

### 'Marktprofessionalität' - ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus?

Traue, Boris

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

#### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Traue, B. (2010). 'Marktprofessionalität' - ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In H.-G. Soeffner, K. Kursawe, M. Elsner, & M. Adlt (Hrsg.), *Unsichere Zeiten : Herausforderungen gesellschaftlicher Transformationen ; Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena* (S. 1-13). Wiesbaden: Campus Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-293902>

#### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

#### Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

### **‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus?**

*Boris Traue*

‚Professionalität‘ wird zunehmend als Selbstzuschreibung von Berufsgruppen beansprucht, die nicht oder nur in geringem Maß die berufliche Autonomie und die Sicherheiten der etablierten Professionen genießen. Zugleich ist die berufliche Autonomie der Professionen selbst, verstanden als Selbstverwaltung der Arbeitsverhältnisse und Vertragsformen, in einem Wandel begriffen, der im Rahmen der Professionssoziologie als Krise oder als Bedrohung der Professionen thematisiert wird (Larson 1979; Freidson 2001). Auf der Grundlage empirischer Befunde zu Coaching und Organisationsberatung und einiger theoretischer Überlegungen soll dafür argumentiert werden, dass sich eine neue Figuration zwischen Experten, Co-Experten und Klienten herausbildet, die sich als Marktprofessionalität bezeichnen lässt. Die neuen Beratungsberufe sind ungefähr seit zwanzig Jahren Gegenstand professionssoziologischen Interesses: Zum einen, weil sich an ihrem Fall die Taxonomien der Professionssoziologie überprüfen lassen. Zum anderen, weil sie als Symptom jener Krise des Professionalismus gelten. So hat Stefan Kühl 2005 beispielweise dem Coaching ein ‚Scharlatanerieproblem‘ attestiert und gleichzeitig die mangelhafte Professionalisierung der Coaching-Berater beklagt, während er die Berufsgruppe der Supervisoren für fähig hält, als bereits Professionalisierte dieses Vakuum zu füllen. Kühls Coaching-Kritik und andere Diagnosen der ‚Krise der Profession‘ bzw. der Deprofessionalisierung, die ihre Entsprechung in der ‚Proletarisierungsthese‘ der Profession haben (Larson 1979; McKinlay/Arches 1985), stehen damit im Widerspruch zur These, dass die Professionellen und Neoprofessionellen als neue Klassenfraktion eine dominierende Stellung einnehmen. In dieser angelsächsischen ‚New Class-Diskussion‘ der 1970er und 1980er Jahre (Bruce-Biggs 1979), die teilweise bis in die 1990er Jahre geführt wurde (Kellner/Heuberger

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

1992), wird die These vertreten, die neuen Wissens- und Kulturarbeiter bilden die neue Regierungsklasse – eine These, die in Deutschland von konservativerer Seite bereits von Schelsky vertreten wurde (Schelsky 1975). Die von Michel Foucaults Schriften der späten 1970er angeregte Soziologie der Expertise verfolgt eine ähnliche Stoßrichtung (Rose 1989, Castel et al. 1982). Es fällt nun nicht leicht, zu bestimmen, wie sich die Schwächung der professionsartigen Berufe, über die weitgehend Einigkeit besteht, zur These verhält, die besagt, dass ihr kultureller Einfluss stetig wachse. Letztere Annahme entbehrt nicht der unmittelbaren Evidenz, wenn man beispielsweise bedenkt, dass die einschneidendste Reform des deutschen Wohlfahrtsstaats den Namen eines bücherschreibenden Personalmanagers trägt. Im Folgenden soll daher der Versuch unternommen werden, die Abhängigkeit der Neoprofessionellen von Marktbeziehungen einerseits und von bürokratischen Strukturen mit ihrer gesellschaftlichen Funktion als ‚Sozialingenieure‘ andererseits in Verbindung zu bringen.

Bei den unterschiedlichen Formen von Neoprofessionalität, deren Entstehung in den letzten zwanzig Jahren im Bereich persönlicher Dienstleistung beobachtet werden konnte, handelt es sich nicht um mehr oder weniger taugliche Aspiranten auf den Professionsstatus, die für ihr Nichterreichen entsprechend bedauert, getadelt oder weiter ermuntert werden sollten, oder um proletarisierte Professionelle, sondern eher um einen neuen Typus von Expertise – es handelt sich um eine Form der Expertise, die zwar einerseits eine eigene ‚Logik‘ aufweist, d. h. eigene Wissens- und Praxisformen ausbildet, aber andererseits zwischen den beruflichen Feldern liegt. Die Vorstellung eines professionsspezifischen beruflichen Kulturmusters wird insbesondere in einer Strömung der Untersuchung gepflegt, die ich als ‚normativistisches Modell‘ der Profession bezeichnen möchte.

Das Berufsmodell der Professionalität, so diese gängige, wenn nicht dominierende Annahme in der Soziologie der Professionen, zeichnet sich durch einen spezifischen Modus der Selbstverwaltung aus: „Professionalism represents occupational rather than consumer or managerial control“ (Freidson 2001: 180) und gehorcht daher einer „third logic“ (ebd. 17ff.) jenseits von Verwaltung und Ökonomie. Gängige Definitionen von Professionalität umfassen typischerweise

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

einen Kriterienkatalog, der diesen Grundgedanken ausfüllt, so beispielsweise bei Burrage, Jarausch und Siegrist. Eine Profession sei:

- a full-time, liberal (non-manual) occupation;
- establishes a monopoly in the labor market for expert services;
- attains self-governance or autonomy, that is, freedom from control;
- by outsiders, whether the state, clients, laymen or others;
- Training is specialized and yet also systematic and scholarly;
- Examinations, diplomas and titles control entry to occupational practice and also sanction the monopoly;
- Member rewards, both material and symbolic, are tied not only to occupational competence and workplace ethics but also to contemporaries' belief that their expert services are 'of special importance for society and the commonwealth' (Burrage et al. 1990: 145).

In diesem Modell verfügen Professionelle über einen Kernbereich von Tätigkeiten. Nun existiert nicht für jede Berufsgruppe ein solcher Kernbereich, und die historische Berufsforschung zeigt, dass auch die Definition eines Kernbereichs von Tätigkeiten, das spezifische Bündel an Kompetenzen und Fertigkeiten, das den Anspruch einer Profession begründet, Ergebnis eines langwierigen historischen Konstruktionsprozesses ist. Das zwischen-den Feldern-liegen, die ‚Interstitialität‘ der neuen Professionalitäten, so die im Folgenden zu explizierende These, ist paradoxerweise ihr zentrales Merkmal und möglicherweise sogar Voraussetzung für ihre Leistungserbringung. Die Versuche der Professionen, einen funktionalen ‚Kernbereich‘ ihrer Zuständigkeit zu definieren, d. h. das Funkzionieren diesen oder jenen Bereiches, für den sie sorgen, und die ihnen folgenden Versuche von Professionssoziologen, Professionen über genau diese Abstraktion von konkreten Aufgabenbereichen zu definieren, etwa als ‚third logic‘ (Freidson 2001) neben Bürokratie und Ökonomie, versperren möglicherweise den Blick darauf, dass Professionen sich *immer schon* durch die Besetzung eines Zwischenraums ihren gesellschaftlichen Ort erobert haben. Eine Berücksichtigung der (allseits eingeräumten, aber selten beim Wort genommenen) *symbolischen*

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

bzw. *ideologischen* Dimension ihrer Dienstleistungen lässt dies plausibel erscheinen.

Die neueren Ansätze zu einer konstruktivistischen Professionsforschung (Hitzler/Honer/Maeder 1994, Schützeichel/Brüsemeister 2004; Pfadenhauer 2003) haben diese symbolische und im Kern interaktive Dimension der Professionen gegenüber einer normativistischen oder funktionalistischen Perspektive gestärkt. Michaela Pfadenhauer hat diesen Ansatz am eindrucksvollsten radikalisiert, indem sie als Gründungs- und Bestandsbedingung von Professionen die gelingende Inszenierung von Zuständigkeit identifiziert: die Kompetenzdarstellungskompetenz. So betont Pfadenhauer in einer ‚inszenierungstheoretischen‘ Perspektive, dass es sich bei Professionalität vor allem um eine

„soziale Etikettierung [ handelt] , die – von wem auch immer – aufgrund spezieller Kompetenzansprüche und/oder Kompetenzunterstellungen vorgenommen wird. Denn: Professionalität, was immer ‚wirklich‘ damit gemeint sein mag, ist eben keine unmittelbar sichtbare Qualität eines Akteurs bzw. einer Akteursgruppe (z. B. einer bestimmten Berufsgruppe), sondern ein über ‚Darstellungen‘ rekonstruierbarer ‚Anspruch‘. Aus inszenierungstheoretischer Perspektive erscheint Professionalität folglich als ein spezifisches Darstellungsproblem. Professionalität lässt sich – im Anschluss an Odo Marquard und Ronald Hitzler – wesentlich als ‚Kompetenzdarstellungskompetenz‘ kennzeichnen“ (Pfadenhauer 2003: 116).

Mit dieser Zuspitzung wird die *tautologische* Symbolstruktur der Professionalität begreiflich, die auch im Rahmen soziologischer Forschung immer wieder durch verschiedene Spielarten einer ‚foundationalist fallacy‘, also eines fundierungslogischen Widerspruchs, verdeckt wird; so auch bei Oevermann, bei dem dieser Fehlschluss durch Verlagerung der Begründungsfigur auf die Wissenschaft lediglich verschoben, aber nicht aufgehoben ist (Oevermann 1996). Pfadenhauers Ansatz hilft allerdings dann nur begrenzt weiter, wenn es darum geht, die strukturellen, soll hier heißen: ökonomischen und diskursiven Bedingungen des Schauspiels der Selbstbehauptung der Professionellen in den Blick zu nehmen. Ihre Analyse tendiert ihrem ‚dramatologischen‘ Ansatz folgend dazu, diese Aushandlungen als lokale Praktiken und *ultralokale* körpergebundene Praktiken zu begreifen, etwa als Inszenierung von Gesten der Ungeduld. Aber auch ein materialistischer Ansatz wäre nicht imstande, die Symbolizität der Bearbeitung

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

‚realer‘ gesellschaftlicher Probleme (Krankheit, Streit) und Notwendigkeiten (Wohnraum, Hilfe, Seelsorge) einzufangen, weshalb es auch keine gute marxistische Professionstheorie geben kann. Ansätze dazu laufen immer darauf hinaus, Professionelle als *Vertreter* einer Klassenfraktion zu begreifen. Weder ein radikalierter dramatologischer Konstruktivismus noch ein materialistischer Ansatz helfen also weiter, wenn es darum geht, den Strukturwandel der professionsförmigen Arbeit zu bestimmen.

Demgegenüber ist eine diskursanalytisch-konstruktivistische Perspektive, die medientheoretische Aspekte einbezieht, am besten geeignet, die historische Entwicklung von Formen der Professionalität zu rekonstruieren. Alle Professionellen sind Erbringer von Dienstleistungen für Klienten, von denen sie persönlich unabhängig sind, von deren Vergütung sie andererseits *insgesamt* und auf äußerst komplizierte Weise, d. h. indirekt, abhängig sind. Diese Abhängigkeit ist deshalb indirekt, weil Professionelle keiner Weisung unterliegen und der Verlust eines oder weniger Aufträge üblicherweise nicht den Entzug der Lebensgrundlage bedeutet. Sie ist außerdem deshalb indirekt, weil im Verlauf der Herausbildung des Legitimationsgefüges zwischen Staat und Professionellen den Professionellen die Aufgabe zugewiesen wird, einen Beitrag zum Allgemeinwohl zu leisten (Parsons 1964, 1968). Diese Verpflichtung, von deren Einlösung die relative Unabhängigkeit der Professionellen und aller professionsartigen Expertengruppen abhängt, ist allerdings nicht so abstrakt-universalistisch: dies aus dem einfachen Grund, dass die Bestimmung des Gemeinwohls einer letztlich partikularen, jedenfalls historisch höchst spezifischen Interpretation unterliegt. Diese Interpretation wird nun im Allgemeinen vom jeweils hegemonialen historischen Block, jenem Bündnis aus disparaten, aber zu kollektivem Handeln fähigen Klassenfraktionen sowie Berufs- und Expertengruppen geleistet. Von diesem historischen Block, von dem sie üblicherweise einen Teil bilden, gegen den sie sich aber auch richten können, sind Professionelle mittel- und langfristig abhängig.

### **Profession und Souveränität**

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

Im Folgenden sollen die Grundzüge des konstruktivistischen Professionsmodells aufgegriffen und gleichzeitig verschoben werden, und zwar von der Frage der situativen und interaktiven Konstruktion hin zur Frage der Problematisierung sozialer Tatsachen durch Professionen und des Verhältnisses dieser Problematisierung zur dominierenden Regierungsweise in liberalen Gesellschaften. Dabei sollen Konturen einer *Gouvernementalität* (Foucault 2004) der Professionen herausgearbeitet werden, d. h. die Frage, inwiefern die Konstruktion gesellschaftlicher Notstände durch verwaltende und wissenschaftsnahe Expertengruppen (hier insbesondere Personalmanager und Ökonomen), vermittelt über anwendungsorientierte Experten (Berater, Therapeuten) auf die Regulierung der Lebensweise, Selbstführung und Deutungspraktiken von Konsumenten- und Arbeitergruppen abzielt. Ausgerechnet Erving Goffman, der zur konstruktivistischen und dramatologischen Perspektive in der Professionssoziologie so viel beigetragen hat, geht indes einen in der Professionssoziologie wenig beachteten Schritt über den Interaktionismus hinaus, indem er die Kategorie des Eigentums und die Vermittlung des Problems der individuellen Souveränität der Klienten im Verhältnis zur professionellen Souveränität professionellen Handeln aufwirft. Nach dem von Goffman formulierten Verständnis der *„personal service occupation“* zeichnet sich diese durch eine dreistellige Relation aus:

„I suggest that the ideals underlying expert service in our society are rooted in the case where the server has a complex physical system to repair, reconstruct, or tinker with—the system here being the client’s personal object or possession. (...) We deal with a triangle – practitioner, object, owner – and one that has played an important historical role in Western society. (...) Once a server is found, the client brings him the total possession, or the total of what remains, plus, when possible, the broken parts. The central point here is that the whole complex of the possession, all that the server will need for his work, is voluntarily put at the disposal of the server by his client. (...) Now begins the famous process: observation, diagnosis, prescription, treatment. Through the client’s report, the server vicariously relieves the client’s experience of trouble; the server then engages in a brief run-through of what remains of the possessions’s functioning, but now, of course, the malfunctioning occurs under skilled eyes, ears and nose. (It is remarkable how at this juncture a lab coat of some kind often appears, symbolizing not merely the scientific character of the server’s work but also the spiritual poise of a disinterested intent)“ (Goffman 1961: 324ff und 331).

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

Der Selbstbesitz des Menschen, in der Rechtstradition des Habeas Corpus verankert, ist im professionellen Vertretungshandeln *für* den Klienten teilweise suspendiert, und zwar rechtlich gesehen *freiwillig*. Diese Suspension wird durch den ‚ärztlichen Blick‘ und die Insignien der professionellen Neutralität (hier: der sprichwörtliche ‚Kittel‘) entdramatisiert. Eine neutrale Autorität nimmt sich dieser temporären Krise der Souveränität des Klienten über sich selbst an.

In der Beratung stellt sich das Problem der Souveränität also folgendermaßen dar: Das ‚Objekt‘ der Beratung, Körper und Seele gehören ihrem Besitzer, wiederum verfügen Unternehmen bzw. der Arbeitsmarkt rechtlich und, soweit es ihnen gelingt, faktisch während der Arbeitszeit über das Arbeitsvermögen des Klienten, wenn es gelingt, entsprechende Motivationslagen zu erzeugen, indem ein lebendiges Verhältnis zwischen Berater und Klient geschaffen wird, in dem auch Techniken der Selbstdeutung und Selbstmodellierung angeregt werden. In Marx‘ Kritik der politischen Ökonomie entspricht diese Krise der Souveränität dem Übergang von der formalen zur realen Subsumtion der Arbeitskraft.<sup>1</sup> Ei-

---

<sup>1</sup> „Bei der realen Subsumtion der Arbeit unter das Kapital treten alle früher von uns entwickelten changes im Arbeitsprozess selbst ein. Es werden die sozialen Produktivkräfte der Arbeit entwickelt und es wird mit der Arbeit auf grosser Stufenleiter die Anwendung von Wissenschaft und Maschinerie auf die unmittelbare Produktion“ (Marx 1970: 479). Entscheidend für die Differenz zwischen formeller und realer Subsumtion der Arbeit unter das Kapital ist die Organisation der sozialen Beziehungen nach Maßgabe des Verwertungsprozesses. In der realen Subsumtion treten Arbeitsbeziehungen auf, die sich im vorkapitalistischen Arbeitsprozess, der also nicht auf die Enteignung von Mehrwert angelegt ist, nicht oder nicht auf diese Weise entwickelt hätten. Ein ‚sozial kombiniertes Arbeitsvermögen‘ tritt an die Stelle der freien Assoziation: „Da mit der Entwicklung der realen Subsumtion der Arbeit unter das Kapital oder der spezifisch kapitalistischen Produktionsweise nicht der einzelne Arbeiter, sondern mehr und mehr ein sozial kombiniertes Arbeitsvermögen der wirkliche Funktionär des Gesamtarbeitsprozesses wird, und die verschiedenen Arbeitsvermögen, die konkurrieren, und die gesamte produktive Maschine bilden, in sehr verschiedener Weise an dem unmittelbaren Prozess der Waren- oder besser hier Produktbildung teilnehmen, der eine mehr mit der Hand, der andre mehr mit dem Kopf arbeitet, der eine als manager, engineer, Technolog etc., der andre als overlooker, der dritte als direkter Handarbeiter, oder gar bloss Handlanger, so werden mehr und mehr Funktionen von Arbeitsvermögen unter den unmittelbaren Begriff der produktiven Arbeit und ihre Träger unter den Begriff der produktiven Arbeiter, direkt vom Kapital ausgebeuteter und seinem Verwertungs- und Produktionsprozess überhaupt untergeordneter Arbeiter einrangiert.“ (Marx 1970: 481)



Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

nerseits verfügt also der Klient, andererseits die finanzierende oder beauftragende Organisation über das Arbeitsvermögen, wobei diese Differenz durch die Stiftung einer Beziehung zwischen Dienstleistern und Klienten invisibilisiert wird. Einerseits muss sich der Dienstleister dabei auf die subjektive Perspektive, auf die Erwartungen des Klienten ‚einlassen‘, andererseits ist er auf die Aufgabe verpflichtet, etwas am Beratungsnehmer zu ‚ändern‘. Außerdem gilt es, institutionelle Vorgaben zu beachten, die ebenfalls die Formung des Beratungsnehmers durch die Führung, Anleitung, eben die Beratung des Beratungsnehmers betreffen. Mit den Problematisierungen des Individuums und der Subjektivität, die in den Beratungsdiskursen die Differenz zwischen Privatheit und Öffentlichkeit, Berufsrolle und anderen Rolle bearbeiten, wird zugleich verhandelt, wem und welchen gesellschaftlichen Sphären Geist und Körper des Klienten ‚gehören‘. Beraterinnen und Berater sind in diesem Sinn, teils als sozial freischwebende, teils als durchgehend von der Wirtschaft alimentierte ‚professionals‘ schlichtweg an der realen Subsumption der Arbeitskraft beteiligt.

Mit dem skizzierten Zugang soll die These entwickelt werden, dass nicht (nur) die Professionen einem Vermarktlichungsdruck unterworfen sind, sondern dass Logiken marktvermittelten Handelns in professionelles Handeln eingebaut werden, so dass die Professionalität selbst ihren Charakter verändert. Eine Schwierigkeit dieser These liegt sicher darin, dass solche vermarktlichten beruflichen Handlungsformen, die ich mit dem Begriff der *Marktprofessionalität* bezeichnen möchte, schließlich nicht mehr als professionelles Handeln wahrgenommen werden bzw. dass diesen Berufsgruppen der Professionscharakter abgesprochen wird.

### **Legitimationsquellen der Neoprofessionellen**

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

Um die Genese des Kulturmusters ‚Marktprofessionalität‘ zu plausibilisieren, sollen im Folgenden einige Merkmale der neuen quasi-professionellen Dienstleister am Beispiel von Coaching und Organisationsberatung vorgestellt werden. Abschließend sollen diese Befunde als Elemente von ‚Marktprofessionalität‘ auf den Begriff gebracht werden. Professionalität ist eine Berufskategorie, die um eine spezifische Form relativ unabhängiger persönlicher Dienstleistung organisiert ist. Aber wie kam es zur Herausbildung der neuen Beruflichkeiten, die prononcierte Ähnlichkeiten mit dem Professionalismus haben, ohne ihn je zu ‚erreichen‘?

In diesem Abschnitt wird erläutert, welche Veränderungen in der Wirtschaftsweise zur Entstehung eines Marktes für Beratungsdienstleistungen geführt haben. Bedingung für die Entstehung der privaten Beratungsbranche ist die (teilweise) Auslagerung der ‚Personalfunktion‘ aus den Betrieben selbst. Der betriebswirtschaftliche Begriff ‚Personalfunktion‘ beschreibt die Verwaltung der Lohnbuchhaltung, die Anleitung und Führung von Angestellten, ihre Weiterbildung und teilweise auch die Leistungskontrolle – also alle Probleme und Aufgaben, die einer Unternehmensleitung aus der Beschäftigung von Personal erwachsen. Bedingung für die Entstehung der privaten Beratungsbranche ist die Auslagerung insofern, als die Aufgaben von Beratung nicht mehr vom Unternehmen selbst oder von staatlichen Wohlfahrts- oder Gesundheitseinrichtungen erbracht werden: „Radikalste Form strategischer Dezentralisierung ist schließlich das Outsourcing von Personalfunktionen oder die Externalisierung der Personalabteilung als ganzer“ (Bahnmüller/Fisecker 2003: 42). Coachs sind also Berater, die personenbezogene Beratungsdienstleistungen für Einzelpersonen, Profit- und Non-Profit-Organisationen anbieten. Der persönliche (und größtenteils quasi-therapeutische) Charakter ihrer Dienste lässt für diese Berufsgruppe die Geltungsansprüche des Professionalismus wünschenswert erscheinen. Die akademische Bildung und berufliche Weiterbildung von Angehörigen dieser Berufsgruppe in Ausbildungsgängen, die noch vor einigen Jahren in professionelle Beruflichkeit geführt hätten, weckt bei ihnen Erwartungen an die Erlangung eines professionsähnlichen Status. Sie bieten diese Dienstleistungen auf einem Beratungsmarkt an, der einerseits hohe Einkommenschancen verspricht (und nur

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

teilweise einlöst), aber andererseits komplizierte Abhängigkeitsverhältnisse mit sich bringt: Coaching-Beratung wird oft im Rahmen so genannter Dreiecks- und Viereckskontrakte durchgeführt. Dabei müssen die Berater die Interessen ihrer Klienten, die Interessen der Unternehmen, ggf. die Interessen ihres Arbeitgebers (Beratungsunternehmen oder -sozietät) und nicht zuletzt ihre eigenen Einkommens- und Geschäftsinteressen berücksichtigen. Problematisch erscheint aus professionssoziologischer Sicht vor allem die Gleichzeitigkeit von Klientenorientierung und Organisationsorientierung, die ihre berufliche Autonomie in Frage stellt. Dies stellt in der beruflichen Praxis der Berater erwartungsgemäß ein Legitimationsproblem dar. Viele der neuen Beratungsberufe weisen Berufsstrukturen und Arbeitsverhältnisse auf, die mit professioneller Arbeit strukturell viel gemeinsam haben, unter anderem intensive Klientenbeziehungen, aber zugleich an Dienstleistungsmärkten ausgerichtet sind. Sie arbeiten für und mit Personen, d. h. ihre Arbeit beinhaltet eine Kooperation mit ihnen. Das trifft für Experten zu, die im Bereich Beratung, Eventorganisation und Bildung arbeiten. Diese Neoprofessionellen (nicht: Juristen, Lehrer, Ärzte oder Geistliche) beanspruchen wie Professionelle die Förderung des Gemeinwohls bzw. die Erbringung von direkt oder indirekt gemeinnützigen Leistungen, müssen diese Verbindung ihrer Arbeit mit dem Gemeinwohl allerdings selbst gegenüber einer interessierten Öffentlichkeit begründen. Nun streben Coachs erstaunlicherweise gar keine Professionalisierung im typischen Sinne an, sondern orientieren sich am Leitbild der Qualitätssicherung – und nehmen damit Wettbewerb, externe Leistungskontrolle und Statusunsicherheit in Kauf. Der Zugang zum Beruf des Beraters, hier speziell personenbezogener Beratung, ist nicht durch Berufskammern reglementiert und die Berater streben auch keine kameralistische Selbstorganisation an. Die ‚neue Klasse‘ der Berater (Kellner/Heuberger 1992) begründet ihren Zuständigkeitsanspruch interaktiv, d. h. in Inszenierungspraktiken in der alltäglichen Expertenkommunikation, und diskursiv, d. h. durch die Beanspruchung von Partikular- und Gemeinwohlbeiträgen. Ihre Expertisierungs- und Professionalisierungsstrategien, die innerhalb eines Diskurses im Sinne eines Raums von Aussagen entwickelt werden, finden weniger in der Interaktion mit staatlichen Organen statt, sondern in einer doppelten Orientierung an Kunden einerseits und

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

Verwaltungen andererseits. Die Stellung in der Arbeitsteilung *insgesamt* bildet gewissermaßen den Kontext, in dem das ‚Wissen um sich‘ der Beratung entsteht. Die Aussagekomplexe von Psychotherapie, Beratung und Personalführung werden in diesem beruflichen, ökonomischen und historischen Kontext reartikuliert, indem sie ineinander übersetzt werden. Dazu gehören sowohl Bezüge, die als vorprofessionell gelten können, als auch solche, die auf eine tiefgreifende Transformation von Professionalität insgesamt hinweisen. Zu ersteren gehört die Kultivierung von Charisma sowie die implizite oder explizite Bezugnahme auf Formen innerweltlicher Spiritualität, die teils im Gewand ‚hochtechnologischer‘ Diskurse wie der Kybernetik (systemische Beratung) kommuniziert werden. Die Erbringung eines Beitrags zum Allgemeinwohl bildet eine zweite Legitimationsquelle von Marktprofessionellen. Das Allgemeinwohl wird dabei allerdings oft im Sinne eines gesellschaftlichen Reformprojektes sehr spezifisch interpretiert, nämlich als Reform von Mentalitätslagen. Der bereits erwähnte Einfluss, den etwa Peter Hartz in der nach ihm benannten Kommission zur Umgestaltung der Bundesagentur für Arbeit gewonnen hat, ist ein Symptom dieser Bedeutung der Herstellung von Subjektivität im Legitimationsgeschehen der Beratung.

Drittens: Ein spezifischer Begriff von Organisation stiftet für dieses Konzept eine Attraktivität für unterschiedliche Akteure, etwa in der Version der lernenden Organisation, der wachsenden Organisation, des organisationellen Lernens, der Organisation als Raum, in dem Mitarbeiter wachsen können etc. Die selbst angenommene Aufgabe der Berater besteht darin, zwischen den unterschiedlichen Vokabularen zu übersetzen. Die Berater sind als Akteure mit Legitimationspflichten für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben darauf angewiesen, dass Therapie einerseits und Personalverwaltung andererseits als institutionalisierte Felder der Expertise fortbestehen. Sie operieren entlang der Differenz zwischen Feldern und legitimieren ihr berufliches Handeln gegenüber unterschiedlichen Akteuren mit unterschiedlichen Diskursen. Dazu entwickeln sie eine Reihe von Begriffen, die als Topoi sowohl im therapeutischen als auch im betrieblichen Verwaltungshandeln eine praktische Bedeutung haben. Sie entwickeln eine Virtuosität in der Verschränkung des ökonomischen und therapeuti-

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

schen Wissensfeldes: Lebensprozesse und Prozessmanagement, Selbstorganisation und Organisationsentwicklung, Kreativität und Innovation.

Viertens: Sowohl die beratenden Berufe, die im Bereich der alternativen Therapien, als auch solche (und es gibt Überschneidungen zwischen beiden), die im Bereich der Management- und Politikberatung agieren, beziehen sich in ihrem Berufsethos auf hierarchiekritische Positionen. Sie nehmen nicht die Position des überlegenen Experten ein: die einen nicht, insofern sie einem kulturellen Milieu nahestehen oder zumindest in ihm Dienste anbieten, das sich durch eine Ablehnung orthodoxer Heilmethoden auszeichnet, die anderen nicht, insofern sie eine höher gestellte Klientel bedienen, die eine Selbstbescheidung in der Rolle des Patienten oder Klienten nicht akzeptiert.

Diese kulturelle und soziale Stellung der professionellen ‚New Class‘ neben den etablierten Professionen bewirkt gleichzeitig, dass sie verstärkt auf Beratungs- und Dienstleistungsmärkten agieren, die sie nicht wirksam von Konkurrenz abschotten, sondern auf denen sie lediglich eine günstige Marktposition erringen können. Die genannten legitimatorischen Bezüge stehen in enger Beziehung zur rechtlichen Position und zu den berufspolitischen Strategien der ‚neuen Klasse‘.

### **Marktprofessionalität**

Der Markt als Orientierungsrahmen und stiftendes Prinzip beruflichen Handelns unterscheidet sich von den Milieus der Rechtspfleger, der Ärzte, der Lehrer und der Geistlichen, die diese jeweils selbst geschaffen hatten. Der Markt als Logik sozialen Handelns steht in komplexem strukturellem Gegensatz zu den professionsspezifischen kulturellen Milieus: marktorientiertes Handeln zeichnet sich gegenüber institutionell befestigten professionsspezifischen Handlungs-regulierungen durch zwei zentrale Merkmale aus.

*Soziale Schließung vs. Marktstellung*

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

Berufsgruppen haben die Etablierung ihrer Beruflichkeit traditionellerweise durch Strategien *sozialer Schließung* vorangetrieben. Im Fall der Professionen wird diese Strategie insofern verschärft, als nicht nur eine Lizenzierung ihrer Tätigkeiten, sondern sogar die Erlangung eines *Mandats*, d.h. einer exklusiven Zuständigkeit, angestrebt wird. Dies gelingt zunächst durch die Etablierung von speziellen Ausbildungsgängen, deren Absolventen den Arbeitsmarkt für Dienstleistungen dominieren und die schließlich ein *Kollegium* bilden, wie David Sciulli (Sciulli 2007) zeigen konnte. Im Fall der anerkannten traditionellen Professionen ist es schließlich auch gelungen, eine *Lizensierung* durchzusetzen, also den effektiven Ausschluss anderer, von Personen und Berufsgruppen aus der Ausübung der als professionell gerahmten Tätigkeit.<sup>2</sup> Die Anbieter von Dienstleistungen, denen eine Monopolisierung durch Mandatierung oder Lizenzierung nicht gelingt, können nur durch die Erringung von Marktmacht bzw. von persönlichen Klientelbeziehungen eine Sicherung des Lebensunterhalts bzw. monetäre Gewinne erzielen.

#### *Hierarchie vs. Tausch*

Während die Beziehungen zwischen den Anbietern von Dienstleistungen und jenen, die sie in Anspruch nehmen, in den traditionellen Professionen in gewissem Grade und in *einer* entscheidenden Beziehung hierarchisch gestaltet sind, nämlich in der Frage der Autonomie des Handelns in Bezug auf etwas, über das der Inanspruchnehmende *eigentlich*, d. h. im Normalfall, verfügt, zeichnen sich die Experten-Laien-Beziehungen der neuen Professionellen durch den Primat der Vertraglichkeit aus. Das Prinzip des freien bürgerlichen Vertrags stellt beide

<sup>2</sup> Hierzu Everett Hughes: „An occupation consists, in part, of a successful claim of some people to licence to carry out certain activities which others may not, and to do so in exchange for money, goods, or services. (...) Professions also, perhaps more than other kinds of occupations, claim a legal, moral, and intellectual mandate. Not merely do the practitioners, by virtue of gaining admission to the charmed circle of colleagues, individually exercise the license to do things others do not do, but collectively they presume to tell society what is good and right for the individual and for society at large in some aspect of life. Indeed, they set the very terms in which people may think about this aspect of life” (Hughes 1958: 78).

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

Vertragspartner formal auf eine Stufe.<sup>3</sup> Beide Vertragspartner erscheinen also als freie Rechtssubjekte. Wie in allen Tauschbeziehungen sind die Machtpotentiale teils in den Verträgen thematisiert, teils bleiben sie ausgeblendet. Die vertragsrechtliche Fassung nivelliert – im Vergleich zur Hierarchie zwischen Professionellem und Klienten – die vertikale Distanz zwischen Experten und Laien.

Marktprofessionalität zeichnet sich demnach – um den Kriterienkatalog der Professionssoziologie zu modifizieren – durch folgende Merkmale aus:

- Orientierung an bestehenden und zu erschließenden Beratungsmärkten,
- eine hohe berufsbiografische Mobilität zwischen Tätigkeiten im Management und im Beratungssektor,
- keine oder nur geringfügige Schließung des Zugangs zur Expertengruppe,
- die Herstellung bzw. Legitimation neutraler, d. h. desinteressierter Klientenbeziehungen,
- Plausibilisierung des Allgemeinwohlbezugs ihrer Tätigkeit durch Beteiligung an interdisziplinären ‚Diskursprojekten‘,
- dezentrale, netzwerkförmige Organisationsformen,
- die Ausbildung eines ‚missionarischen‘ und/oder ‚charismatischen‘ Berufshabitus; Verbreitung von präskriptiven Lebensstil- bzw. Reflexionsnormen.

### **Marktprofessionelle als Sozialingenieure**

Organisationsberater und Coaches betreiben als Berufsgruppen eine ‚wissensbasierte‘ und marktbasierter Expertisierung, indem Sie sich einerseits an Diskursprojekten (wie etwa der Humanisierung der Arbeitswelt, der Steigerung des Humankapitals oder der Reform des Wohlfahrtsstaats) beteiligen und ihr Praktikerwissen (und disziplinäres Wissen als Human- und Sozialwissenschaftler) an die Wissensbestände der sekundären Disziplinbildungen anderer Professionen und Expertengruppen anschließen (z. B. Personalmanagement, Psychologie),

---

<sup>3</sup> Dass Vertragsbeziehungen *de facto* nicht unhierarchisch sind, ist offensichtlich. Hier interessieren allerdings die Verschiebungen innerhalb des Experten-Klienten-Verhältnisses.

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

ihre Leistungen andererseits auf weitgehend unregulierten Märkten und zugleich für Einzelpersonen und Kollektivpersonen anbieten. Die Orientierung an den Dispositiven der Produktivität und Innovativität bewirkt, dass Marktprofessionelle ihre Aufgaben und ihren Berufsethos letztlich innerhalb enger symbolischer und berufspolitischer Grenzen definieren und daher gezwungen sind, dies durch eine Rhetorik der Zuständigkeit für eine großangelegte Mentalitätsveränderung in Richtung einer mobileren, kreativeren und kompetenteren Bevölkerung wett zu machen. Sie ähneln damit zugleich Technokraten und Moralunternehmern. Für den speziellen Fall quasi-therapeutischer Beratung gilt: Indem Sie einerseits in Kommunikationen (und Vertragsbeziehungen) mit ‚Kunden‘ eintreten, die als therapeutisch oder quasi-therapeutisch gerahmt sind, andererseits aber auf den Erfolg ihrer Klienten in institutionellen Kontexten wie dem Betrieb hinarbeiten müssen (entweder in Unternehmen oder außerhalb, auf Aufmerksamkeitsmärkten), respektieren Berater als Marktprofessionelle zum einen die Souveränität ihrer Kunden, fordern sie zum anderen aber dazu auf, sich den Ansprüchen bestehender institutioneller Felder zu stellen. Auf diese Weise organisieren Berater, die im arbeitsweltlichen Kontext tätig sind, die ‚reelle Subsumption‘ der Arbeitskraft: sie machen Lebensvorgänge ‚reflexiv‘ und erlauben eine verbesserte Gestaltung der Humanvermögen im Arbeitsprozess und der Lebensgestaltung. Zugleich sind sie Teil des ‚sozial kombinierten Arbeitsvermögens‘ und damit derart in den Wandel der Arbeitsverhältnisse eingebunden, dass die durchschnittliche Wirkung ihrer Intervention für sie selbst nicht thematisch werden kann. Im Einzelfall können sie auch Formen der selbstbestimmten Entfaltung von Arbeitsvermögen auslösen, wobei diese aufscheinenden Autonomiefiguren aber entweder vereinzelt bleiben oder von den Beratern als Avantgarde der Arbeitsorganisation, als Quelle von Innovations- und Kreativitätspotenzialen identifiziert und nutzbar gemacht werden. Die beiden Pole der Erweiterung und alternativen Nutzung einerseits sowie der Zurichtung von Arbeitsvermögen andererseits schließen sich dabei nicht aus: In dem Maße, in dem Wissensarbeiter für ihre Arbeitsleistung und den Unternehmenserfolg verantwortlich gemacht werden und Selbständige ein Interesse an einer effizienten Verwertung ihres Arbeitsvermögens gewinnen, wird eine Intensivierung der Entfaltung und Nutzung



Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

der eigenen Kräfte nicht mehr als Widerspruch zur Entfaltung der Person wahrgenommen. Die Neoprofessionellen oder Marktprofessionellen sind Experten des ‚Lifestyle engineering‘ (Kellner/Berger 1992), deren Künstlerkritik des Kapitalismus, d. h. deren Ablehnung von ständischen und damit bürokratischen Professionsstrukturen mit einer Abhängigkeit von einem Käufermarkt bezahlt wird.

### Literaturverzeichnis

- Bahn Müller, Reinhard/Fisecker, Christiane (2003): Dezentralisierung, Vermarktlichung und Shareholderorientierung im Personalwesen. Folgen für die Stellung und das Selbstverständnis und die Interaktionsmuster mit dem Betriebsrat, (FATK working papers. Forschungsinstitut für Arbeit, Technik und Kultur e.V an der Universität Tübingen)
- Bohler, Karl Friedrich (2004): Auf der Suche nach Effizienz. Die Arbeitsweisen von Beratern in der modernen Wirtschaft. Frankfurt/M.: Campus
- Bruce-Biggs, Barry (Hrsg.) (1979): The New Class? New Brunswick, N.J.: Transaction
- Burrage, Michael/Jarusch, Konrad/ Siegrist, Hannes (1990): An Actor-Based Framework for the Study of the Professions. In: Burrage, Michael/Torstendahl, Rolf (1990): 13-32
- Burrage, Michael/Torstendahl, Rolf (Hrsg.) (1990): Professions in Theory and History. London: Sage
- Castel, Robert/Castel, Françoise/Lovell, Anne (1982): Psychiatrisierung des Alltags. Produktion und Vermarktung der Psychowaren in den USA. Frankfurt/M.: Suhrkamp
- Foucault, Michel (2004): Geschichte der Gouvernementalität I. Sicherheit, Territorium, Bevölkerung. Vorlesung am Collège de France 1977–1978. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Freidson, Eliot (2001): Professionalism. The third Logic. Chicago: Polity Press
- Goffman, Erving (1961): The Medical Model and Mental Hospitalization. Some Notes on the Vicissitudes of the Tinkering Trade., in Erving Goffman (Hg.): Asylums Essays on the social situation of mental patients and other inmates, New York: Doubleday. S. 321–386
- Hitzler, Ronald/Honer Anne/Maeder, Christoph (1994): Expertenwissen. Die institutionalisierte Kompetenz zur Konstruktion von Wirklichkeit. Opladen: Westdeutscher
- Hughes, Everett C. (1958): Men and their work. Glencoe: Free Press
- Kellner, Hansfried/Berger, Peter L. (1992): Life-style engineering. Some Theoretical Reflections. In: Kellner, Hansfried/Heuberger, Frank W. (Hg.) Hidden Technocrats: The New Class and New Capitalism. New Brunswick: Transaction. 1-22
- Kellner, Hansfried/Heuberger, Frank W. (Hrsg.) (1992): Hidden Technocrats. The New Class and New Capitalism. New Brunswick, N.J.: Transaction
- Kühl, Stefan (2005): Das Scharlatanerieproblem. Coaching zwischen Qualitätsproblem und Professionalisierungsbemühung. Online verfügbar unter:

Boris Traue (2010): ‚Marktprofessionalität‘ – ein neues Kulturmuster der Professionalität im Neuen Kapitalismus? In: Karl-Siegfried Rehberg (Hg.): Verhandlungen des 34. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Jena. Frankfurt a. M.: Campus. (CD-ROM)

[www.dgsv.de/pdf/Studie\\_Coaching.pdf](http://www.dgsv.de/pdf/Studie_Coaching.pdf) (Stand: 13.07.2006)

- Larson, Magali Sarfatti (1979): Professionalism. Rise and Fall. In: International Journal of Health Services 9: 607-627
- Marx, Karl (1970): Resultate des unmittelbaren Produktionsprozesses. Frankfurt/M.: Neue Kritik
- McKinlay, John B./Arches, Joan (1985): Toward the proletarianization of physicians. In: International Journal of Health Services 15: 161-195
- Murphy, Ramond (1990): Proletarianization or bureaucratization. The fall of the professional? In: Torstendahl, Rolf/Burrage, Michael C. (1990): 71-96
- Oevermann, Ulrich (1996): Theoretische Skizze einer revidierten Theorie professionalisierten Handelns. In: Combe, Arno /Helsper, Werner (Hg.): Pädagogische Professionalität. Frankfurt/M.: Suhrkamp. S. 70-182
- Parsons, Talcott (1964): The Professions and Social Structure. In: Ders. (Hg.): Essays in Sociological Theory, New York, S. 34-49.
- Parsons, Talcott (1968): Professions. In: International Encyclopedia of the Social Sciences, Vol 12, S. 536-547
- Pfadenhauer, Michaela (2003): Professionalität. Eine wissenssoziologische Rekonstruktion institutionalisierter Kompetenzdarstellungskompetenz. Opladen: Leske + Budrich
- Rose, Nikolas (1989): Governing the Soul. The shaping of the private self. London: Sage
- Sciulli, David (2007): Professions before Professionalism. In: European Journal of Sociology 48(1): 121-147
- Schelsky, Helmut (1975): Die Arbeit tun die anderen. Klassenkampf und Priesterherrschaft der Intellektuellen. Opladen: Westdeutscher Verlag
- Schützeichel, Rainer/Brüsemeister, Thomas (Hg.) (2004): Die beratene Gesellschaft. Zur gesellschaftlichen Bedeutung von Beratung. Wiesbaden: VS
- Torstendahl, Rolf/Burrage, Michael C. (Hrsg.) (1990): The Formation of Professions: Knowledge, State and Strategy. London: Sage