

niveauer. Men Auer forklarer det ved, at ledige, som hurtigt falder ud af dagpenge-systemer med korte ydelsesperioder, samtidig falder ud af ledighedsstatistikken; en tolkning der ikke helt overensstemmer med andre analyser (jf. A. Björklund (ed.), *Labour market policy and unemployment insurance*, Oxford: Oxford University Press, 1991). Desuden påpeges, at høje ydelsesniveauer og relativt lange dagpengeperioder er med til at sikre fleksibiliteten på arbejdsmarkedsmarkedet, fordi det tillader virksomhederne hurtige personaletilpasninger under skiftende konjunkturer. Det har ikke mindst været logikken i dagpengesystemet i Danmark og er overordnet fornuftige observationer at gøre. Men afsnittet om de passive politikker har det problem ikke at komme meget videre end til at hævde, at markedsorienterede strategier ikke er praktiseret. Vi får altså ingen ny viden om, hvordan og i hvilket omfang eksisterende policyprogrammer bidrager til succes.

Hvad så med aktive programmer (pp. 76-81), der ikke mindst er opprioriteret herhjemme i 1990'erne, er det her forklaringen findes? I en enkelt tabel (p. 78) vises eksempelvis landenes procentuelle fald i arbejdsløsheden, stigning i beskæftigelsen og de lediges deltagelse i aktivering. Derved viser politikken effekt, idet aktiverede ledige ikke figurerer i statistikken over den *åbne* arbejdsløshed. Men som Auer skriver, er spørgsmålet, hvor mange der vender tilbage til ledighed efter aktiveringen? Spørgsmålet efterlades desværre ubesvaret. Ligeledes var det ønskeligt, hvis Auer brugte tal rensset for konjunkturreffekter. Kort sagt er der også problemer med argumentationen for de aktive programmers bidrag.

Auers besværligheder med at *finde* forklaringerne udgør bogens samlende problem, der fremtræder i en upræcis konklusion om, at "the interplay of these three dimensions [makroøkonomisk politik, korporatisme og social dialog samt arbejdsmarkedspolitikken] seems to have been decisive for labour market recovery" (p. 89), hvor *seems* nok er nøgelordet. Manglende analytisk grundighed tillader nemlig ikke Auer at udelukke nogle faktorer og understrege andre. Det er meget muligt, at Auer har ret, når han hævder, at velfærdsstatssystemerne ikke har hindret succes. Men forklaringsambitionerne fordrer analyser af, om x nu også forklarer y, frem for defensive argumenter om, at x ikke forhindrer y. I positivistisk forstand forbliver analysen derfor gedigent gætværk. Og når konklusionerne nærmest ender med en hyldest til korporatismen (pp. 89-97), forekommer den i indledningen beskrevne kontekst at træde tydeligt frem. Videnskædigt beriges vi ikke nævneværdigt.

Michael Klitgaard
Institut for Økonomi, Politik og Forvaltning
Aalborg Universitet

Steen Scheuer, *Social and Economic Motivation at Work*, København: Handelshøjskolens Forlag, 2000, 218 s., kr. 398,00.

Hvad er det, der får almindelige lønmodtagere til at møde på arbejde, passe deres job – ja, endda indimellem gøre mere end blot "passe" det? Er det økonomiske

niveauer. Men Auer forklarer det ved, at ledige, som hurtigt falder ud af dagpenge-systemer med korte ydelsesperioder, samtidig falder ud af ledighedsstatistikken; en tolkning der ikke helt overensstemmer med andre analyser (jf. A. Björklund (ed.), *Labour market policy and unemployment insurance*, Oxford: Oxford University Press, 1991). Desuden påpeges, at høje ydelsesniveauer og relativt lange dagpengeperioder er med til at sikre fleksibiliteten på arbejdsmarkedsmarkedet, fordi det tillader virksomhederne hurtige personaletilpasninger under skiftende konjunkturer. Det har ikke mindst været logikken i dagpengesystemet i Danmark og er overordnet fornuftige observationer at gøre. Men afsnittet om de passive politikker har det problem ikke at komme meget videre end til at hævde, at markedsorienterede strategier ikke er praktiseret. Vi får altså ingen ny viden om, hvordan og i hvilket omfang eksisterende policyprogrammer bidrager til succes.

Hvad så med aktive programmer (pp. 76-81), der ikke mindst er opprioriteret herhjemme i 1990'erne, er det her forklaringen findes? I en enkelt tabel (p. 78) vises eksempelvis landenes procentuelle fald i arbejdsløsheden, stigning i beskæftigelsen og de lediges deltagelse i aktivering. Derved viser politikken effekt, idet aktiverede ledige ikke figurerer i statistikken over den *åbne* arbejdsløshed. Men som Auer skriver, er spørgsmålet, hvor mange der vender tilbage til ledighed efter aktiveringen? Spørgsmålet efterlades desværre ubesvaret. Ligeledes var det ønskeligt, hvis Auer brugte tal rensset for konjunktoreffekter. Kort sagt er der også problemer med argumentationen for de aktive programmers bidrag.

Auers besværligheder med at *finde* forklaringerne udgør bogens samtlige problem, der fremtræder i en upræcis konklusion om, at "the interplay of these three dimensions [makroøkonomisk politik, korporatisme og social dialog samt arbejdsmarkedspolitikken] seems to have been decisive for labour market recovery" (p. 89), hvor *seems* nok er nøgelordet. Manglende analytisk grundighed tillader nemlig ikke Auer at udelukke nogle faktorer og understrege andre. Det er meget muligt, at Auer har ret, når han hævder, at velfærdsstatssystemerne ikke har hindret succes. Men forklaringsambitionerne fordrer analyser af, om x nu også forklarer y, frem for defensive argumenter om, at x ikke forhindrer y. I positivistisk forstand forbliver analysen derfor gedigent gætværk. Og når konklusionerne nærmest ender med en hyldest til korporatismen (pp. 89-97), forekommer den i indledningen beskrevne kontekst at træde tydeligt frem. Videnskæmmet beriges vi ikke nævneværdigt.

Michael Klitgaard
Institut for Økonomi, Politik og Forvaltning
Aalborg Universitet

Steen Scheuer, *Social and Economic Motivation at Work*, København: Handelshøjskolens Forlag, 2000, 218 s., kr. 398,00.

Hvad er det, der får almindelige lønmodtagere til at møde på arbejde, passe deres job – ja, endda indimellem gøre mere end blot "passe" det? Er det økonomiske

hensyn eller ønsket om at blive anerkendt af og fungere socialt godt med kollegaerne? Spørgsmålet har optaget arbejds sociologer i årevis. Et udtømmende og tilfredsstillende svar har vi endnu ikke fået, heller ikke med Scheuers bog, men vi er med Scheuers *Social and Economic Motivation at Work* nået ind til debattens kerne og får samtidig ryddet et par mere eller mindre fastgroede misforståelser af vejen.

Arbejds motivation blandt almindelige lønmodtagere er traditionelt blevet forklaret og begrebsliggjort ud fra to vidt forskellige og konkurrerende teoretiske platforme, der i sine ekstremer kan karakteriseres som: "Economic Man", der med udgangspunkt i teorier knyttet til rational choice ser menneskelig motivation som funderet i ønsket om at optimere individuel nytte, hvor individuel nytte defineres som økonomiske interesser. I modsætning hertil står "Social Man", der ser individuel motivation tæt forbundet med ønsket om at høre til og blive anerkendt i en social sammenhæng, hvorfor de sociale normer på arbejdspladsen bliver de væsentligste forklaringsfaktorer i forståelsen af motivation. Begrebssparrene "egoisme/solidaritet", "økonomiske interesser/sociale normer" og "individ/gruppe" er således gennem tiden blevet sat skarpt over for hinanden, som om der var tale om et enten-eller.

For Steen Scheuer er det oplagt, at begge motivationsformer gør sig gældende i arbejdslivet og altid har gjort det, også ifølge teoretikere, der er blevet taget til indtægt for at mene noget andet. Ved en kritisk genlæsning af følgende centrale arbejds sociologiske klassikere undersøger Scheuer således relationen mellem økonomisk og socialt begrundede motiver: Hawthorne-eksperimenterne fra 1930'erne, Goldthorpe og Lockwoods studier i *The Affluent Worker* fra 1960'erne, og arbejdsprocesstudierne fra 1970'erne ved Bravermans *Labor and Monopoly Capital* og Burawoys *Manufacturing Consent. Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*.

Gennem sin kritiske genlæsning påviser Scheuer, at der er opstået mytiskabende overfladiske og fordrejede tolkninger, som der ganske enkelt ikke findes belæg for i den oprindelige empiriske litteratur. Senere brug af Hawthorne-eksperimenternes resultater har således udelukkende fokuseret på de sociale motiver og ganske glemt, at der ifølge forfatterne også var klare og entydige økonomiske motiver på spil. Samme dobbelthed i motiverne ses hos Goldthorpe og Lockwoods beskrivelse af den instrumentelt orienterede "klasseløse" arbejder. Arbejderne på Vauxhall-fabrikkerne havde ikke bare forskellige orienteringer til arbejdet, disse forskellige orienteringer kunne være til stede samtidig hos de samme personer, om end ofte med forskellig styrke. Og når Burawoy undersøgte den sociale orientering på fabriksgulvet i en stor metalvirksomhed i Chicago i 1970'erne, var det både sociale normer og økonomiske motiver, der fik arbejderne til at knokle.

Economic Man eller Social Man er således ikke et enten-eller. De fleste mennesker har begge typer menneske i sig, men har ofte forskellig anvendelse af dem og tillægger dem forskellig betydning i situationer, hvor der skal træffes valg. Scheuer opstiller et beregnende, men normativt styrende menneske, der afgrænser sine handlinger på basis af de sociale normer, det har tilsluttet sig, og

som samtidig udøver rationelle valg, idet disse to aktive motivtyper undertiden kommer i konflikt og fremtvinger, at der træffes et valg. De to former for motivation kan således enten understøtte hinanden (der kan være konvergens), eller de kan stå i indbyrdes konflikt (der kan være tale om divergens). Økonomiske og sociale motiver behøver således ikke stå i et modsætningsforhold til hinanden.

Det er med stor interesse, lidt forvirring, megen menneskelig intuitiv tilfredsstillelse og en smule frustration, at jeg har læst Steen Scheuers *Social and Economic Motivation at Work*. Tilfredsstillelsen af den menneskelige intuition skyldes først og fremmest, at Scheuer har skrevet en pragmatisk bog, der drevet af irritation over stereotypernes manglende fornemmelse for virkelighedens kompleksitet søger at argumentere for et fleksibelt og respektfyldt syn på "lønmodtageren". Scheuer vil gerne vise, at økonomiske motiver ingenlunde er forsvundet, men at alt heller ikke kan reduceres til optimering af økonomisk nytte. Sociale motiver kan fremtvinge løsninger, der bryder med denne tankegang.

Forvirringen opstår imidlertid, fordi jeg ikke altid kan nikke genkendende til det indhold, som Scheuer tillægger betegnelserne "rational choice" og "socialt-normative teorier" – et begrebspar, som han gennem bogen opererer med. Rational choice bliver således generelt sat lig med snævre økonomiske interesser og ønsket om individuel nytte, mens socialt normative teorier dels sættes lig med teorier om kollektivets evne til at påvirke individets interesser dels interessen i sociale forhold. Det er således lidt uklart, hvorvidt forskellene mellem de to teoretiske tilgange defineres ud fra det indhold, de tillægger interesserne (økonomiske kontra sociale) eller ud fra, hvilken handlende rolle, de hver især menes at give det enkelte individ i forhold til organisationskulturen (eksogene kontra endogene interesser). Dette er ikke en kritik, der alene rammer Scheuer, men som i høj grad præger hele den standende debat mellem "rationelle" og "sociologiske" tilgange til såvel politologien som studier i ledelse og organisation. Behovet for begrebsafklaring er stort, og som en løsning på uklarhederne gribes der let til noget firkantede tolkninger af den enkelte tilgang. Hvor Scheuer protesterer mod firkantede tolkninger af lønmodtagerens motiver, gribes jeg indimellem af lysten til at protestere mod firkantede tolkninger af de forskellige teoretiske tankegange. Opfattelsen af individet som reflektiv aktør og som agerende ud fra et formål, mener jeg således sagtens kan rummes i et rational choice perspektiv, idet kernen i rational choice ikke, som Scheuer hævder det, er økonomiske interesser, men derimod antagelsen om det rationelt strategisk handlende egeninteressesmotiverede individ – uden at der hermed er sagt et eneste ord om interessernes indhold.

Omvendt må man tage hul på debatten et sted, og det har Scheuer valgt at gøre ved de firkantede meninger om interessernes indhold. Og her tager han godt og grundigt luften ud af modsætningerne. Økonomiske og sociale motiver står ikke i et fast forhold til hinanden, der kan defineres en gang for alle. Det må kræve særskilte analyser i hvert enkelt tilfælde at fastlægge dette. Hermed har Scheuer bragt både realisme og kompleksitet tilbage til studiet af arbejdsmotivation. Der gives på mange måder et "rigtigt" billede af de motiver, der driver os i arbejdslivet – men desværre ikke et analytisk frugtbart billede, idet konklusionen

er, at det afhænger af det enkelte individ og de sociale rammer, vedkommende befinder sig i. Scheuer kommer således ikke ret langt i analysen af relationen mellem økonomisk og socialt begrundede motiver. Han når ikke længere end til at konstatere, at de to motivationsformer findes side om side, samt at de kan stå i enten et divergerende eller et konvergerende forhold til hinanden. Men hvad der vælges i et dilemma mellem divergerende interesser, får vi ikke noget bud på – det "afhænger af".

Bogens styrke ligger helt klart i dens detaljerede og interessante fremstilling af de klassiske undersøgelser og kritikken af senere vulgærtolkninger, hvorfor den er velegnet til undervisning og som introduktion til emnet. Bogen er endvidere tankevækkende og inspirerende – først og fremmest fordi den tydeliggør behovet for at få adskilt spørgsmålet om interessernes indhold fra spørgsmålet om den enkeltes handlingspotentiale. En sådan adskillelse vil dog ingenlunde give os svaret på, hvad det enkelte individ gør i en situation med divergerende interesser, men det vil forhåbentlig fjerne en del af den skyttegravskrig, der i øjeblikket hersker mellem "rationelle" og "socialt-normative" teorier. På falderebet: Bogen findes på originalsprog og hedder *Motivation – aktørmotiver i arbejdslivet*.

Vibeke Lehmann Nielsen
Institut for Statskundskab
Aarhus Universitet

Norman Fairclough, *New Labour, New Language?*, London: Routledge, 2000, 178 s., \$16.99; Anthony Giddens, *The Third Way and its Critics*, Cambridge: Polity Press, 2000, 189 s., \$15.96; Anthony Giddens, *Runaway World. How Globalisation is Reshaping Our Lives*, London: Profile Books, 1999, 104 s., \$14.36; Anthony Giddens and Will Hutton (eds.), *On the Edge. Living with Global Capitalism*, London: Jonathan Cape, 2000, 241 s., \$19.96.

Anthony Giddens' forfatterskab tog en ny vending i midten af 1990'erne. Selv om Giddens også i sit tidligere værk behandlede politiske spørgsmål i sine bøger om Marx, Weber og Durkheim, er interessen til forskel fra dengang nu decideret normativ og udgør samtidig en diagnostisk afsøgning af samtidige politiske og samfundsmæssige problemer. Fra 1970'ernes klassikerkritik og eksegesis kulminerende med strukturationsteorien som Giddens' bud på en generel teori om social praksis, over de modernitetsdiagnostiske arbejder i starten af 1990'erne til den genopvågnede interesse for ikke blot politisk filosofi, men også praktisk politiske problematikker, går der ikke nogen lige linie, om end der er en lang række tematiske overlap. Kvaliteten har været svingende, originaliteten ligeså, men udgivelsernes hyppighed nærmest konstant manisk. Med Giddens' seneste udgivelser, der trækker på hans tidligere modernitetsdiagnoser, søger Giddens at nyformulere socialdemokratismen, så den fremstår som et adækvat svar på højmodernitetens udfordringer. Både når det angår miljøproblemer, seksualitet, den offentlige sektor, international konflikt, kulturelle stridigheder, EU, arbejdsløshed, familiepolitik, frihed