Qualifikationen sind häufig nicht mehr zeitgemäss. Anders als Jüngere sind sie weniger bereit, flexible Arbeitsmodelle und geringere Löhne zu akzeptieren, was Wettbewerbsnachteile mit sich bringt und in einem liberalisierten Markt zu Frühpensionierungen führen kann. Das Wissen älterer Menschen zu erneuern und diesen damit eine berufliche

		Perspektive zu bieten, kann in solchen Gesellschaften als unrentabel gelten (Blossfeld et al., 2009, S. 32-33).
<i>T6: Gering(er) qualifizierte Migrantinnen und Migranten aus Nicht EU-Staaten</i>	<i>Verschiedene Lebensbereiche</i>	Vielerlei Benachteiligungen und Diskriminierungen im Einwanderungsland führen zunächst zu einem sozialen Abstieg, anstatt des erhofften Aufstiegs. Dies trifft besonders bei weniger qualifizierten Migrantinnen und Migranten der 1. Generation zu. Gründe dafür können mangelnde Sprachkenntnisse oder Ausbildungsabschlüsse sein, oder unterschiedliche soziale Normen. Dadurch wird die Suche nach Arbeit, Unterkunft oder die Inanspruchnahme von Sozialleistungen erschwert. Nachfolgenden Generationen ist es eher möglich, den sozialen Aufstieg zu schaffen (Braun et al., 2008, S. 161).
<i>T7: „Neue“ gering(er) qualifizierte Migrantinnen und Migranten aus EU-Mitgliedstaaten</i>	<i>Verschiedene Lebensbereiche</i>	Mit Inkrafttreten der Maastricht-Verträge im Jahr 1993 ist laut Braun et al. (2008, S. 162) mit den sog. <i>Free Movers</i> in Europa ein neuer Migrationstyp entstanden. Dazu zählen Hochqualifizierte, Rentnerinnen und Rentner sowie Studentinnen und Studenten. Anders als die traditionellen Migrationstypen wandern <i>Free Movers</i> individuell. Unabhängig vom Bildungsniveau stellt Migration auch für <i>Free Movers</i> ein erhebliches Risiko für sozialen Abstieg dar. Gründe können suboptimale Sprachkenntnisse oder plötzlich fehlende soziale Netzwerke sein. Bildung ist laut Braun et al. (2008, S. 176) bei Migrantinnen und Migranten jeglicher Herkunft ein entscheidender Faktor. Schlechte Bildung erhöht das Risiko eines sozialen Abstiegs.
<i>T8: Analog T7, jedoch insbesondere Frauen</i>	<i>Verschiedene Lebensbereiche</i>	Laut Braun et al. (2008, S. 176) haben weibliche <i>Free Movers</i> deutlich geringere Chancen auf eine sog. <i>Aufwärtsmobilität</i>

(sozialen Aufstieg), als ihre männlichen Kollegen, deren Chancen um 50% höher liegen.

Anmerkungen: Wenn ein spezifischer, primär betroffener Lebensbereich genannt wird, so bedeutet dies keinesfalls, dass die Auswirkungen lediglich auf diesen Bereich beschränkt bleiben. Vielmehr machen die Darlegungen deutlich, dass die verschiedenen Lebensbereiche in Wechselwirkung zueinander stehen. Dieselbe Ansicht vertritt auch Riechert (2011, S. 17) mit Verweis auf das Modell „Die fünf Säulen der Identität“ von Petzold.

Eine kurze Analyse der „Verlierertabelle“ (Tabelle 1) zeigt folgende Realitäten:

- (1) Globalisierungsverlierer finden sich in allen Bevölkerungsschichten.
- (2) Besonders junge und ältere Menschen haben es schwer. Dies deckt sich mit einer Grafik im Fischer Weltalmanach 2011 (2010, S. 634). Dieser zufolge hat die Jugendarbeitslosigkeit seit 1999 nirgendwo in der Welt so stark zugenommen, wie in den reichen Industrieländern.
- (3) Migration, geringe berufliche Qualifikation und weibliches Geschlecht sind Risikofaktoren für sozialen Abstieg.
- (4) Auch gute berufliche Qualifikation bei mittlerem Erwerbsalter ist kein Garant dafür, dauerhaft auf der Gewinnerseite zu stehen.

Ehrenberg (2008, S. 245) stützt die Darlegungen zu den Globalisierungsverlierern bezüglich der Risiken in Zusammenhang mit dem Arbeitsplatz. Den Grund dafür sieht er im Beginn der aktuellen Phase der Globalisierung um 1980. Dem Autor zufolge waren zu dieser Zeit zunächst Unqualifizierte von der zunehmenden Unsicherheit im Erwerbsleben betroffen. Zu Beginn der 1990er Jahre hat diese Unsicherheit dann aber höhere Hierarchiestufen erreicht und Karrieren vernichtet.

Die Übersicht zu den Globalisierungsverlierern in hoch globalisierten Ländern könnte natürlich weiter ergänzt werden. So z.B. um einzelne Berufsgruppen oder Ethnien. Darauf wird jedoch bewusst verzichtet, weil die Analysen dieses Buches gewissermassen „an der Basis“ ansetzen, also beim Individuum Mensch im Kontext einer (ökonomisch) globalisierten Welt. Absolut im Zentrum dieser Betrachtungen steht das Erwerbsleben. Dies mit gutem Grund. Laut Hüther et al. (2010, S. 23) ist das Erleben am Arbeitsplatz sehr wichtig im Zusammenhang mit dem menschlichen Wohlbefinden. Denn schliesslich beansprucht die Arbeit, nebst dem Schlaf, den grössten Teil unserer Zeit. Gleichzeitig jedoch wird unglücklicherweise genau der Lebensbereich Arbeit laut Ehrenberg (2008, S. 245) seit Mitte 1980 vermehrt mit psychischen Erkrankungen in Verbindung gebracht. Als Grund nennt er den neuen Managementstil zu Beginn der aktuellen Phase der ökonomischen Globalisierung.

Dazu folgendes Zitat des Autors (2008): „Das Unternehmen ist das Vorzimmer der nervösen Depression geworden“ (S. 245).

Auch auf eine singuläre Aufzählung der Auswirkungen der ökonomischen Globalisierung wird bewusst verzichtet. Eine solche Liste wäre zweifellos sehr umfangreich. Ohne direkte Verknüpfung mit dem Menschen, respektive den Folgen, die diese Auswirkungen für den Menschen haben, bliebe eine solche Aufzählung jedoch ohne viel Aussagekraft. Deshalb folgt der Autor einer anderen Systematik und schliesst von den Globalisierungsverlierern auf die Folgen der ökonomischen Globalisierung, und nicht umgekehrt. Eine solche Vorgehensweise ist aus Sicht des Autors sehr zielgerichtet und hilft, den Inhalt des Buches auf das Wichtigste zu begrenzen.

2.5.3 Gesellschaftliche Entwicklungen als Folge ökonomischer Globalisierung

Die Belastungen, denen Globalisierungsverlierer ausgesetzt sind, sind offensichtlich und es liegt die Vermutung nahe, dass solche Stressfaktoren den Menschen auf Dauer verändern. Dass dem tatsächlich so ist, belegen verschiedene Autorinnen und Autoren. Schröder (2009, S. 104) etwa nennt mit Verweis auf das *Frommsche Theorem* eine Grundlage dafür. Dieses Theorem besagt folgendes: „Nach dem Frommschen Theorem des Gesellschaftscharakters führt jede grundlegende Veränderung in Wirtschaft und Gesellschaft auch zu einer Veränderung der Persönlichkeit – wobei allerdings unklar bleibt, wie die sich an die gesellschaftlichen Strukturen anpassenden Individuen diese auch selbst verändern können“ (Schröder, 2009, S. 104). Auch Mohrmann (2008, S. 101) stellt fest, dass die (ökonomisch) globalisierte Welt einen neuen Typ Mensch hervorbringt, der die Folgen der Globalisierung besser bewältigen kann. Dabei spricht er von einem *gewandelten, modernisierten Sozialisationstypus des Menschen*, den er wie folgt charakterisiert: „Gefragt ist ein Mensch, der bildlich gesprochen, bereits mit der Muttermilch die Bereitschaft in sich aufsaugt, sich offensiv der globalen Wettbewerbsgesellschaft zu stellen“ (Mohrmann, 2008, S. 101). Auch Winterhoff-Spurk (2008, S. 171) erkennt die Entstehung eines *neuen Sozialcharakters* als Folge der ökonomischen Globalisierung. Dazu folgendes Zitat des Autors:

Der entscheidende Unterschied ist die früh erfahrene Bindungsunsicherheit. In diesem Punkt treffen sich die Auswirkungen der ökonomischen Globalisierung mit den Lebensschicksalen der Individuen. Gesellschaftlich und ökonomisch bedingte Bindungsunsicherheiten schlagen sich im Bindungsverhalten von Individuen nieder. Sie reagieren auf die täglich erfahrene Unsicherheit mit der Ausbildung einer dazu passenden Charakterstruktur. Und wenn diese Erfahrungen zum Normalfall werden, dann entsteht ein neuer Sozialcharakter. So schaffen gesellschaftliche Verhältnisse den zu ihnen passenden Sozialcharakter und so entsteht individuelles Unglück aus kollektiven Lebensbedingungen. (Winterhoff-Spurk, 2008, S. 171)

Das von Winterhoff-Spurk genannte veränderte Bindungsverhalten von Menschen als Folge häufig erfahrener Bindungsunsicherheit reflektiert im Übrigen genau das Verhalten des Verlierertypus T1 (Jugendliche und junge Erwachsene) in Tabelle 1. Menschen dieses Verlierertypus ziehen kurzfristige und flexible Partnerschaften langfristigen Verpflichtungen vor. Diese bewähren sich im Kontext einer Welt, in der laut Schröder (2009, S. 13) Flexibilität als Massstab aller Dinge gilt, besser.

Im Dunstkreis kollektiver Unsicherheit und Flexibilität kann ein weiteres Phänomen beobachtet werden, und zwar eine zunehmende *Individualisierung*. Schröder (2009, S. 121-122) stellt einen *Individualisierungsschub* als Folge der sich wandelnden Zeit fest. Ein Wandel, der geprägt ist vom Verlust traditioneller Sicherheiten und Normen. Auf der Suche nach einer neuen Identität wird der Mensch mit dem Problem konfrontiert, keine Bezugspunkte und keinen Bezugsrahmen mehr zu finden, an denen er sich orientieren könnte. Der Mensch ist orientierungslos und wird so gewissermaßen zum Individualismus getrieben.

Auch Ehrenberg (2008, S. 244-247) erkennt denselben Trend hin zum Unsicheren, zum Veränderten und zum individuellen Handeln, das dem Menschen aufgezungen wird. Der Autor spricht auch von neuen Regeln, die mittlerweile jeden Bereich des Lebens betreffen und in deren Zentrum Flexibilität und schnelle Reaktion stehen.

Als Abschluss der Theorie zum Thema der Globalisierung und deren Auswirkungen auf Mensch und Gesellschaft wird ein Zitat von Ehrenberg (2008) angeführt. Er sagt: „Wir verändern uns, gewiss, doch haben wir nicht mehr den Eindruck, uns weiterzuentwickeln“ (S. 247).

Globalisierung und Depression
Fördert die moderne Wirtschaft psychische
Erkrankungen?

Troger, R.

2014, X, 110 S. 23 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-04243-1