Denis Hänzi | Hildegard Matthies
Dagmar Simon [Hrsg.]

Erfolg

Konstellationen und Paradoxien einer gesellschaftlichen Leitorientierung

Leviathan Sonderband 29 | 2014

yXX 348

Universität Hamburg
Fachbibliothek
Sozialwissenschaften

∃ 192a/29

Nomos

I. Genese und Wandel von Erfolgskulturen

Sighard Neckel

Die Pflicht zum Erfolg. Genealogie einer Handlungsorientierung[1]

Gegenstand meiner Überlegungen ist der Erfolg als soziologische Kategorie. In Gestalt einer ›Pflicht zum Erfolg‹ ist sie zu einer gesellschaftlichen Leitorientierung der Gegenwart geworden. Die Bedeutung, die dem Erfolg heute zukommt, ist Ergebnis von Wandlungsprozessen, die sich in unterschiedlicher Weise soziologisch beschreiben lassen. Der hier eingeschlagene Weg macht sich die Theoriegeschichte bei der Rekonstruktion der Erfolgsnorm zunutze und vollzieht am Beispiel des soziologischen Denkens über Erfolg die Veränderungen nach, die sich gesellschaftlich eingestellt haben, seit Erfolg zu einem relevanten Bezugspunkt sozialer Handlungen geworden ist. Am gesellschaftlichen Gestaltwandel von Erfolg, so soll gezeigt werden, lässt sich insbesondere ein normativer Wandel in der modernen Gesellschaft dokumentieren. Er zeichnet sich dadurch aus, das Verhältnis von Leistung und Erfolg in folgenreicher Weise zu verändern. Die Soziologie des Erfolgs vermag damit zur Genese von Sozialnormen vorzudringen, die zum Kern des Selbstverständnisses der modernen bürgerlichen Gesellschaft gehören.

Meine Argumentation wird dabei folgende Stationen durchlaufen: Zunächst soll verdeutlicht werden, warum es soziologisch interessant ist, sich überhaupt mit Erfolg zu befassen (1). Danach erfolgt ein erster Blick in die Theoriegeschichte von Erfolg, um in einer knappen Rekonstruktion wesentliche Aspekte von Erfolg als einer soziologischen Kategorie herauszuarbeiten (2). Hierbei werde ich mich auf zwei Etappen dieser Theoriegeschichte konzentrieren, nämlich auf die deutsche Soziologie der neunzehnhundertzwanziger und -dreißiger Jahre und auf die amerikanische Soziologie bis zur letzten Jahrhundertmitte. Dient dieser Abschnitt der Vergewisserung, welche Begriffe von Erfolg soziologisch vorgeprägt wurden, so kehre ich in einem weiteren Schritt die Perspektive um und interessiere mich dafür, welche Rolle die Kategorie Erfolg in übergreifenden Sozialtheorien der Gegenwart spielt (3). Vor diesem Hintergrund setze ich dann zu einer Phänomenologie von Erfolg an, um zu klären, durch welche Merkmale Erfolg im Verständnis moderner Gegenwartsgesellschaften gekennzeichnet ist (4). Abschließend erläutere ich die These einer Pflicht zum Erfolg und lege dar, warum Erfolg eine Schlüsselkategorie für das Verständnis wichtiger gesellschaftlicher Wandlungsprozesse der Gegenwart ist (5).

1. Das soziologische Erkenntnisinteresse

Das soziologisch Interessante an Erfolg zu erfassen setzt voraus, sich zunächst zu vergewissern, von welcher »sozialen Tatsache« (Émile Durkheim) die Rede ist,

1 Keynote zur Tagung *Erfolgskulturen der Gegenwart. Neue Perspektiven auf das Verhältnis von Leistung, Anerkennung und Erfolg* im Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung am 23. Februar 2012.

wenn wir über Erfolg sprechen. Die Tatsachen, die hierbei gemeint sind, betreffen stets die Veränderung einer gegebenen Statusordnung nach oben, also eine Aufwärtsmobilität, die auf der Durchsetzung einer Person gegenüber anderen Akteuren beruht oder auf dem Sieg, den Akteure über Konkurrenten errungen haben. So kennzeichnend der Begriff des Erfolgs für die moderne Gesellschaft ist, so wenig ist er allerdings modernen Ursprungs. Er wurzelt nicht in der bürgerlichen Gesellschaft, sondern ist älter und entstammt der vormodernen Epoche. Zunächst taucht er in den Schriften der Renaissance auf, um schließlich in der politischen Literatur der höfischen Gesellschaft eine erste Prominenz zu erlangen (vgl. etwa Séchelles 1997 [1788]). Erfolg versteht sich hier als eine Kategorie des politischen Handelns. Er wird immer dann zugeschrieben, wenn ein Akteur sich im Machtkampf anderen Akteuren gegenüber durchsetzen konnte. Entsprechend sind alle Reflexionen, die sich zu dieser Zeit auf den Erfolg richten, im Wesentlichen von der Überlegung bestimmt, welche politischen Strategien anzuwenden sind, um erfolgreich zu sein. So belehrt uns etwa die *Theorie des Ehrgeizes* des französischen Aristokraten Hérault de Séchelles, im sozialen Wettbewerb von Geltungsdrang und Ehrsucht nur diejenigen Rivalen zu loben, die wir bereits übertroffen haben, und in einem Kapitel, das sich mit der »Logik der Gegenzüge« befasst, wird der Ratschlag erteilt, einem Gegner jene Fähigkeiten abzusprechen, auf die er sich etwas zugute hält, ihm aber zuzugestehen, wofür er erröten würde (ebd.: 69 ff.). Solche Strategien des Erfolgs trugen nicht in erster Linie einer persönlichen Eitelkeit Rechnung. In ihnen reflektierte sich vielmehr die gesellschaftliche Notwendigkeit, im höfischen Ausscheidungskampf um die Gunst des Souveräns standesgleiche Konkurrenten hinter sich zu lassen. Ruhm und Ehre, errungen in erfolgreichen Positionskämpfen, waren ein wichtiges Kapital bei der sozialen Platzierung.

Erfolg in der vorbürgerlichen Welt ist gerahmt als eine Angelegenheit richtig gewählter Machtpraktiken, und die Frage, welche davon am effektivsten sind, spielt bereits in den frühesten Erfolgsschriften eine zentrale Rolle, von denen die bedeutendste *Der Fürst* von Niccolò Machiavelli (1990 [1532]) ist. Ausschließlich am Machterfolg interessiert, hat Machiavelli es kurz und bündig als das zentrale Problem seiner Schrift bezeichnet, »wie die Alleinherrschaft erworben und erhalten werden kann« (ebd.: 19). Machiavellis Studien behandeln die reine Wirksamkeit des Handelns für eigennützige Zwecke. Erfolg besteht darin, unter Ausnutzung gegnerischer Schwächen und bei sorgfältiger Beachtung konkurrierender Akteursstrategien möglichst effektiv dem eigenen Vorteil zu dienen. Lüge, Grausamkeit oder Bestechung fallen in diesem Zusammenhang nur unter dem Gesichtspunkt der persönlichen Zielerreichung ins Gewicht.

In der modernen Gesellschaft verändert sich der reine Machtbezug von Erfolg, obgleich dieser vor allem im gesamten politischen Raum, aber auch im sozialen Alltagshandeln von hoher Relevanz bleibt. Eine wesentliche Veränderung im Erfolgsverständnis tritt mit der modernen Gesellschaft jedoch dadurch ein, dass Erfolg nunmehr zur Kategorie einer hauptsächlich ökonomisch bedingten gesellschaftlichen Statusverteilung wird. Das Ideal der Sozialschichtung in der bürgerlichen Gesellschaft sieht die askriptive Neutralität gegenüber allen Kategorien von Herkunft und natürlichen Merkmalen vor. Die bloße Zuschreibung eines Status sollte durch

die Chance ersetzt werden, durch persönliche Anstrengung eine gesellschaftliche Stellung zu erlangen, die sich vor allem an der Verfügung über Geld und andere Formen ökonomischen Kapitals bemaß.

Im selben Maße, wie Erfolg sich damit zu einer ökonomisch messbaren Größe verwandelt, wird er bestimmten Normierungen unterworfen, die sich von den bisherigen Klugheitsregeln politischen Machthandelns deutlich unterscheiden. Diese Normierungen, die sich auf Erfolg als eine Kategorie der Statusverteilung richten, haben spezifische Regeln zum Inhalt, nach denen Akteure in einer je gerechtfertigten Weise gesellschaftliche Erfolge verbuchen dürfen. Die wichtigste Regel betrifft die Verbindung von Erfolg und Leistung. Das bürgerliche Selbstverständnis sieht Erfolge dadurch legitimiert, dass Akteure Leistungen erbringen und sich durch solche Leistungen eine Verbesserung ihrer Statusposition und einen Zuwachs von Macht- und Wohlstandschancen verdienen. Die Leistungsnorm wiederum zieht weitere Normsetzungen nach sich, die insbesondere Regeln darüber enthalten, in welcher Weise die Leistungserbringung erfolgen sollte und wie hoch deren Honorierung jeweils anzusetzen ist. Da hier Vergleichsmaßstäbe eine zentrale Rolle spielen, die sich aus dem nun umfassend einsetzenden Wettbewerb um Lebenschancen ergeben, sind Fairnessgebote bei der Leistungserbringung und beim Leistungsvergleich von entscheidender Bedeutung dafür, dass Erfolge als gesellschaftlich legitim betrachtet werden.

In den Fallstricken dieser Normsetzungen liegt begründet, weshalb sich die Soziologie immer wieder mit Erfolg beschäftigt hat. An die Leistungsnorm gebunden und von der Vorstellung legitimer Verdienste bestimmt, wurde Erfolg als moderne Kategorie gesellschaftlicher Statusverteilung stets dann zum Thema, wenn Personen und Gruppen Erfolge errangen oder ihnen ein gesellschaftlicher Wandel Erfolge erlaubte, die normativ als bedenklich galten und die Frage aufwarfen, ob eine gegebene Statusverteilung eigentlich hinreichend legitimiert sei. Die Soziologie entdeckte Ende des 19. Jahrhunderts den Erfolg als eine gesellschaftliche Kategorie, weil im Lichte seiner Analyse krisenhafte Entwicklungen fokussiert und die Rechtfertigung der sozialen Statusverteilung debattiert werden konnten. Daher ist es auch nicht verwunderlich, dass die *Kritik des Erfolges*, wie der Titel einer frühen erfolgssoziologischen Schrift (Ichheiser 1930) lautet, heute erneut von Interesse ist, befinden wir uns doch offenbar in einer gesellschaftlichen Situation, in der Erfolge und mit ihnen die realen Mechanismen der Statusverteilungen von den normativen Vorstellungen kaum hinreichend gedeckt sind, die in der öffentlichen Wahrnehmung die Rechtfertigung ›verdienter‹ Belohnungen betreffen. Die aktuellen Stichworte hierzu sind weithin bekannt: In der Gesellschaft der Gegenwart haben wir es vielfach mit leistungslosen Vorteilen zu tun, die Akteuren Erfolge gewähren. So weckt eine historisch unvergleichbare Erbschaftswelle die öffentliche Kritik an »unverdientem Vermögen« (Beckert 2004). Im Finanzwesen wiederum steht zur Debatte, ob die hohen finanziellen Erträge aus Aktienhandel und Investmentgeschäft nicht leistungslos sind, da sie auf Spekulationen beruhen, die vielfach als Inbegriff von ›Wetten‹ und somit nicht als zweckgerichtete eigene Anstrengungen gelten. Der performative Leistungsbegriff schließlich, der sich durch die Mediengesellschaft nicht weniger ausgebreitet hat als durch den Zwang zur Selbstdarstellung auf den modernen Ar-

beitsmärkten, lässt die gelungene Inszenierung von Akteuren als eine erfolgreiche Leistung erscheinen, was in der Öffentlichkeit die Frage aufwirft, ob damit eigentlich die sachlichen Anforderungen erfüllt sind, welche die moderne Gesellschaft mit dem Leistungsbegriff verbindet.

Die Entkoppelung von Leistung und Erfolg, von Verdiensten und Belohnung, ist darüber zu einem gesellschaftlichen Streitfall geworden, und dies in einer gleich zweifachen Weise. Einerseits hat der Leistungsdruck in der Berufswelt deutlich zugenommen, ohne dass den steigenden Erwartungen, die vielfach durch Zielvereinbarungen, Ergebniskontrollen und exakte Befristungen abgestützt werden, auch eine entsprechende materielle Wertschätzung entspräche. Tatsächlich ist überall dort von einer Entwertung von Arbeit zu sprechen, wo trotz gewachsener Leistungsanforderungen die Arbeitseinkommen im Verhältnis zu anderen Einkommensquellen erheblich an Bedeutung verloren haben. Leistung und Erfolg entkoppelt sich hier in der Weise, dass diejenigen, die steigende Arbeitsleistung erbringen, damit nicht die Erfolge, das heißt die finanziellen Erträge und gesellschaftlichen Vorteile verbinden können, die ihnen im Selbstverständnis der modernen Gesellschaft eigentlich zugedacht sein sollten. Andererseits werden gesellschaftliche Erfolge errungen, die sich als hohe Einkommen oder herausgehobene Statuspositionen dokumentieren, ohne dass öffentlich ein Einverständnis darüber herrschte, dass es Leistungen sind, die solchen Erfolgen zugrunde liegen. Das Leistungsprinzip wird dadurch insofern in ein Erfolgsprinzip verwandelt, als für die Beurteilung von Leistung nurmehr der Output zählt, das Ergebnis und nicht die Anstrengung, die für den Leistungserfolg erbracht worden ist. Der »Dualismus von Leistung« (vgl. Offe 1970), einerseits eine bestimmte Form von Investition zu erfordern, für die man »entschädigt« wird, und andererseits einen Ertrag zu erbringen, wird heute vielfach zugunsten der Ertragsseite aufgelöst, Leistung also rein über das Ergebnis definiert – und somit über Erfolg.

Über diese »Leistungsfrage« (Dröge/Marrs/Menz 2008) hinaus steht Erfolg auch in einem allgemeineren Sinn zur Debatte, und erneut findet man Anklänge hiervon bereits frühzeitig in der soziologischen Theoriegeschichte dokumentiert. Nicht anders als vor Jahrzehnten stellt Erfolg heute einen dominanten gesellschaftlichen Wert dar, demgegenüber andere Werte wie Solidarität oder Wohltätigkeit zurückstehen müssen. Schon Robert K. Merton (1968 [1938]) warf in diesem Zusammenhang die Frage auf, ob der Vorrang insbesondere des finanziellen Erfolgsstrebens nicht eine krisenhafte gesellschaftliche Entwicklung belege. Die Zuschreibung von Erfolgen lässt danach ein bezeichnendes Licht auf eine soziale Wertordnung fallen. Folgt man dieser Untersuchungsperspektive, ermöglicht das Studium von Erfolg eine Kultursoziologie des Kapitalismus, die sich mit der symbolischen Ordnung der Marktgesellschaft befasst. Der Kapitalismus wird hierbei nicht allein als eine materielle Verteilungsordnung betrachtet, sondern als eine symbolische Rangordnung von Bewertungen, die Aussagen darüber treffen, welche Wertigkeiten bestimmten Praktiken, Akteuren und Positionen zukommen sollen.

Wenn Erfolge eine anderen Werten übergeordnete Wertigkeit besitzen, verändert dies nicht zuletzt die Rechtfertigungsmuster sozialer Ungleichheit – und so belegen nicht nur die Ergebnisse der empirischen Untersuchungen, die am Frankfurter In-

stitut für Sozialforschung durchgeführt worden sind (vgl. Neckel/Dröge/Somm 2008), dass eine Erosion des Leistungsprinzips im gesellschaftlichen Bewusstsein festgestellt werden kann. Eine der letzten größeren Umfragen hierzu führte im November 2011 die Bertelsmann-Stiftung (2011) durch. Demnach glaubt ein großer Teil der deutschen Bevölkerung, dass es bei der Verteilung von Einkommen und Status nicht leistungsgerecht zugehe und erbrachte Leistungen insbesondere keine Aufstiegschancen mehr gewährten. Die hohe Wertigkeit von Erfolgen dokumentiert daher zugleich eine Krise der Legitimation sozialer Ungleichheiten, weil das Leistungsprinzip im öffentlichen Urteil immer weniger als erklärungskräftig für die Statusverteilung in der Gesellschaft der Gegenwart gilt. Nun wurde seit Anbeginn der Leistungsmoral stets vielfache Kritik daran geübt, dass Anspruch und Wirklichkeit des Leistungsprinzips weit auseinanderklaffen. Neuartig an den heutigen Entwicklungen ist indes, dass insbesondere die Einkünfte der wirtschaftlichen Oberschichten, welche die Durchschnittseinkommen hundertfach übersteigen (vgl. Neckel 2013c), der gesellschaftlichen Wahrnehmung nach für die Anwendung des Leistungsprinzips gar nicht mehr kandidieren. Gegenüber der ›Normalität‹ gesellschaftlicher Einkommen scheinen derartig hohe Erträge wesensungleich zu sein. Da jegliche Vergleichbarkeit hinfällig geworden ist, kommen die Top-Einkommen der wirtschaftlichen Spitze außerhalb des Leistungsprinzips zustande. Die Einkünfte der Oberschichten stehen so allein wie einst der feudale Reichtum in vorbürgerlichen Zeiten. Die Analyse der Erfolgsmuster der Gegenwart erlaubt somit, einen normativen Wandel der bürgerlichen Gesellschaft zu rekonstruieren, der in der Erosion des Leistungsprinzips einen bezeichnenden Ausdruck findet.

2. Soziologische Theoriegeschichte

Ein Durchgang durch die soziologische Theoriegeschichte von Erfolg erlaubt uns, grundlegende Merkmale dieser Sozialkategorie zu identifizieren. Betrachtet man die deutsche Soziologie der zwanziger und dreißiger Jahre des 20. Jahrhunderts, so stellt die erste Schrift, die dem Erfolg als einem gesellschaftlichen Phänomen gewidmet ist, eine etwas luftige Abhandlung des Kulturphilosophen Norbert Einstein (1919) dar, dessen Beitrag für ein vertieftes Verständnis von Erfolg in der Soziologie gemeinhin als nicht besonders hoch eingeschätzt wird. So heißt es etwa in gewundener Sprache: »Der Erfolg ist ein soziologischer Affekt. Er entsteht nur auf dem Grund und Boden, auf dem die Vielheit haust« (ebd.: 176). Gleichwohl werden in solchen Sätzen wichtige Feststellungen getroffen, die es verdienen, vermerkt zu werden. Erfolg, so können wir Einstein übersetzen, ist eine Zurechnungskategorie, er entsteht im Medium der Wertungen Dritter. Folgerichtig geraten diejenigen, die ganz dem Erfolgsstreben erliegen, von diesen Wertungen in Abhängigkeit. Eine weitere wichtige Einsicht von Norbert Einstein stellt die Aussage dar, dass Erfolg auf einer »äußerlich sichtbaren Anerkennung« beruht und für den Erfolgreichen als »Wertbeweis« gilt (vgl. ebd.: 33). Erfolg erscheint als Resultat bestimmter Verdienste und einer Wertverwirklichung, welche die moderne Gesellschaft als Erbringung gesellschaftlich anerkannter Leistungen versteht. Schließlich, so Einstein, sei Erfolg ge-

sellschaftlich verpflichtend und trennend zugleich. Obligatorisch am Erfolg ist, dass es zu den Konformitätsnormen der modernen Gesellschaft gehört, erfolgreich sein zu wollen. Erfolg stellt insofern eine einheitsstiftende Wertsetzung dar. Doch trennt Erfolg Akteure auch voneinander, weil Erfolg naturgemäß etwas Zweiwertiges ist und Erfolge der einen Misserfolge der anderen zur Voraussetzung haben. Dass zwei Akteure gemeinsam gewinnen (die berüchtigte »Win-win-Situation«), ist eine Konstellation, die in soziologischer Hinsicht selten genug eintritt, um als ein zumeist unrealistisches Versprechen bezeichnet zu werden. Die wichtigste Formulierung von Norbert Einstein aber scheint seine Feststellung zu sein, dass »der Erfolgreiche [...] nicht nur deshalb Erfolg [hat], weil die Wirkung seiner Leistung schon in dieser enthalten ist« (ebd.: 31). In der gesellschaftlichen Wahrnehmung werde Erfolg zwar der Status eines Wertbeweises zugesprochen, der auf anerkannter Leistung beruhe, tatsächlich aber sei Erfolg gegenüber der Wirkung von Leistungen selbstständig und könne sich auch unabhängig von Leistung einstellen. Leistung als solche begründe keinen Erfolg; zur Leistung müsse stets etwas anderes hinzutreten, damit ein Erfolg eintreten kann.

Genau an dieses Thema schließt 1930 Karl Mannheim an in einer Abhandlung über das *Wesen und die Bedeutung des wirtschaftlichen Erfolgsstrebens*. Mannheim hat diesen Aufsatz als einen Beitrag zur Wirtschaftssoziologie verstanden. Leider hat die Wirtschaftssoziologie diese Schrift bis heute kaum für sich entdeckt. Mannheim gab seiner Studie die wissenssoziologische Bedeutung, im Erfolgsstreben die »Erlebnisseite der Wirtschaft« (vgl. Mannheim 1964 [1930]: 632) zu erfassen, also zu erschließen, in welcher Weise Individuen in ihrem alltäglichen Erleben durch die ökonomische Realität der modernen Gesellschaft geprägt werden. Von dieser »Erlebnisseite« her forme das Erfolgsstreben den »sozialpsychologischen Habitus« und den »Kulturtyp« des modernen Menschen. Erfolg ist danach eine Art Verbindungskategorie, die zwischen den strukturellen Eigenschaften ökonomischer Prozesse und den habituellen Repräsentationen von Akteuren vermittelt, was Mannheims soziologisches Interesse am Erfolg begründet. In seiner Erfolgsanalyse geht er dabei geradezu klassisch soziologisch vor, als er von Durkheim die argumentative Methode übernimmt, ein Phänomen aus der Unterscheidung zu benachbarten Phänomenen zu beschreiben. Dem liegt die Auffassung zugrunde, dass es die soziologische Methode charakterisiert, dem wissenschaftlichen Gegenstand nicht substanziell Wesenheiten zuzuschreiben, sondern relational vorzugehen. Und die dem Erfolgsbegriff nächststehende Kategorie ist Mannheim zufolge die Leistung.

Das ist, wie sich zeigen wird, eine folgenreiche theoretische Vorentscheidung. Mannheim greift mit der angenommenen Nachbarschaft von Erfolg und Leistung das Selbstverständnis der modernen Gesellschaft auf. Berücksichtigt man aber, dass die Kategorie des Erfolgs nicht, wie der Leistungsbegriff, ihre Geburtsstunde in der bürgerlichen Gesellschaft hat, sondern vorbürgerlichen Ursprungs ist, wäre es gleichermaßen naheliegend gewesen, an ihrer Stelle als nächststehendes Phänomen zum Erfolg den Begriff der Macht anzusehen. Mannheim hingegen lässt sich von Leistung und Erfolg als maßgeblicher Unterscheidung leiten und trennt beides dergestalt voneinander, dass Leistung »eine Art Objektivierung [...] in irgendeinem Sachgebiete« sei, während Erfolg »eine Art Verwirklichung im Gebiete des Sozialen« be-

zeichne – das »Sichdurchsetzen« von Akteuren anderen gegenüber (vgl. ebd.: 634 ff.)

Von dieser Unterscheidung aus fächert Mannheim die Erfolgskategorie weiter auf und unterscheidet »objektiven« und »subjektiven« Erfolg, wobei Ersteres das »objektive Sichdurchsetzen einer sachlichen Leistung« bezeichnet, Letzteres das »subjektive Sichdurchsetzen des Leistungsträgers«, was sich dann als »totaler Erfolg« darstellt, wenn sich beides miteinander verbindet (ebd.). Norbert Einsteins Einsicht, dass die Wirkung einer Leistung nicht in der Leistung selbst enthalten sei, kehrt in dieser Unterscheidung wieder, wenn etwa – mit einem Beispiel aus Mannheims Text – eine technische Erfindung die Lebenswirklichkeit einer Gesellschaft verändert, ohne dass der Erfinder dadurch irgendeinen Vorteil gehabt hätte, und somit zwar ein »objektiver Erfolg« vorliegt, dem aber kein »subjektiver Erfolg« entspricht, da der sachlichen Leistung des Erfinders kein subjektives Sichdurchsetzen und keine Art der persönlichen Anerkennung des ›Leistungsträgers‹ entspricht.

Auf der subjektiven Seite des Erfolgs unterscheidet Mannheim wiederum zwischen dem »labilen« und dem »stabilen« subjektiven Erfolg, und auch dies sind Unterscheidungen, die für die soziologische Gegenwartsanalyse eine aufschließende Kraft besitzen. Als labile Form von Erfolg betrachtet Mannheim den »Ruhmerfolg« (ebd.: 638), der vom »bloßen Meinen und Anerkennen« anderer abhängig ist. Als reine Zurechnungskategorie, der kein sachliches Substrat einer wirksamen Leistung korrespondiert, ist Erfolg anfällig für die Schwankungen eines Publikums.[2] Hierdurch unterscheidet sich der Ruhmerfolg vom »stabilen« Erfolg, der einen objektiv beobachtbaren Zuwachs von Wirkungschancen und Verfügungsgewalten zur Voraussetzung habe. Im Bereich der beruflichen Karriere ist hierunter etwa der Aufstieg in Organisationen zu verstehen, in der Politik die Machtchance durch Amt und Mandat, in ökonomischer Hinsicht ein Zuwachs an Einkünften und Vermögen.

Im Zentrum von Mannheims Analyse steht indes das Verhältnis von Leistung und Erfolg. Mannheims Auffassung ist, dass Leistung eine Bedingung von Erfolg sei und ohne Leistung sich kein Erfolg einstellen könne. So spricht er davon, dass es »nicht statthaft sei, von Erfolg zu reden, wenn jemand ohne Leistung hohen Rang oder hohe Machtpositionen erreicht. In diesem Fall würden wir eher von ›Glück‹, wenn man will von ›unverdientem Glück‹ reden, nicht aber von Erfolg, da hier Leistung in unserem Sinn vorliegen muß« (ebd.: 637).

2 Mannheims Bemerkungen über den labilen subjektiven Erfolg und seine wechselhafte Publikumsabhängigkeit finden ein paar Jahre später in den Vereinigten Staaten einen Anschluss in der Theorie, die Erich Fromm (1980 [1947]: 47 ff.) über den »Marketing-Charakter« aufgestellt hat. Der Hintergrund hierfür ist Fromms Beobachtung, dass auf den amerikanischen Arbeitsmärkten immer mehr Personen genötigt seien, nicht nur ihre beruflichen Kompetenzen anzubieten, sondern ihre Persönlichkeitseigenschaften verkaufen müssten, um im Wettbewerb um Jobs erfolgreich zu sein. Die besondere Anfälligkeit des Marketing-Charakters für die Wertungen Dritter lasse eine typische Paradoxie des Erfolgs in der modernen Gesellschaft entstehen: Das persönliche Ziel des Erfolgs sei, anderen gegenüber sichtbar herausgehoben zu sein, um dadurch auch einen Zuwachs an Autonomie zu erlangen. Tatsächlich führe das Erfolgsstreben aber zu einer verstärkten Abhängigkeit, da man sich zusehends in die Macht fremder Bewertungen verstricke.

Kritisch kann hierzu angemerkt werden, dass Mannheims Theorie damit in der Gefahr steht, das Selbstverständnis, das die moderne Gesellschaft mit Erfolg verbindet, zur Voraussetzung einer wissenssoziologischen Rekonstruktion des Begriffsinhalts von Erfolg zu machen. Damit verliert die soziologische Analyse jene Distanz, die für eine Reflexion »sozialer Tatsachen« notwendig ist. Mannheim räumt selbstverständlich ein, dass gesellschaftlich stets unterschiedliche Definitionen von Leistung bestehen, die auch unterschiedliche Formen von Erfolg begründen. Aber als eine Ausnahme von der Regel des »sachlichen« Leistungsbezugs, den jeder Erfolg aufweisen müsse, lässt Mannheim nur einen speziellen Fall gelten, dem in der heutigen Mediengesellschaft allerdings eine große Bedeutung zukommt: Wo »bereits die Leistung selbst das Soziale zum Substrat hat« und ein sozialer Misserfolg auch das »Kriterium für die Wertlosigkeit der Leistung« ist – wie Mannheim dies etwa bei Heerführern, Pädagogen, Wirtschaftsführern oder Predigern gegeben sieht (vgl. ebd.: 636) –, dort fallen Erfolg und Leistung zusammen. Wenn die »Verwirklichung im Gebiete des Sozialen« eine Bedingung von Leistung ist und das »Sichdurchsetzen« bei anderen Akteuren oder deren Beeinflussung Gegenstand der Leistungserbringung, dann wird eine Leistung nur zugeschrieben werden können, wenn man bei anderen auch erfolgreich ist.

Ganz anders fällt die Erfolgsanalyse bei Gustav Ichheiser (1930) aus, der zwischen »Leistungstüchtigkeit« und »Erfolgstüchtigkeit« unterscheidet – zwischen dem fachlichen Wissen, beruflichen Fähigkeiten und Arbeitstugenden einerseits und der sozialen Durchsetzungsfähigkeit andererseits. Doch trennt Ichheiser beide Befähigungen nicht nur voneinander, sondern konstatiert eine Antinomie, die zwischen Leistungstüchtigkeit und Erfolgstüchtigkeit besteht (vgl. ebd.: 9 ff.): Leistung, was immer man darunter auch verstehen mag, ist Ichheisers Überlegungen zufolge stets mit einer bestimmten Regelhaftigkeit zweckgebundenen Handelns verknüpft. Dies dokumentiert sich in Berufsethiken und beruflichen Handlungsregeln, die auch eine Voraussetzung dafür sind, dass Leistungen bemessen und verglichen werden können. Die notwendige Normbindung von Leistung jedoch bringt, so Ichheiser, dem Leistungstüchtigen nur Nachteile gegenüber dem Erfolgstüchtigen ein, da sich die Erfolgstüchtigkeit allein an der Effizienz des eigenen Handelns bemisst. In der Wahl seiner Mittel ist der Erfolgstüchtige nicht durch Normen darin gebremst, so effektiv wie möglich seine Ziele zu verfolgen, während der Leistungstüchtige durch die Normbindung, der er unterliegt, dazu veranlasst wird, bei der Mittelwahl bestimmte Selektionen vorzunehmen, die dem Leistungsideal nicht widersprechen, zugleich aber die Effizienz der Leistungstüchtigkeit gegenüber der Erfolgstüchtigkeit schwächen. Hierin an Max Weber anschließend, schlussfolgert Ichheiser daraus, dass dies die Ursache dafür sei, weshalb Zweckrationalität sich als überlegen gegenüber der Wertrationalität erweist und »Gesinnungslosigkeit« die Erfolgschancen steigert.

Von besonderer soziologischer Bedeutung in Ichheisers Analyse ist, dass sie zwischen den gesellschaftlichen Erfolgsnormen und den »faktisch wirksamen Erfolgsmechanismen« (ebd.: 4) einen Unterschied macht und somit in der Spannung zwischen Anspruch und Wirklichkeit eine kritische Analyse von Erfolg eröffnet. Überdies macht Ichheiser auf einen weiteren Sachverhalt aufmerksam, der für das Verständnis von Erfolg in der Gesellschaft der Gegenwart von nicht zu unterschätzender

Wichtigkeit ist: In der Öffentlichkeit werde Erfolg häufig als »Verdienst« dargestellt, da es dem Interesse der Erfolgreichen entspräche, ihre Vorteile als Ergebnisse von Leistungen auszugeben. Darin sieht Ichheiser die mächtige Tendenz einer »Selbstverschleierung des Erfolges« (vgl. ebd.: 36 ff.) am Werk. Ihr dienten Erfolgslegenden (›Der Tüchtige setzt sich durch‹), die umso mehr Glauben fänden, je weniger sich eine Gesellschaft den Gegensatz von Leistung und Erfolg eingestehen mag. So halte die Öffentlichkeit weithin an einer Illusion fest, die ebenso dem »Komfortbedürfnis« der Individuen entspräche wie dem »Wertbedürfnis« der Gemeinschaft (ebd.), welche vermittels von Erfolgslegenden Werte zelebriere, die faktisch weitgehend außer Kraft gesetzt worden seien.

In der amerikanischen Soziologie ist die Theoriegeschichte von Erfolg unmittelbarer mit der Gesellschaftsanalyse verbunden, als dies in der Geschichte der deutschen Soziologie der Fall gewesen ist, in der Hinweise auf je aktuelle gesellschaftliche Phänomene eher nur eingestreut sind. Auf dem amerikanischen Kontinent ist es Thorstein Veblen, der 1899 eine Zeitkritik formuliert, die dem »relativen Erfolg, der durch den neiderfüllten Vergleich mit anderen Menschen gemessen wird«, das Zeugnis ausstellt, »das normale Ziel des Handelns« und der »allgemein anerkannte und legitime Zweck jedes Bemühens« zu sein (vgl. Veblen 1986 [1899]: 49). Den »egoistischen Gegensatz zwischen Mensch und Mensch« (ebd.), der von den Akteuren dadurch Besitz ergriffen hätte, führt Veblen auf zwei miteinander verbundene Umstände zurück. Zum einen würden sich in der amerikanischen Gesellschaft die Umrisse einer modernen Konkurrenzgesellschaft ausbreiten. Sie bemesse gesellschaftlichen Erfolg an der relativen Position zu anderen und verwandle Erfolg dadurch in eine Wettbewerbskategorie. Maßstab des Vergleichs zwischen den Statuspositionen ist Veblen zufolge »das Eigentum, welches zum leicht erkennbaren Beweis des Erfolgs und damit zur gesellschaftlich anerkannten Grundlage des Prestiges wird. Besitz wird notwendig für eine angesehene Stellung in der Gesellschaft; Besitz zu erwerben und zu vermehren ist unerlässlich, um den guten Namen zu wahren« (ebd.: 46). Hier liegt der Ursprung der amerikanischen »Geldkultur«, deren schonungsloser Analyse Veblens Klassiker *Theory of the Leisure Class* gewidmet ist. Wenn die Menge der angehäuften Güter zum Merkmal von Leistung geworden ist, bildet der Reichtum die »unabhängige und endgültige Grundlage des Prestiges« – »Reichtum, der einst nur als Beweis der Tüchtigkeit galt, wird nun in der öffentlichen Meinung zum Verdienst an sich«(ebd.). Mit dem »auf Geldbesitz beruhenden Prestige« verwandelt sich auch das Erfolgsverständnis, konstatiert Veblen doch, dass der Geldwert des Prestiges umso höher ausfällt, je weniger er sich als Ergebnis von Arbeitsleistungen zeigt. Längst hätte im amerikanischen Statussystem das aristokratische Ideal triumphiert, nach dem Reichtum, der das höchste Prestige verspricht, sich nicht der Leistung, sondern einer vornehmen Herkunft verdankt. In einer Gesellschaft, die wie die USA gar kein Feudalsystem kannte, verwandelt sich das Aristokratische zum Vorbild der Oberschichten und zum Statusideal. Damit kehren ständische Elemente in die kapitalistische Leistungsgesellschaft der USA zurück, die wir heute erneut als eine »Refeudalisierung« der modernen Gesellschaft (vgl. Neckel 2010; Neckel 2013 a, Neckel 2013 b, Neckel 2013 c) beschreiben können.

Dass in der amerikanischen »Geldkultur« der Maßstab von Erfolg nicht Leistung, sondern Reichtum ist, stellt eine Gesellschaftsanalyse dar, an die mehr als dreißig Jahre später Robert K. Merton (1968 [1938]) anknüpfen wird. Vor dem Hintergrund der großen Depression der dreißiger Jahre spricht Merton von einer Wertekrise der USA, deren Ursache die kulturelle Überhöhung des Erfolgsziels in der amerikanischen Gesellschaft sei. Ähnlich wie Veblen dies bereits an der Schwelle zum 20. Jahrhundert festgestellt hatte, ist es Merton zufolge Reichtum als solcher, der zu einem Symbol des gesellschaftlichen Erfolgs wird. Reichtum zu erlangen, mit zulässigen oder auch unzulässigen Mitteln, werde daher zum obersten Handlungsziel in der amerikanischen Kultur. Bei Merton findet sich hier ein thematischer Übergang von ›Erfolg‹ zu ›Anomie‹. Erfolg faktisch als einen absoluten Wert zu setzen begründet demnach Normlosigkeit. Wird insbesondere finanzieller Erfolg zum Wert an sich erhoben, macht es keinen entscheidenden Unterschied mehr, ob dieser finanzielle Erfolg mit legitimen Mitteln zustande kam oder nicht. Merton schließt in dieser Erfolgskritik an Durkheim an, dem die Erfolgsmaxime in ihrem Instrumentalismus Ausdruck eines »exzessiven Individualismus« (Durkheim 1983 [1897]: 232) war, der die soziale Integration moderner Gesellschaften bedroht.

3. Erfolg in der Sozialtheorie der Gegenwart

Zu einer vollkommen anderen Einschätzung gelangt später Talcott Parsons, für den in Gestalt des »Leistungserfolgs« das Erfolgsziel Inbegriff einer gesellschaftlichen Wertverwirklichung war (vgl. Parsons 1951: 182 ff.). Der Strukturfunktionalismus kehrt die bisherige soziologische Perspektive auf Erfolg nachhaltig um. War es das Ziel der Mannheimschen Wissenssoziologie, die Geltungsgründe von Erfolg zu rekonstruieren, und verstanden sich die Erfolgsanalysen von Ichheiser, Veblen und Merton als Überprüfung moderner Wertideale, so beschränkt sich Parsons darauf, die Bedingungen zu benennen, unter denen die ökonomische Zielverwirklichung zugleich der kulturellen Latenz von Werten dienen kann. Die Verkörperung einer Leistung im Erfolg stellt sich Parsons als Gebot einer Strukturerhaltung dar, deren Bestand er in der modernen Gesellschaft grundsätzlich nicht gefährdet sieht. Das Leistungsprinzip würde für eine zustimmungsfähige Form der Platzierung in der Sozialstruktur sorgen, und Erfolge wären legitime Belege einer gesellschaftlich anerkannten Leistungserbringung.

Entschiedene Ablehnung fand die strukturfunktionalistische These vom Erfolg als »Leistungsbeweis« in der Ideologiekritik der Kritischen Theorie der Frankfurter Schule. Theodor W. Adorno hat in *Aberglaube aus zweiter Hand* (Adorno 1979 [1962]) anhand der populären Astrologie interessante Aufschlüsse über die »Erfolgsreligion« (Horkheimer/Adorno 1969 [1947]: 154) in der modernen Gesellschaft gegeben. In diesem Aufsatz, der sich mit Horoskopen befasst, die in den frühen neunzehnhundertvierziger Jahren in der *Los Angeles Times* erschienen, zeigt Adorno auf, dass Erfolg sich gerade dadurch zu einem Aberglauben entwickelt, dass er als Resultat individueller Leistungen gilt. Der Erfolgsglaube an den gesellschaftlichen Ertrag individuellen Strebens verdecke, dass Akteure in der verwalteten Welt

der Moderne kaum dazu in der Lage seien, ihr persönliches Schicksal tatsächlich selber bestimmen zu können. Die Deutungswelt der Horoskope repräsentiert eine Ahnung von der Kontingenz des modernen Lebensschicksals, die sie sich in ihren Voraussagen zugleich verfügbar machen möchte.

Anschließend an die Kritische Theorie, hat Jürgen Habermas (1981) in seiner *Theorie des kommunikativen Handelns* Erfolg als zentrale Kategorie des zweckrationalen und insbesondere des strategischen Handelns konzipiert. Gegenüber der Verständigungsorientierung, die das kommunikative Handeln auszeichnet, ist Erfolg folgenreich abgegrenzt durch die Maxime der Wirksamkeit. Wenn die Maßstäbe des Erfolgs sich ausbreiten in Lebenswelten, die zu ihrer sozialen Integration einer kommunikativen Verständigung über die jeweilige Normbindung bedürfen, dann dringen mit dem Vorrang von Erfolg Kategorien strategischer Zweckrationalität in die Lebenswelt ein. Die verständigungsorientierten Sphären der modernen Gesellschaft erfahren hierdurch eine »Kolonialisierung« durch Systemimperative, die Habermas zufolge allenfalls in den Funktionsbereichen von Wirtschaft und Bürokratie ihre Geltung hätten. Zielvereinbarungen bei der Kindererziehung, Familienleben als Dienstleistungsbranche, Wissenschaftsindikatoren, die sich in Geldgrößen bemessen, stellen danach eine Erfolgsorientierung dar, die dem Sinngehalt dieser gesellschaftlichen Sphären nicht angemessen ist.

An den kritischen Impetus der Frankfurter Schule knüpfen ebenfalls die sozialphilosophischen Untersuchungen von Charles Taylor an. Der Vorrang des Erfolgs in der modernen Kultur gilt Taylor als Signum der Herrschaft einer instrumentellen Vernunft, die von der Moderne Besitz ergriffen hätte (Taylor 1997: 11 ff.). Zur aktuellen Sozialtheorie von Erfolg zählt weiterhin ein bedeutender Autor, der viel zu wenig rezipiert wird, obgleich sich manche Analysen zum modernen Erfolgsverständnis unausgesprochen seiner wichtigsten Begriffe bedienen. Der bulgarische Anthropologe und Philosoph Tzvetan Todorov hat in seinem Buch *Abenteuer des Zusammenlebens* (1998) Grundlegendes zur Theorie des Erfolgs und zum Bezugsrahmen einer kritischen Zeitdiagnose von Erfolgsmustern formuliert. Im Unterschied zu anderen Epochen der Geschichte sei das Erfolgsstreben in der Gesellschaft der Gegenwart dadurch charakterisiert, dass Akteure die Anerkennung des Erfolgs nicht für die Übereinstimmung mit anderen zugerechnet bekommen, sondern durch die Unterscheidungen, die man im sozialen Verhältnis auszudrücken weiß. »Distinktionsanerkennung« ersetze demzufolge das ältere Muster der »Konformitätsanerkennung«. Dieser Wandel bringe ein solipsistisches Erfolgsverständnis hervor, das man als Wettbewerbsindividualismus bezeichnen kann. Das moderne Erfolgsstreben nach Distinktionsanerkennung will hierbei mehr als bloße Wertschätzung eigener Qualitäten. Es begehrt Bewunderung für die vermeintliche Einzigartigkeit, die sich im Erfolg zum Ausdruck bringen soll. Todorov spricht damit die Kultur der permanenten Steigerung und der fortwährenden Selbstoptimierung an, die für die Gegenwart des Erfolgs kennzeichnend geworden ist. Sie geht auf eine Wettbewerbsgesellschaft zurück, die überall dort eine Logik der Überbietung entstehen lässt, wo sich Akteure kontinuierlich und umfassend mit der Notwendigkeit von Bewährungsproben auf ihre »Erfolgstüchtigkeit« (Ichheiser) konfrontiert sehen.

4. Phänomenologie des Erfolgs

Dass Erfolg heute eine zentrale Wettbewerbskategorie darstellt, also aus dem sozialen Vergleich und der Konkurrenz um soziale Positionen resultiert, prägt auch die Phänomenologie des Erfolgs, deren auffälligste Merkmale hier zusammengefasst werden sollen. Erfolg, wie er sich uns heute als eine kulturelle Norm im Wettkampf um Anerkennung darstellt, ist grundlegend dadurch gekennzeichnet, dass er sich am Ertrag bemisst, die Ergebnisorientierung im Handeln daher beim Erfolgsstreben vorrangig ist. Die Art und Weise, wie ein solches Ergebnis zustande kommt, stellt sich demgegenüber als nachrangig dar. Erfolg richtet sich an einer Rationalität der Mittel aus und nicht an einer Rationalität der Zwecke, was den Instrumentalismus des Erfolgs ausmacht, an dem die öffentliche und die soziologische Zeitkritik immer wieder Anstoß genommen hat.

Erfolge, gerade wenn sie zu einem verbindlichen Handlungsziel in einer gesellschaftlichen Kultur geworden sind, müssen des Weiteren auffällig sein, um als Unterscheidungen wirksam zu werden. Wenn zahlreiche Akteure sich gleichermaßen um Erfolge bemühen, stehen sie in einer Konkurrenz um Aufmerksamkeit, weshalb sich Erfolg häufig genug wie ein Spektakel darstellen muss und einer ostentativen Sichtbarkeit bedarf, um im Kampf um Anerkennung noch ausreichende Distinktion zu gewähren. Der Drang zur Außergewöhnlichkeit von Erfolg entsteht aus der normativen Verbindlichkeit, die Erfolg als Handlungsziel gesellschaftlich erhalten hat. Wenn es alltäglich geworden ist, in beruflichen oder privaten Statuskämpfen Erfolgsbilanzen zu präsentieren, bedürfen die hierbei aufgeführten ›Aktiva‹ des Anscheins der Außeralltäglichkeit, um ausreichend auffallen zu können. Der erfolgsorientierte Akteur befindet sich indes in dem Dilemma, dass Erfolge zwar auf die Wertigkeit des eigenen Selbst verweisen und auf dieses Selbst attribuiert werden sollen, die Voraussetzungen hierfür aber auf der Seite eines Publikums von Dritten erfüllt sein müssen, da es stets andere sind, die einen Akteur erst als erfolgreich qualifizieren und Erfolge zurechnen können. Erfolg oder Misserfolg gelten als Ausweise eigener Fähigkeiten oder eigenen Versagens. Es liegt aber bei anderen, darüber zu befinden. Erfolg folgt einem Mechanismus der Subjektivierung, der sich in der Selbstverantwortung für das jeweils erzielte Ergebnis dokumentiert. Niemand anderes als das eigene Selbst kann das Subjekt des Erfolgs sein, das zugleich einer entsprechenden Fremdzuschreibung bedarf, um tatsächlich erfolgreich zu sein. Dies begründet die besondere Anfälligkeit des Erfolgs, seine geringe Verlässlichkeit insbesondere für das eigene Selbstwertgefühl, das stets auf eine günstige Außenwahrnehmung angewiesen bleibt.

Eine weitere Ursache findet die Labilität des Erfolgs darin, dass er aus einem Vergleich im Wettbewerb resultiert. In zweifacher Hinsicht ist Erfolg eine relationale Kategorie: In der Wettbewerbsgesellschaft zeigen sich Erfolge entweder im Verhältnis zu früheren Plätzen, die man im Konkurrenzkampf eingenommen hat, oder zu den Erfolgen, die andere erringen. Eingebunden in diese Relationalität des Längsschnitts oder des Quervergleichs verbindet sich Erfolg mit einer Sieger-/Verliererse-mantik. Wo immer sich die Verteilung von Gütern nach einem positionalen Prinzip vollzieht, das Erfolgreiche auszeichnet, indem es andere leer ausgehen lässt, ist Er-

folg durch Agonalität charakterisiert. In der Wirtschaftssoziologie wird dies die »Winner-take-all-Ökonomie« genannt (vgl. Neckel 2013 c). In ihr fallen große Gewinne nur wenigen zu, während viele ganz auf Erträge verzichten müssen. Überdies gilt, dass Erfolge nicht ›aufgespart‹ werden können. Frühere Verdienste gelten nichts, weil jeder Erfolg neu errungen werden muss und sich der Erfolgreiche immer wieder unter Beweis zu stellen hat. Diese Flüchtigkeit des Erfolgs lässt eine Art Permanenz der Gegenwart entstehen. Ihr wohnt die Aufforderung inne, in jedem Moment aufs Neue Erfolge zu erzielen, da die Erfolge von gestern heute schon wieder vergessen sind und dem nur durch erneute Siege im Wettbewerb begegnet werden kann. Frühere Erfolge sollten hierbei möglichst in den Schatten gestellt werden, um weiterhin Aufmerksamkeit zu erlangen. Es ist genau diese ruhelose Dynamik im Erfolgsstreben, die man als *Flucht nach vorn* (Neckel 2008) bezeichnen kann: Getrieben von der Angst, die Anerkennung für das Erfolgreichsein zu verlieren, streben Akteure ständig neue Erfolge an. Dem Erfolg liegt daher eine Mechanik von Wiederholung und Überbietung zugrunde. Weder soll sich der Erfolgreiche auf seinen Lorbeeren ausruhen dürfen – deshalb muss seine Erfolgstüchtigkeit stets neuen Bewährungsproben ausgesetzt werden –, noch zahlt sich ein Erfolg besonders aus, der nur bestätigt, was bereits früher einmal erreicht worden ist – deshalb muss der nächste Erfolg bedeutender als der vorherige sein. Auch dies unterscheidet Leistung und Erfolg voneinander, wie Karl Mannheim mit seinem Begriff der »objektiven Leistung« ausdrücken wollte. Eine objektive Leistung bliebe auch dann bestehen, wenn ihr der subjektive Erfolg nicht folgen sollte. Dies gilt nicht in der Erfolgskultur: Erfolge werden unsichtbar, wenn sie von Akteuren nicht dargestellt werden können.

Letztlich wohnt dem Erfolg die tragische Komponente inne, dass eine Auszeichnung, die ein persönliches Vorankommen anzeigen soll, schon im nächsten Moment nichts weiter repräsentiert als den Stillstand. Was heute erlangt wurde, ist morgen nur noch das Niveau, von dem man sich absetzen muss. Daraus resultiert eine Paradoxie, die sich häufig in der Sozialwelt einstellt, wenn individuelle Handlungslogiken zu einem kollektiven Geschehen führen, das die Absichten Einzelner *ad absurdum* führt. Denn in dem Bestreben, durch Erfolge und ihre Steigerung individuelle Auffälligkeit zu erreichen, gleichen sich alle ›Erfolgstüchtigen‹, womit sie am Ende wieder gleichermaßen unauffällig werden. Der erfolgsorientierte Akteur, der auf seine sichtbare Außergewöhnlichkeit Wert legen muss, bekräftigt somit nichts weiter als seine Konventionalität, wodurch sich Erfolgsstrategien immer wieder selbst aufheben und an ihrer Gewöhnlichkeit scheitern.

5. Erfolg als Schlüsselkategorie gesellschaftlichen Wandelns

Die Pflicht zum Erfolg ist das Resultat gesellschaftlicher Entwicklungen, zu deren Analyse man sich vier zentraler Begriffe bedienen kann. Ein wesentlicher Generator der Erfolgskultur in der modernen Gesellschaft ist die *Ökonomisierung* gesellschaftlicher Lebensbereiche, die sich über die zunehmende Verankerung des Marktmechanismus in gesellschaftlichen Bereichen auch jenseits der Ökonomie vollzieht. Märkte sind am Ergebnis interessierte ökonomische Institutionen und somit er-

folgsorientiert. Marktkonformes Verhalten bedeutet daher, auf die Steigerung finanzieller Erträge verpflichtet zu sein. Dieser Imperativ wirtschaftlicher Erfolge ist heute vielfach in die Kritik geraten, da er auf gesellschaftliche und ökologische Folgeschäden keine Rücksichten nimmt. Erfolg als wirtschaftliche Leitorientierung treibt eine Wachstumsdynamik an, deren destruktive Eigenschaften eines der zentralen gesellschaftspolitischen Themen der Gegenwart sind.

Die Ökonomisierung bringt die moderne *Wettbewerbsgesellschaft* hervor, die vielfach um positionale Güter ringt – von den Aktienmärkten bis zu den Castingshows. Mit ihr geht die Ausbreitung eines bestimmten Konkurrenztypus einher, der Rivalität, bei der Sieg oder Niederlage des einen Akteurs Bedingung des Erfolgs oder Misserfolgs des anderen sind. Konkurrenz stellt sich hier nicht als das parallele Bestreben mehrere Akteure um ein gleiches Ziel dar, wie es für den Leistungswettbewerb kennzeichnend ist, sondern als agonale Konkurrenz, die direkt gegeneinander gerichtet ist. Mit ihr verbreitet sich die Unterscheidung von Gewinnern und Verlierern als eine Leitsemantik in der modernen Gesellschaft, die zunehmend andere Semantiken in dem Maße verdrängt, wie kooperative Sozialbeziehungen durch Wettbewerbsordnungen ersetzt werden. Im alltäglichen Erleben von Arbeit, Bildung und Beruf macht sich die Wettbewerbsgesellschaft insbesondere in der Erfahrung geltend, dass sich die zeitlichen Abstände erheblich verkürzt haben, in denen man Wettbewerben ausgesetzt ist oder sich für sie vorbereiten muss. Wer beim erfolgreichen Eintritt in eine berufliche Statusposition bisher eine gewisse Sicherheit hatte, von Bewährungsproben vorerst verschont zu sein, sieht sich heute nach kurzer Zeit wieder zur Disposition gestellt. Im Wettbewerb erreichte Positionen müssen immer wieder aufs Neue ausgehandelt werden. In der Erfahrungsweise des Berufslebens schlägt sich dies als permanent empfundener Druck nieder, die Qualität der eigenen Arbeit möglichst sichtbar zu inszenieren, außergewöhnliche Leistungen vollbringen und auffällige Erfolge vorweisen zu können, um die eigene Beschäftigung zu rechtfertigen. Wo das Leistungsprinzip beanspruchte, für den Umfang und die Anstrengung beruflicher Tätigkeiten zu entlohnen, wird es heute durch ein Gratifikationssystem abgelöst, das den finanziellen Erfolg zum Maßstab materieller und symbolischer Anerkennung macht. Daraus ergibt sich für das Arbeitssubjekt die bedrängende Frage, wie man wissen soll, ob man je genug gearbeitet hat, da erst der Vorrang im Wettbewerb signalisiert, dass die eigene Anstrengung ausreichend war. Hierdurch wird ein subjektiver Ressourcenverschleiß induziert, der heute im Begriff der Erschöpfung einen zeittypischen Ausdruck gefunden hat (vgl. Neckel/Wagner 2013).

Im politischen Raum wiederum liegt in Gestalt der These von der *Postdemokratie* (Crouch 2008) eine Zeitdiagnose vor, nach der die globalen Wirtschaftseliten demokratische Institutionen erfolgsorientiert zu ihrem eigenen Nutzen verwenden. Demokratie erfährt eine innerliche Aushöhlung dadurch, dass ihre Institutionen rein zweckrational zum Vorteil derjenigen gebraucht werden, die aufgrund wirtschaftlicher Macht über den größten politischen Einfluss verfügen. Der Instrumentalismus des Erfolgs, um an die Beobachtungen von Charles Taylor (1997) anzuschließen, regiert die politische Sphäre. Demokratische Entscheidungsprozesse insbesondere zur Steuer-, Haushalts- und Ausgabenpolitik werden faktisch außer Kraft gesetzt

durch die Veto-Macht einer neuen wirtschaftlichen Oligarchie, die ihre finanziellen Erfolge vor allem auf den Finanzmärkten nicht durch politische Eingriffe eingeschränkt sehen möchte. In den Augen einer zunehmend kritischen Öffentlichkeit gerät demokratische Partizipation zu einer nutzlosen Angelegenheit, wenn die ökonomische Erfolgselite auch noch das politische Ruder übernimmt (vgl. Neckel 2013 c).

Prozesse wie diese führen schließlich zu einer Dynamik, durch die sich der Kapitalismus der Gegenwart in normativer Hinsicht maßgeblich verändert. In dem Maße, wie Leistung durch Erfolg ersetzt wird oder sich zu einem reinen Erfolgsbegriff verwandelt, treten kapitalistische Wirtschafts- und Gesellschaftsorganisation und bürgerliche Normen weitgehend auseinander. Im Ergebnis entsteht ein Kapitalismus ohne Bürgerlichkeit, der Leistungsethik durch Erfolgskult ersetzt. Im Übergang von Leistung zu Erfolg werden wir Zeugen einer *Refeudalisierung* der Werte (vgl. Neckel 2013 a). Refeudalisierung ist kein Verfallsprozess und bedeutet nicht eine Rückkehr zu alten Zeiten, sondern ist Ergebnis ökonomischer Modernisierungsprozesse. Bürgerliche Werte wie Leistung werden hierdurch erneut in die Maximen einer möglichst erfolgreichen Durchsetzung privater Interessen verwandelt, die sich in Wirtschaft und Politik gesellschaftlicher Normbindungen möglichst weitgehend entledigen möchten. Dies ist der Fluchtpunkt der modernen Erfolgskultur, dass sie am Ende vormodernen Mustern sozialer Ordnung wieder zum Durchbruch verhilft.

Literatur

Adorno, Theodor W. 1979 [1962]. »Aberglaube aus zweiter Hand«, in *Theodor W. Adorno: Soziologische Schriften*,Bd. 1, S. 147-176. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Beckert, Jens 2004. *Unverdientes Vermögen. Soziologie des Erbrechts*. Frankfurt/M./New York: Campus.

Bertelsmann-Stiftung 2011. »Deutsche halten Arbeitsmarkt für ungerecht«. Pressemitteilung der Bertelsmann-Stiftung vom 16. November 2011. *www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xchg/SID-31D93A11-2D74FB19/bst/hs.xsl/nachrichten_110386.htm* (Zugriff vom 07.01.2014).

Crouch, Colin 2008. *Postdemokratie*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Dröge, Kai; Marrs, Kira; Menz, Wolfgang2008. *Rückkehr der Leistungsfrage. Leistung in Arbeit, Unternehmen und Gesellschaft*. Berlin: edition sigma.

Durkheim, Émile 1983 [1897]. *Der Selbstmord*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Einstein, Norbert 1919. *Der Erfolg. Ein Beitrag zur Frage der Vergesellschaftung*. Frankfurt/M.: Rütten &Loening.

Fromm, Erich 1980 [1947]. »Psychoanalyse und Ethik. Bausteine einer humanistischen Charakterologie«, in *Erich Fromm: Gesamtausgabe*, Bd. 2, S. 1-157. Stuttgart: DVA.

Habermas, Jürgen 1981. *Theorie des kommunikativen Handelns*, Bd. 1. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Horkheimer, Max; Adorno, Theodor W. 1969 [1947]. *Dialektik der Aufklärung. Philosophische Fragmente*. Frankfurt/M.: Fischer.

Ichheiser, Gustav 1930. *Kritik des Erfolges. Eine soziologische Untersuchung*. Leipzig: Hirschfeld.

Machiavelli, Niccolò 1990 [1532]. *Der Fürst*. Frankfurt/M.: Insel.

Mannheim, Karl 1964 [1930]. »Über das Wesen und die Bedeutung des wirtschaftlichen Erfolgsstrebens. Ein Beitrag zur Wirtschaftssoziologie«, in *Karl Mannheim: Wissenssoziologie. Auswahl aus dem Werk*. Eingeleitet und hrsg. von Wolff, Kurt H., S. 625-687. Berlin/Neuwied: Luchterhand.

Merton, Robert K. 1968 [1938]. »Social Structure and Anomie«, in *Robert K. Merton: Social Theory and Social Structure.* Enlarged Edition, S. 185-214. New York: Free Press.

Miller, David 1999. *Principles of Social Justice.*Cambridge: Harvard University Press.

Neckel, Sighard 2008. *Flucht nach vorn. Die Erfolgskultur der Marktgesellschaft.* Frankfurt/M./New York: Campus.

Neckel, Sighard 2010. *Refeudalisierung der Ökonomie: Zum Strukturwandel kapitalistischer Wirtschaft.* MPIfG Working Paper 10/6. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.

Neckel, Sighard 2013 a. »Refeudalisierung – Systematik und Aktualität eines Begriffs der Habermas'schen Gesellschaftsanalyse«, in *Leviathan* 41, 1, S. 39-56.

Neckel, Sighard 2013 b: »Die Ordnung des Finanzmarktkapitalismus: Gesellschaftskritik und paradoxe Modernisierung«, in *Transit. Europäische Revue* 44, S. 53-61.

Neckel, Sighard 2013 c. *Oligarchische Ungleichheit. Winner-take-all-Mechanismen in der (obersten) Oberschicht.* Keynote zur Tagung »The winner takes it all. Wirtschaftssoziologische Ansätze zur Erklärung von Erfolg« der Sektion Wirtschaftssoziologie in der Deutschen Gesellschaft für Soziologie am 11./12. Dezember 2013, Schloss Nymphenburg. München.

Neckel, Sighard; Dröge, Kai; Somm, Irene 2008. »Das umkämpfte Leistungsprinzip. Deutungskonflikte um die Legitimationen sozialer Ungleichheit«, in *Rückkehr der Leistungsfrage. Leistung in Arbeit, Unternehmen und Gesellschaft*, hrsg. von Dröge, Kai; Marrs, Kira; Menz, Wolfgang, S. 41-56. Berlin: edition sigma.

Neckel, Sighard; Wagner, Greta (Hrsg.) 2013: *Leistung und Erschöpfung. Burnout in der Wettbewerbsgesellschaft.* Berlin: Suhrkamp.

Offe, Claus 1970. *Leistungsprinzip und industrielle Arbeit. Mechanismen der Statusverteilung in Arbeitsorganisationen der industriellen »Leistungsgesellschaft«.* Frankfurt/M.: EVA.

Parsons, Talcott 1951. *The Social System.* New York: Free Press.

Séchelles, Hérault de 1997 [1788]. *Theorie des Ehrgeizes.* Übersetzt und herausgegeben von Henning Ritter. München: C.H. Beck.

Taylor, Charles 1997. *Das Unbehagen an der Moderne.* Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Todorov, Tzvetan 1998. *Abenteuer des Zusammenlebens. Versuch einer allgemeinen Anthropologie.* Frankfurt/M.: Fischer.

Veblen, Thorstein 1986 [1899]. *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen.* Frankfurt/M.: Fischer.