

Jutta Allmendinger (Hrsg.)

Entstaatlichung und soziale Sicherheit

Verhandlungen des 31. Kongresses
der Deutschen Gesellschaft
für Soziologie in Leipzig 2002

Teil 2

Leske + Budrich, Opladen 2003

Gedruckt auf alterungsbeständigem und säurefreiem Papier

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

ISBN 3-8100-4038-X – 2

© 2003 Leske + Budrich, Opladen

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

Druck: DruckPartner Rübelmann, Hemsbach
Printed in Germany

Inhalt

Teil 1

Ansprachen zur Eröffnung	1
<i>Jutta Allmendinger</i> , Deutsche Gesellschaft für Soziologie	3
<i>Georg Vobruba</i> , Lokaler Veranstalter	7
<i>Volker Bigl</i> , Rektor der Universität Leipzig	9
Eröffnungsvorträge	13
Freiheit, Sicherheit, Effizienz. Spannungen zwischen Gerechtigkeitsnormen für Arbeitsmarkt und Wohlfahrtsstaat <i>Claus Offe</i> (Berlin)	15
Soziologie in Deutschland. Standortbestimmung und Perspektiven <i>Jutta Allmendinger</i> , Vorsitzende der DGS	33

Erfolgskriterien

Versuch zu einer Begriffsbestimmung

Ronald Hitzler

„Politik des Erfolgs“ steht in einer bestimmten thematischen Tradition von Veranstaltungen der Sektion Politische Soziologie – wie „Politikertypen in Europa“ (1992), „Mikropolitik“ (1996), „Politiken der Unterscheidung“ (1996), „Politiker-Images“ (1999), „Macht in der Hochschule“ (1999) sozialistische und andere „Eliten“ (1997 und 2000), „Karrieropolitik“ (2001) sowie „Parapolitik“ (2002), dem Thema der Sektionsveranstaltung beim DGS-Kongress in Leipzig (siehe dazu auch <http://www.politische-soziologie.de>). Dabei ging und geht es immer – zumindest auch – um die Rekonstruktion erfolgsorientierten Handelns in jener Zuspitzung, die in der Sektion Politische Soziologie von Anfang an und anhaltend Anlass zu Auseinandersetzungen gab und gibt, nämlich der Diskussion darüber, welche Arten sozialen Handelns – auch diesseits und jenseits staatlicher Zusammenhänge im weiteren Sinne – „politisch“ genannt werden können und sollen, bzw. darüber, ob und inwiefern Politik ein genuin *handlungstheoretisch* bestimmbares Phänomen sei (vgl. Hitzler 1997; 2001).

Gegenstand *dieses* Beitrags zur Analyse der „Politik des Erfolgs“ ist eine (in der Tradition insbesondere von Niccolò Machiavelli, von Alfred Schütz und Thomas Luckmann und von Erving Goffman stehende) formale Klärung des Typs „erfolgsorientiertes Handeln“ bzw. „Erfolgspolitik“. Zu zeigen versuchen werde ich dabei, dass es tatsächlich so etwas wie inhaltsunabhängige (d.h. strukturelle) Prinzipien erfolgspolitischen Handelns gibt; Prinzipien, die durchaus nicht nur ex post, etwa von Wissenschaftlern, zur strukturellen Beschreibung auf die faktischen Handlungsabläufe und -zusammenhänge *appliziert* werden können, sondern die – in Teilen vielleicht *nur* in Form von Rezeptwissen – dem erfolgspolitischen Akteur typischerweise zuhanden sind, und die von diesem auch strategisch genutzt werden.

1. Auf Grund welcher Merkmale bezeichnen wir ein Handeln als „erfolgsorientiert“?

Im Sinne der mundanphänomenologischen Handlungstheorie müssen wir, genau genommen, *jedes* Handeln als „erfolgsorientiert“ bezeichnen. In der Tradition von Alfred Schütz und Thomas Luckmann (1984) ist Handeln ja bestimmt als Vollziehen einer vorentworfenen Erfahrung. Wenn Handeln also einen Entwurf einholt, dann ist es banaler Weise per Definition orientiert an einem Erfolg, nämlich am Erreichen des subjektiv intendierten Handlungsergebnisses. (Ob sich dieses Handlungsergebnis wie erwartet einstellt oder nicht, ist hingegen eine ganz andere Frage.)

Diese generelle phänomenologische Bestimmung gilt unabhängig von der Frage, ob außer dem Handelnden noch jemand (Zweiter und Dritter) die Intention des Handelnden kennt bzw. kennen kann, und ob noch jemand (Zweiter und Dritter) aus dem von ihm beobachtbaren Geschehen (d.h. vom Verhalten des Handelnden) her den subjektiv gemeinten Sinn des Handelns richtig einschätzt bzw. richtig einzuschätzen vermag. (*Beispiel: Niemand außer dem Handelnden selber kann wissen, ob ein – sozusagen aktuelles – Verhalten, das Merkmale aufweist, welche nahe legen, es als „Selbstmordversuch“ zu deuten, mit einem Handeln korrespondiert, das dem Entwurf des Handelnden zufolge darauf abzielt, erfolgreich zu Tode zu kommen, oder Ereignisse in der (Um-)Welt zu evozieren, die ihn erfolgreich davor bewahren, sich zu Tode zu bringen. Selbst ex post – gleich ob der Handelnde noch lebt oder tot ist – kann man als Zweiter und Dritter nur aus Appräsentationen, Objektivationen und anderen Indizien mutmaßlich rück-schließen, welche Intentionen der Handelnde in der Situation „Selbstmordversuch“ tatsächlich hatte – ob das Handeln also nicht nur erfolgsorientiert gewesen, sondern auch erfolgreich zu Ende gebracht worden ist.*) Da Handeln also, phänomenologisch gesprochen, unweigerlich erfolgsorientiert ist, wäre auf dieser theoretischen Ebene die Qualifizierung von Handeln als „erfolgsorientiert“ tautologisch bzw. genauer: pleonastisch. D.h. also: Grundsätzlich *erfolgsorientiert* ist Handeln sozusagen per Definition.

Insofern wäre die Frage, die die Plenumsorganisatoren Martina Althoff und Sighard Neckel in ihrer Ausschreibung gestellt haben – ob bzw. unter welchen Gesichtspunkten es gerechtfertigt erscheinen könnte, von erfolgsorientiertem Handeln als einem eigenen Handlungstypus zu sprechen – in diesem phänomenologisch basalen Sinne negativ zu beantworten.

Wenn wir „erfolgsorientiert“ aber nicht (nur) als „auf Einholen einer vorentworfenen Erfahrung abzielend“ bzw. als „auf Erreichen eines gesetzten

Ziels bedacht“ definieren, sondern als „soziale Anerkennung erheischend“, dann obliegt die Entscheidung, sich bzw. sein Tun als (hinlänglich) sozial anerkannt zu betrachten oder auch nicht, zwar (natürlich) immer noch dem Handelnden selber, aber seine (Selbst-) Deutung steht nun unabdingbar im Horizont der Situationsdefinitionen anderer Akteure. D.h., erfolgsorientiertes Handeln im Verstande des Werbens um soziale Anerkennung ist *soziales* Handeln, ja, phänomenologisch gesehen sogar soziale *Arbeit*. Denn es geht dem Handelnden darum, eine bestimmte (verändernde) Wirkung in der Außenwelt, genauer: in der Welt sozial relevanter anderer zu erzielen, nämlich: sozial relevante andere dazu zu bewegen, einem Anerkennung zuteil werden zu lassen bzw. einem zu attestieren, man habe Erfolg bzw. sei erfolgreich. Ob und wie und worauf hin dieses angestrebte Attest ausgestellt wird bzw. als ausgestellt gilt, entscheidet aber nicht mehr der erfolgsorientiert Handelnde, sondern die soziale Umwelt; genauer: der attestierende Zweite und/oder ein in welcher Form bzw. Rolle auch immer involvierter (generalisierter) Dritter. D.h., wenn wir mit „Erfolg“ das Erreichen eines bestimmten Zustandes bezeichnen, der von anderen als erstrebenswert bzw. erwünscht attestiert wird, dann löst sich die Frage der Erfolgsorientierung von der subjektiven Sinnsetzung des Handelnden ab und wird abhängig von sozialer Bedeutung bzw. von sozialer Bedeutungszuschreibung.

Im Hinblick auf eine Definition von Erfolg als einem sozial *anerkannten* Erreichen eines Zieles bzw. eines erwünschten Zustandes können wir, der Einteilung von Jürgen Habermas (1981) folgend, als „erfolgsorientiert“ vermutlich ein strategisch-dramaturgisches Handeln mit bestimmten Ausprägungen bezeichnen. Erfolgsorientiert zu handeln hieße demnach, einen bestimmten gewünschten Effekt, nämlich Anerkennung dafür zu erlangen, eine Leistung (im denkbar weitesten Sinne) erbracht zu haben.

2. Auf Grund welcher Merkmale bezeichnen wir eine Handlung bzw. ein Handlungsergebnis als „Leistung“?

Der Begriff „Leistung“ kann ja *sowohl* das implizieren, was man tut, d.h. die Handlung selber, *als auch* das, was aus der Handlung resultiert, eben das *Ergebnis* der Handlung. Eine Handlung bzw. ein Handlungsergebnis bezeichnen wir dann als Leistung, wenn das, was getan wird, absichtsvoll und im Hinblick auf eine bestimmte Art der Hervorbringung getan wird. Damit gerät auch Leistung in die Nähe dessen, was in der Tradition von Schütz

und Luckmann als „Arbeit“ bezeichnet wird – nämlich ebenfalls: absichtsvoll eine bestimmte Veränderung der Welt herbeizuführen. Und Arbeit bzw. das Erarbeitete bezeichnen wir *dann* als Leistung, wenn das, was dabei in Erscheinung tritt, sich gegenüber warum auch immer vorgängig gegebenen Zuständen – eventuell auch vorgängigen Erwartungen – abhebt.

Die Idee der bisherigen modernen, wesentlich industrialisatorischen Arbeitsgesellschaft basiert nun grosso modo auf der Identifikation von Arbeit mit erwerbseinkommensrelevanter Beschäftigung. Grundsätzlich aber ist die Beschaffung von Mitteln zur Teilhabe am kulturellen Leben – von seinen überhöhtesten und geachtetsten bis zu seinen trivialsten und verachtetsten Formen – evidentermaßen eben *nicht* an eine Erwerbsarbeitsleistung in diesem industrialisatorischen Sinne gebunden. Erben und Spekulationsgewinne zu erzielen sind dabei lediglich zwei von schlechthin kaum überschaubar vielen Arten, *jenseits* von regulärer Erwerbsarbeitsvergütung Ressourcen zu akquirieren. Andere, altbekannte Möglichkeiten sind z.B. Erträge aus riskanten Unternehmungen, sind auf Bereicherung abzielende kriminelle Aktivitäten unterschiedlichster Provenienz, sind die Inanspruchnahme von Versicherungsleistungen, sind Renditen und Renten, sind Subventionen und Alimentationen aller Varianten, sind Wett- und Spielgewinne, sind Betteleinkünfte, sind Vergütungen für das Feilbieten des Körpers bzw. von Teilen desselben, sind Erlöse aus anderen Formen der Selbst-Präsentationen, usw.

Auffällig am Selbstbewusstsein des – gemeinen wie des außergewöhnlichen – zeitgenössischen Ressourcenbeschaffers ist jedenfalls, dass er sein Selbstwertgefühl nicht (vor allem) in der Leistung sucht, welche idealerweise schließlich vom Erfolg gekrönt sein sollte, sondern dass er (wobei auch immer) Erfolg haben will, und dass er seinen Erfolg als seine Leistung anerkannt wissen will. (Was dabei als Erfolg zu gelten vermag, ist wiederum hochgradig variabel.)

3. Inwiefern korrelieren Leistung und Erfolg?

Unbeschadet dessen lautet die in der bürgerlichen Gesellschaft sozusagen hegemoniale einschlägige Norm bekanntlich, dass *Leistung* zum Erfolg führen solle. Das impliziert bzw. verspricht natürlich nicht etwa, dass *jede* Leistung tatsächlich von Erfolg gekrönt werde, sondern ist als Werthaltung dahingehend zu verstehen, dass nur Erfolg von solcher Art *legitim* sei, welche aus

Leistung resultiere. Weder ist jede leistende Handlung, noch ist jede handelnd erbrachte Leistung sozial als solche anerkannt. Aber jeder Erfolg, der *nicht* aus Leistung erwächst, wäre es dieser Auffassung zufolge nicht wert, Anerkennung zu finden.

Schon Gustav Ichheiser (1930) hat seinerzeit mit seiner rhetorischen Figur der „Selbstverschleierung des Erfolges“ jedoch entschieden darauf hingewiesen, dass Erfolg durchaus *ohne* Leistung in dem bürgerlich gemeinten Sinne eintreten kann. Deshalb ist, so Ichheiser, analytisch auch zwischen Leistungstüchtigkeit und Erfolgstüchtigkeit zu differenzieren. Zum Erfolg führt demnach eben Erfolgstüchtigkeit und *nicht* Leistungstüchtigkeit. Ichheiser hat mit seiner Rede von der Selbstverschleierung des Erfolges aber auch darauf hingewiesen, dass Erfolg legitimiert werde dadurch, dass man auf eine Leistung verweist, dass man als *Grund* des Erfolgs, eine Leistung *reklamiert* (bzw. unterstellt).

Dem will ich grosso modo nicht widersprechen, würde allerdings der Selbstverschleierung des Erfolges die *Mystifikation der Leistung* gegenüberstellen. Die Rede von der Mystifikation der Leistung besagt, dass Leistung etwas zu sein hat, was eine – wie auch immer bestimmbare – *allgemeine* Akzeptanz erfährt. Dadurch versuchen die – wenn man so will: (klein-) bürgerlichen Werthaltungen verhafteten oder verpflichteten – Theoretiker von Leistung und Erfolg *bestimmte* Arten von Leistungen als sozusagen legitime auszuweisen, während sie andere Arten von Leistung als illegitime oder als Nicht-Leistung diskriminieren. Dies bezeichne ich als Mystifikation, denn analytisch gesehen ist eben *alles* als Leistung zu bezeichnen, was von anderen als eine bestimmte, vom Handelnden *erwünschte* Veränderung der Welt bewirkend bzw. bewirkt habend anerkannt wird.

Unter den Prämissen bürgerlicher Normativität wird z.B. einem Glücksspieler üblicherweise abgesprochen, einen Gewinn ggf. durch Leistung erworben zu haben. Wenn jemand durch Wetteinsätze welcher Art auch immer Gewinne erzielt, dann neigen wir umgangssprachlich bzw. commonsensuell dazu, diese Zustandsveränderung von Welt auf das Phänomen Glück im Spiel zurückzuführen und nicht dazu, sie als Leistung anzuerkennen. Wenn wir den Vorgang des sogenannten Glücksspiels allerdings etwas genauer betrachten, dann sehen wir unschwer, dass es sich dabei um ein Trajekt handelt, innerhalb dessen *bestimmte* Ablaufschritte vollzogen, Entscheidungen getroffen und riskante Investitionen getätigt werden müssen, usw. (vgl. Soeffner 1991) – im Hinblick darauf bzw. mit der augenscheinlichen Intention, einen maximalen Spiel-Erfolg zu erzielen. (Als ähnlich leistungsabhängig erweisen sich auch z.B. Erfolge illegalen bzw. kriminellen Handelns usw.).

Analytisch kann man Leistung im Grunde lediglich von *kontingenten* Ereignissen, von reinen Zufällen abgrenzen. Aber selbst im Hinblick auf Zufälle scheint mir der Hinweis von Jo Reichertz (z.B. 1991) beachtenswert, dass wir doch immerhin Vorkehrungen dazu treffen können, die *Chancen* dafür zu erhöhen, dass Zufälle sich ereignen. (*Eben das machen Glücksspieler: Sie tun nicht nichts, sondern sie erbringen Leistungen, Leistungen allerdings, die in Relation etwa zu einem künstlerischen oder wissenschaftlichen Lebenswerk sozial signifikant weniger als aner kennenswerte Leistungen angesehen werden.*)

4. Was verstehen wir unter „Leistungsgesellschaft“?

Leistungsgesellschaft, das wissen wir (spätestens) seit den einschlägigen kritischen Analysen z.B. von Claus Offe (1970), ist kein Etikett für eine *Zustandsbeschreibung* von Gesellschaft, sondern eine gewollte Handlungsnorm, eine sozial gültige Leitidee, der zufolge Leistung und *nur* Leistung belohnt, von Erfolg gekrönt werden soll (unter sozialstaatlicher Absicherung sozusagen unverschuldet Leistungsschwacher).

Die Rede von der Leistungsgesellschaft transportiert die bürgerliche, genauer: die kleinbürgerliche Idee gesellschaftlichen Miteinanders. (*Im Bereich großbürgerlicher Chancendistribution, das hat Michael Hartmann (2002) jüngst am Beispiel der Besetzung von Führungspositionen in der Wirtschaft wieder aufgezeigt und nachgewiesen, wird hingegen durchaus nicht nur auf Leistung rekurriert, sondern ganz massiv auf solche Zuschreibungsmerkmale wie Herkunft, Kulturkapital und – vorgängige – soziale Beziehungen. Wer auf den Chefsesseln der Konzerne Platz nimmt, stammt, so Hartmann, in der Regel schon aus dem richtigen Hause. Die Idee, dass nur die Leistung und jeder entsprechend seiner – sozial als solcher anerkannten – Leistung zu belohnen sei, entspricht demgegenüber eben einer wesentlich kleinbürgerlichen Aufstiegsmentalität.*)

5. Transformation der Leistungsgesellschaft in die Aufmerksamkeitsökonomie

Diese Leitidee der Leistungsgesellschaft wird nun aber, darauf weist Sigward Neckel (2002) anschaulich hin, gegenwärtig – nicht mit Emphase, sondern sozusagen beiläufig – als (alleiniger) Bezugspunkt legitimer Handlungsorientierung von der Agenda gesellschaftlicher Normierungen

verabschiedet, während jenseits dieser sozusagen sukzessive obsoleter werdenden Leitidee nun eine *andere* Form sozial akzeptabler Erfolgskriterien aufscheint: Wir befinden uns auf dem Weg vielleicht nicht in die Aufmerksamkeitsgesellschaft, wohl aber auf dem Weg zu einer mit den Bedingungen der von Peter Gross (1994) so genannten „Multioptionengesellschaft“ korrespondierenden „Ökonomie der Aufmerksamkeit“, wie sie von Georg Franck (1998) – und in gewisser Weise auch von Zygmunt Bauman (1995) – beschrieben wird.

Unter deren Bedingungen krönt idealerweise eben nicht mehr der Erfolg die erbrachte Leistung, sondern andere auf sich aufmerksam zu machen und diese Aufmerksamkeit aufrecht zu erhalten und auszubauen wird selber zum Erfolg – nämlich angesichts dessen, dass Aufmerksamkeit in der Multioptionengesellschaft zwangsläufig zu einem knappen, begehrten Gut wird. Zuge-spitzt formuliert: Nicht mehr – nur – der herausragenden Leistung wird (die gebührende) Aufmerksamkeit gezollt, sondern das wie und weshalb auch immer Auffällige (Aussehen, Tun, Schicksal usw.) erregt die Aufmerksamkeit unterschiedlicher – und unterschiedlich breiter – Publika.

Und diese – wie auch immer erlangte – Aufmerksamkeit wiederum kann zum sozusagen zweiten Ausgangspunkt einer Erfolgskarriere werden – hin zu Prominenz, Reichtum, Einfluss, ja auch zu Reputation und Prestige. Die Erlangung von Aufmerksamkeit löst also, sehr vereinfacht gesagt, die Erbringung von Leistung als legitime Orientierungsgröße des Strebens nach Erfolg ab. Allerdings mag zwar, ins Licht öffentlicher Aufmerksamkeit(en) zu geraten, prinzipiell nicht vorhersehbaren und schon gar nicht (nur) absichtsvoll herbeigeführten Zufälligkeiten geschuldet sein; eine solche Aufmerksamkeit zu nutzen und in (weitere) Erfolge umzusetzen jedoch bedeutet symptomatischerweise, eine Vielzahl taktisch-strategischer Leistungen zu erbringen, deren Erfolgsaussichten unter den Wettbewerbsbedingungen der Aufmerksamkeitsökonomie bestenfalls ungewiss und deren Wirkungslosigkeit oder gar Kontraproduktivität zumindest nicht unwahrscheinlich ist (wie man am tagtäglichen Kampf sogenannter Prominenter um Medienpräsenz und somit gegen die stets dräuende Gefahr eines sinkenden Markt- bzw. Vermarktungswertes der eigenen Person augenfällig beobachten kann).

Immer häufiger resultiert aber auch die Aufmerksamkeit, die einem zuteil wird, weder aus vorgängiger, herausragender Leistung im Sinne der bürgerlichen Leistungsgesellschaft, noch aus zufälligen persönlichen Eigenschaften und Widerfahrnissen. Immer häufiger resultiert die Aufmerksamkeit, die man erlangt (und sichert und erhöht), eben tatsächlich aus dem erfolgreichen Verfolgen, aus der gelingenden Anwendung von Taktiken und Strategien der

auffälligen Besonderung. Diese auffällige Besonderung kann darin bestehen, als auf irgendeinem Gebiet (besonders) „erfolgreich“ etikettiert zu sein; eine solche auffällige, Aufmerksamkeit erregende Besonderung gilt aber selber auch zunehmend als Erfolgskriterium. (Den zugrunde liegenden Aktivitäten die Qualität „Leistung“ abzusprechen hieße m.E., sich auch *analytisch* in die Pflicht kleinbürgerlicher Normativität nehmen zu lassen.)

Damit stellt sich die Frage danach, was zu tun (oder zu lassen) ist, wenn man Erfolg haben will, sozusagen für Jedermann in einer bislang unerhörten Unverblümtheit.

6. Skizze einer Handlungstheorie zur Politik des Erfolgs

Erfolg sei, so Sighard Neckel im Expose zum Plenum „Politik des Erfolg“, zu messen an seiner „instrumentellen Nützlichkeit ... für die effektive Verwertung je eigener Macht- und Ertragsinteressen.“ Unter der Maßgabe, dass Erfolg weniger etwas sei, was sich von selber einstellt, und stattdessen etwas, was man immer wieder neu entwerfen und verfolgen, woran man arbeiten, kurz: was man in einem strengeren Sinne selber *machen* muss, soll die Rede von der „Politik des Erfolgs“ mithin *prinzipiell* alle Maßnahmen implizieren, welche ein Akteur individuell oder in – wie auch immer gearteter – Kooperation mit anderen plant, trifft, ergreift und durchführt, um von ihm als solche definierbare – wie auch immer gesetzte – erwünschte Zustände zu realisieren.

Indem ich also die Neckelsche Lesart von „Erfolg“ kombiniere mit der von mir präferierten, sehr weiten Bestimmung politischen Handelns als einem Handeln, das darauf abzielt, direkte wie indirekte eigene Interessen unter Berücksichtigung je relevanter Umstände und unter Zustimmung oder wenigstens unter Duldung je relevanter anderer Akteure durchzusetzen, dann sollte erkennbar werden, dass ich den Erfolgspolitiker als einen grundlegend machiavellistisch gestimmten Akteur begreife, der (in irgendeinem, im weiteren Sinne organisatorischen bzw. zumindest organisierten Umfeld) irgendwelche mikropolitischen Strategien und Taktiken verfolgt, um irgendwelche von ihm selber als erstrebenswert veranschlagten (und den bekannten inneren Seelenfrieden transzendierenden) Gratifikationen zu erlangen – wie z.B. mehr Befugnisse, mehr Einfluss, mehr Macht, mehr Ressourcen, mehr Aufmerksamkeit, mehr Optionen, mehr Prestige, mehr Privilegien und – in der trivialsten, aber keineswegs irrelevantesten Form – höheres Einkommen.

Erfolgspolitik – machiavellistisch, d.h. als die Kunst, gegebene Rahmenbedingungen zu durchschauen und für die eigenen Ziele zu nutzen, verstanden (vgl. Hitzler 1991a) – hat somit notwendigerweise einen Macht-Aspekt (es geht um Durchsetzung von Interessen gegenüber Alternativen), es hat notwendigerweise einen strategischen Aspekt (es geht um technisch richtige, d.h. erfolversprechende Entwürfe und Durchführungen über mehrere Interaktionssequenzen hinweg), und es hat notwendigerweise auch einen dramaturgischen Aspekt (es geht um Herstellung von Öffentlichkeit im Sinne des Ensemble-Publikum-Verhältnisses). D.h. in der sozusagen einfachsten Form: Der sozial Handelnde inszeniert Wirklichkeit, indem er vorgibt, so oder so, Dies oder Jenes zu sein, und indem er damit darauf abzielt, von anderen auch so wahrgenommen zu werden. Die anderen spielen ein ähnliches Spiel, und alle Mit-Spieler unterstützen (mehr oder weniger loyal) wechselseitig ihre Inszenierungsleistungen. Diese Grundfiguration der Vergesellschaftung gilt, der dramatologischen Auffassung zufolge, für alle Formen des Soziallebens (vgl. dazu z.B. Plessner 1982, 1985; Burke 1989: 135ff.; Goffman 1969; Lipp 1984 und Hitzler 1992).

Im Hinblick auf die *hier* in Frage stehenden Erfolgskriterien fokussiert sich diese allgemeine anthropologische Bestimmung nun also nochmals auf das besonders dramatische Beispiel des von mir so genannten „gemeinen Machiavellismus“ (vgl. Hitzler 1993) bzw. seiner Aktionsform, des protopolitischen Handelns (vgl. Hitzler 2002): „Gemeiner Machiavellismus“, das meint (vereinfacht ausgedrückt) ein prinzipiell bei Jedermann vorfindbares Bündel von Einstellungen und Auffassungen wie die, dass der gesetzte Zweck die ein-gesetzten Mittel zwar nicht heilige aber legitimiere, dass man taktisch und strategisch handeln müsse, um Erfolg zu haben, dass man sich über die menschliche Natur keine Illusionen machen, und dass man andere für seine eigenen Zwecke einspannen sollte, usw. (vgl. dazu z.B. Faul 1961; Ichheiser 1930: 22ff.). Und „der gemeine Machiavellismus“ ist nun – ähnlich wie etwa „die banale Proteik“ (vgl. Hitzler 1991b) – Etikettierung und Überzeichnung zugleich einer ganz alltäglichen, vor- bzw. protopolitischen Handlungslogik: in diesem Fall der Logik eben der *erfolgsorientierten* Selbstpräsentation, genauer: der sozial akzeptablen Selbstpräsentation im Hinblick auf die Verwirklichung eigener Interessen. Damit ist also keine Psycho-Logik gemeint, keine Charakterologie, sondern die Idealtypisierung einer für das menschliche Zusammenleben *basalen* Form sozialen Handelns, die sich je situationsspezifisch manifestiert.

Strukturell gesehen geht es bei diesem Handlungstypus, worauf auch immer seine praktischen Konkretionen sich thematisch beziehen, um die

Erlangung und Sicherung von *Definitionsmacht*. Ob Definitionsmacht absichtsvoll oder beiläufig, strategisch oder unversehens, vordergründig oder hinterhältig, konsensuell oder antagonistisch, legitimerweise oder usurpatorisch, mit moralisch guten oder verwerflichen Gründen ausgeübt wird, ist dabei strukturell unerheblich. Erheblich ist hingegen, dass das Definieren einer Situation *notwendigerweise* ein (soziales) *Handeln* ist, wie routiniert und schematisiert, wie selbstverständlich und fraglos dieses Handeln auch vollzogen werden mag (vgl. Hitzler 1999). Als *politisch* im vollgültigen Sinne würde ich diese sozusagen protopolitische Form sozialen Handelns, bei der es, abstrakt gesprochen, darum geht, die Zustimmung eines Zweiten zu erlangen dazu, seinen Willen (auch) gegen das Widerstreben eines Dritten durchzusetzen, allerdings erst dann qualifizieren, wenn sich das subjektive Erfolgsinteresse auch noch auf die Herstellung, Gestaltung und Durchsetzung *allgemeiner Verbindlichkeit* richtet.

Das, was ich hier mit „allgemeiner Verbindlichkeit“ meine, ist natürlich eine sozial glaubhaft gemachte *Fiktion*. Sie stabilisiert sich qua Zustimmung und Einverständnis. Harold Garfinkel (1967) vor allem hat ja konstatiert, dass in Interaktionsordnungen stets bestimmte Regeln appliziert werden, von denen einige konstitutiv und andere lediglich präferenziell sind. Die konstitutiven bzw. Basis-Regeln weisen drei formale Eigenschaften auf: 1. Das, was sie festlegen, wird von jedem betroffenen Akteur als essenziell für den jeweiligen sozialen Handlungszusammenhang angesehen. 2. Jeder Akteur geht davon aus, dass die Regeln für jeden Akteur gleichermaßen gültig sind. 3. Jeder Akteur geht davon aus, dass alle anderen Akteure von ihm erwarten, dass er sich regelkonform verhält, so wie *er* erwartet, dass auch jeder andere regelkonform agiert. Diese Erwartungsstruktur bezeichne ich hier zusammenfassend als „Konventionalismus“ (vgl. Lewis 1975). Und die Diskrepanz zwischen individuellem Definitionsinteresse und kollektivem Konventionalismus muss eben durch eine den (oft impliziten) Erwartungen des jeweiligen Publikums entsprechende *Inszenierung* bewältigt werden.

Jedes Handeln nun, das darauf abzielt, das Definitionsinteresse so gut wie möglich zu realisieren und dabei den Konventionalismus so stark wie eben nötig zu berücksichtigen (was unter Umständen auch heißen kann, sich ihm völlig zu ergeben), bzw. allgemeiner: jedes Handeln das dazu dient, das Handlungsziel „Definitionsmacht“ zu verdecken bzw. zu verschleiern, ist ein Ausdruck erfolgsorientierten Strebens im hier intendierten Sinne des „gemeinen Machiavellismus“. D.h., dass sich das zuvor veranschlagte Prinzip allgemeiner Verbindlichkeit also weder auf den erfolgspolitischen Akteur selber beziehen muss, noch notwendigerweise auf den, dessen Zustimmung

angestrebt wird. Im Gegenteil, gerade normen-verletzendes Handeln, insbesondere wenn es von Dritten akzeptiert und gegenüber anderen kaschiert wird, erhöht die Erfolgchancen des dergestalt machiavellistisch operierenden Akteurs. Allerdings weist schon Gustav Ichheiser (1930: 24) darauf hin, dass „nicht durch Außerachtlassen bzw. Verletzen schlechthin, sondern erst durch ein ganz spezifisches, gewissermaßen zweckerationales Außerachtlassen und Verletzen der sozialen Normen, ... die sozialen Erfolgchancen im günstigen Sinne beeinflusst“ werden.

D.h., gerade daraus, dass der, der selber nicht erfolgspolitisch handelt, typischerweise davon auszugehen scheint (bzw. davon ausgehen soll), dass alle anderen Akteure von ihm erwarten, dass er sich normenkonform verhält, resultiert für den Erfolgspolitiker die Chance, diesen Erwartungen im Hinblick auf seine Interessen im Zweifelsfalls nicht zu entsprechen und eben daraus entsprechende Vorteile zu ziehen. Anders ausgedrückt: Eine Politik des Erfolgs zu betreiben bedeutet, eine Art Spiel zu spielen, dessen Grundidee darin besteht, die Regeln ebenso wie den Regelbruch so gut zu beherrschen und dabei die Situation so gut zu überblicken bzw. zu durchschauen, dass man Regeleinholung durch andere erzwingen und zugleich selber je situationsopportun entscheiden kann, ob man sich an die gegebenen Regeln hält, sie qua Auslegung modifiziert – oder sie eben (unauffällig) bricht.

Das impliziert, dass es der erfolgspolitisch ambitionierte Akteur – gleich, in welchem Kontext, mit welchen Mitteln und woraufhin (auf Ressourcen, Optionen, Positionen, Privilegien, Reputation usw.) er seinen Erfolg sucht bzw. erstrebt – stets vor allem zu tun hat mit Kontingenzenproblemen (also mit der Notwendigkeit, zu klären, welche Bedingungen es sind, unter denen er handelt) und mit Interdependenzproblemen (also mit der Notwendigkeit, zu klären, mit welchen Akteuren bzw. welchen Arten von Akteuren er dabei in welchen Arten von Beziehungen steht). Infolgedessen kommt, wer auf Erfolg (gleich welcher Art) aus ist, kaum umhin, sich sozusagen in Permanenz auf die kalkulatorische Lauer zu legen, stets damit rechnend, dass jeder (auch er selber) letztlich darauf angewiesen ist, sich auf Kosten des und der anderen wem gegenüber auch immer zu profilieren.

Chancenreich in diesem Spiel scheint – jedenfalls unter den Bedingungen der Aufmerksamkeitsökonomie – nur noch zu sein, wer nicht nur ein in diesem Verstande kompetenter Regel-Spieler, sondern auch (und vielleicht sogar mehr noch) ein guter Schau-Spieler ist. Denn eine Politik des Erfolgs zu betreiben, impliziert in der einfachsten Lesart, wie schon erwähnt, andere dazu zu bewegen, dem, was man tut bzw. getan hat, zu attestieren, es sei erfolgreich bzw. ein Erfolg. Eine solche Politik des Erfolgs zu betreiben, bedeutet folglich eben nicht, darauf abzuzielen, eine Leistung durch Erfolg

zu krönen, sondern vielmehr, einen sichtbar als solchen attribuierten Erfolg (wie z.B. eine Lizenz, ein Mandat, ein Attest, aber auch Reichtum, Schönheit, Jugendlichkeit, Einfluss, Eloquenz, Kompetenz usw.) als Leistung anzuhängen bzw. zugerechnet zu bekommen. Das aber heißt analytisch – nicht legitimatorisch – gesehen wiederum, dass nicht etwa die Leistung, dass vielmehr (vor allem) der Erfolg selber sichtbar (gemacht) werden muss. Kurz: Erfolg impliziert soziale Anerkennung. Soziale Anerkennung aber impliziert auch Erfolg. Denn, wie Hans-Peter Dreitzel (1974) bemerkt hat, erst dadurch, dass – warum auch immer relevante – andere ihn als solchen anerkennen, wird der Erfolg – auch für den Erfolgreichen selber – hinlänglich stabil als real definiert.

7. Annonce einer Empirie zur Mikropolitik des Erfolg

Das bedeutet jedoch keineswegs, dass alle, die ihn wollen und suchen auch tatsächlich den Erfolg haben, dessen sie sich als bedürftig bzw. würdig erachten: Manche Menschen haben – auf Grund ihrer Herkunft, ihrer Beziehungen, ihrer Skrupellosigkeit, ihrer Intelligenz, ihrer Bildung, ihres Aussehens oder auch einfach ihres Glücks – bessere Erfolgchancen, andere haben schlechtere Bedingungen, haben sozusagen die schlechteren Karten (vgl. Hitzler 2001b). Vereinfacht gesagt bringen Pluralisierung, Individualisierung und Multioptionalisierung eine Vermehrung von Handlungsressourcen und Handlungsalternativen für solche Akteure mit sich, die die Kompetenzen haben dafür, die zunehmende Komplexität der Aufmerksamkeitsökonomie für sich zu nutzen. Andererseits befördern derlei Prozesse aber auch die Erfahrung vermehrter und vermehrt einengender Restriktionen bei solchen Akteuren, die diese Kompetenzen (warum auch immer) eben nicht besitzen – oder nutzen.

Eben darin, dass die individuellen Vermöglichkeiten zum erfolgreichen Verfolg des Erfolgsprinzips nicht selten (weit) hinter dem kulturell gegebenen Versprechen zurückbleibt, scheint mir im Übrigen der wesentliche Grund für den mehr als offenkundigen und seit geraumer Zeit nicht nur anhaltenden, sondern zunehmenden Erfolg jenes literarischen Genres zu liegen, das wir etwas grobschlächtig (und unter Absehung von je moral-modisch variierenden Ein- und Verkleidungen) als „Erfolgsratgeber“ etikettieren können. Der empirischen Frage nach der (im Hinblick auf die hier diskutierten Mikropolitiken des Erfolgs) praktischen Nützlichkeit von diesem Genre

zuzurechnenden Emanationen, das sich bei genauerer Betrachtung doch als komplexer erweist, als unter kritischen Intellektuellen gemeinhin wahr- und angenommen wird, wird – nicht zuletzt in Auseinandersetzung mit jener eher gouvernementalitätstheoretischen Lesart, wie sie aktuell vor allem von Ulrich Bröckling (2002) vertreten wird – dann allerdings in einem anderen Kontext nachzugehen sein.

Literatur

- Bauman, Zygmunt, 1995: *Ansichten der Postmoderne*. Hamburg und Berlin.
- Bröckling, Ulrich, 2002: Jeder könnte, aber nicht alle können, *Mittelweg* 36: 6-26.
- Burke, Kenneth, 1989: *On Symbols and Society*. Chicago und London.
- Dreitzel, Hans Peter, 1974: Soziologische Reflexionen über das Elend des Leistungsprinzips. S. 31-53 in Arnold Gehlen et al. (Hg.): *Sinn und Unsinn des Leistungsprinzips*. München.
- Faul, Erwin, 1961: *Der moderne Machiavellismus*. Köln.
- Franck, Georg, 1998: *Ökonomie der Aufmerksamkeit*. München und Wien.
- Garfinkel, Harold, 1967: *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, NJ.
- Goffman, Erving, 1969: *Wir alle spielen Theater*. München.
- Gross, Peter, 1994: *Die Multioptionsgesellschaft*. Frankfurt a.M.
- Habermas, Jürgen, 1981: *Theorie des kommunikativen Handelns*. Bd. 1. Frankfurt a.M.
- Hartmann, Michael, 2002: *Der Mythos von den Leistungseliten*. Frankfurt a.M. und New York.
- Hitzler, Ronald, 1991a: Machiavellismus oder Von den Kunst-Regeln politischen Handelns, *PROKLA* 85: 620-635.
- Hitzler, Ronald, 1991b: Der banale Proteus. S. 219-228 in: Helmut Kuzmics und Ingo Mörrth (Hg.): *Der unendliche Prozess der Zivilisation*. Frankfurt a.M. und New York.
- Hitzler, Ronald, 1992: Der Goffmensch, *Soziale Welt* 43: 449-461.
- Hitzler, Ronald, 1993: Der gemeine Machiavellismus, *Sociologia Internationalis* 2: 133-147.
- Hitzler, Ronald, 1997: Politisches Wissen und politisches Handeln. S. 115-132 in: Siegfried Lamnek (Hg.): *Soziologie und politische Bildung*. Opladen.
- Hitzler, Ronald, 1999: Konsequenzen der Situationsdefinition. S. 289-308 in: Ronald Hitzler, Jo Reichertz und Norbert Schröer (Hg.): *Hermeneutische Wissenssoziologie*. Konstanz.
- Hitzler, Ronald, 2001: Eine formale Bestimmung politischen Handelns. S. 43-50 in Harald Bluhm und Jürgen Gebhardt (Hg.): *Konzepte politischen Handelns*. Baden-Baden.

- Hitzler, Ronald, 2001b: Existenzbastler als Erfolgsmenschen. S. 183-198 in: Achim Brosziewski, Thomas S. Eberle und Christoph Maeder (Hg.): *Moderne Zeiten*. Konstanz.
- Hitzler, Ronald, 2002: Im Brummtton der Überzeugung. S. 125-132 in: Walter Grünzweig, Matthias Kleiner und Werner Weber (Hg.): *Bürokratie und Subversion*. Münster, Hamburg und London.
- Ichheiser, Gustav, 1930: *Kritik des Erfolges*. Leipzig.
- Lewis, David, 1975: *Konventionen*. Berlin und New York.
- Lipp, Wolfgang (1984): Kultur, dramatologisch, *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 1/2: 8-25.
- Neckel, Sighard, 2002: Ehrgeiz, Reputation und Bewährung. S. 103-117 in: Günter Burkart und Jürgen Wolf (Hg.): *Lebenszeiten*. Opladen.
- Offe, Claus, 1970: *Leistungsprinzip und industrielle Arbeit*. Frankfurt a.M.
- Plessner, Helmuth, 1982: Ausdruck und menschliche Natur. S. 435-445 in Ders.: *Gesammelte Schriften VII*. Frankfurt a.M.
- Plessner, Helmuth, 1985: Soziale Rolle und menschliche Natur. S. 227-240 in Ders.: *Gesammelte Schriften X*. Frankfurt a.M.
- Reichertz, Jo, 1991: *Aufklärungsarbeit*. Stuttgart.
- Schütz, Alfred und Thomas Luckmann, 1984: *Strukturen der Lebenswelt*. Bd. 2. Frankfurt a.M.
- Soeffner, Hans-Georg, 1991: „Trajectory“ – das geplante Fragment, *BIOS* 4: 1-12.