

### "Leistung" in der Marktgesellschaft: eine empirische Zwischenbilanz

Dröge, Kai; Neckel, Sighard; Somm, Irene

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

#### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Dröge, K., Neckel, S., & Somm, I. (2006). "Leistung" in der Marktgesellschaft: eine empirische Zwischenbilanz. In K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München. Teilbd. 1 und 2* (S. 2593-2599). Frankfurt am Main: Campus Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-143561>

#### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

#### Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

## »Leistung« in der Marktgesellschaft – eine empirische Zwischenbilanz

*Kai Dröge, Sighard Neckel und Irene Somm*

Im DFG-Projekt »Leistung« in der Marktgesellschaft – Erosion eines Deutungsmusters?« am Institut für Sozialforschung in Frankfurt a.M. fragen wir nach der *normativen Relevanz des Leistungsprinzips* in der alltäglichen Rechtfertigung, aber auch in der Kritik von Statusdifferenzen. Grundsätzlich ist »Leistung« im Selbstverständnis moderner westlicher Gesellschaften der zentrale Wert, mit dem graduelle soziale Ungleichheit bzw. Statusdifferenzen sowohl legitimiert als auch kritisiert werden können. Aktuell können wir beobachten, dass einerseits die Leistungssemantik zwar eine überaus prominente Rolle in der Selbstbeschreibung unserer Gesellschaft und vor allem in der Rechtfertigung ökonomischer und sozialpolitischer Umgestaltungsprozesse einnimmt, andererseits aber immer unklarer wird, was unter »Leistung« eigentlich zu verstehen ist. Vielfältige neue oder neu gewichtete Label wie »Teamfähigkeit«, »soziale Kompetenz«, »Kreativität« und »Selbststeuerungsfähigkeit« markieren, dass sich die Leistungsanforderungen an heutige Beschäftigte wandeln und erweitern. Gleichzeitig können wir in vielen Gesellschaftsbereichen Prozesse der Vermarktlichung beobachten, im Zuge derer die Maßstäbe der Leistungsbewertung und Statusverteilung stark vereinseitigt und an dem dominanten Kriterium des Markterfolges ausgerichtet werden. Diese Beobachtungen bilden den zeitdiagnostischen Hintergrund unseres Forschungsprojekts (vgl. Neckel/Dröge 2002; Neckel 2003; Neckel/Dröge/Somm 2004).

Methodisch arbeiten wir mit Gruppendiskussionen; in der Auswahl der Gruppen sind wir einem an die *Grounded Theory* angelehnten Samplingverfahren gefolgt. Um die spezifischen Konsequenzen der Vermarktlichung für die Relevanz des Leistungsprinzips zu ermitteln, haben wir Gruppen *kontrastiert*, die in ihrem Alltag in unterschiedlicher Weise mit dem Bedeutungszuwachs von Markterfolgen konfrontiert sind. Darüber hinaus sollte ein möglichst *breites Spektrum* verschiedener Tätigkeitsfelder sowie unterschiedlicher sozialer Milieus abgedeckt werden. Entsprechend reicht unser Sample von den Abteilungsleitern einer Bank bis zu Verkäuferinnen im Einzelhandel, von ehrenamtlich Aktiven bis zu selbständig erwerbenden Frauen, von hochqualifizierten Arbeitslosen bis zu Sozialhilfeempfängerinnen. Insgesamt haben wir vierzehn Gruppendiskussionen durchgeführt, bisher wurden elf Diskussionen intensiv hermeneutisch interpretiert.

Um Datenmaterial zu generieren, aus dem sich hermeneutisch-rekonstruktiv die normativen Deutungsmuster sozialer Statusdifferenzen erschließen lassen, musste der Gruppendiskussion ein spezifischer Ausgangsreiz zugrunde gelegt werden. In Form eines Szenarios bekommt jede Gruppe eine Reihe von kurzen Portraits verschiedener Personen vorgelegt und soll als »Leserjury einer großen Publikumszeitschrift« dann entscheiden, welche dieser Kandidaten auf dem Titelblatt der Zeitung zum Thema »Erfolgreich in Deutschland« vorgestellt werden sollen. Die im Szenario vorgeschlagenen Kandidaten bilden ein Spektrum leistungsnaher und leistungsferner, marktbezogener und marktenthobener Erfolgsmuster ab.

Die Szenariodiskussion wird ergänzt durch einen offenen Teil, in dem der feldspezifische Erfahrungsraum der jeweiligen Gruppe im Zentrum steht. Dieser Diskussionsteil dient dazu, die »erlebnismäßige Verankerung« der Bewertungen zu ermitteln.

Mittels eines interpretativen Verfahrens, welches wir in Anlehnung an die »Dokumentarische Methode« Ralf Bohnsacks entwickelt haben (vgl. Dröge/Neckel/Somm 2005), konnten wir feststellen, dass sich die befragten Gruppen in ihren Bewertungen an unterschiedlichen *normativen Bezugsrahmen* orientieren.

Bislang ließen sich folgende fünf solcher Bewertungsrahmen idealtypisch rekonstruieren:

1. Im Bewertungsrahmen »Person« gilt als zentrales Kriterium einer legitimen Statuszuschreibung die *Selbstentfaltung*. Diese muss im Handeln einer Person erkennbar werden.
2. Im Bewertungsrahmen »Arbeit« steht die *Qualität des Vollzugs* einer Tätigkeit im Vordergrund.
3. Im Bewertungsrahmen »Gesellschaft« ist es die *soziale Nützlichkeit* einer Handlung, die besonders hoch bewertet wird.
4. Im Bewertungsrahmen »Sache« gilt als zentrales Kriterium einer legitimen Statuszuschreibung die *Sachverwirklichung*, die in Handlungsergebnissen zum Ausdruck kommen.
5. Im Bewertungsrahmen »Markt« gilt die *Nachfrage* von Handlungsergebnissen als zentral.

Im Folgenden sollen diese Bewertungsrahmen kurz skizziert werden, um dann zu zeigen, ob und inwiefern in den jeweiligen normativen Erwartungen das Leistungsprinzip eine Rolle spielt.

Im *Bewertungsrahmen »Sache«* gilt als zentrales Kriterium einer legitimen Statuszuschreibung die *Sachverwirklichung*. Hohe Wertigkeit erhält hier die fachliche Qualität von Handlungsergebnissen. Allgemein ist aber festzustellen, dass ein »Expertenerfolg«, der auf kontinuierlich akkumulierte Fachkompetenz zurückzuführen ist, auffällig gering bewertet wird. Die berufsfachliche Leistung ist höchstens ein sekun-

däres Bewertungskriterium. So besteht etwa bei der Gruppe der Abteilungsleiter einer Bank die Tendenz, die Sachkompetenz nur dann als status-relevant zu betrachten, wenn sie auf dem Markt auch nachgefragt ist. Ähnlich auch bei der Gruppe der selbständig erwerbenden Frauen: Hinzu tritt bei ihnen allerdings das Kriterium der autonomen persönlicher Entfaltung. Das heißt ein qualitativ hochwertiges Produkt wird nur anerkannt, wenn es im Dienste der Selbstverwirklichung steht. Problematisch ist für sie die Haltung einer »rückhaltlosen Hingabe an die Sache« (Weber 1922: 456), weil sie damit eher eine Einschränkung von Selbstentfaltungsmöglichkeiten assoziieren. Für andere, vor allem niedrig qualifizierte Gruppen wiederum zählt der Expertenerfolg nur, wenn er auch einen sichtbaren gesamtgesellschaftlichen Nutzen zeitigt.

Diese Bewertungen deuten darauf hin, dass die traditionelle Bindung des Leistungsprinzips an ein klassisches Berufsethos brüchig geworden ist. Kontinuierlich akkumulierte Expertenkompetenz scheint zugunsten flexibel einsetzbarer Schlüsselqualifikationen an Wertigkeit verloren zu haben. Fachkompetenz entspricht eher einer Normalerwartung und kann nicht mehr selbstverständlich gesellschaftliche Statusansprüche begründen.

Im *Bewertungsrahmen »Gesellschaft«* erhält das Kriterium der *sozialen Nützlichkeit* eine herausragende Bedeutung. Statusgewinne, die sich einer rein egoistischen und profitorientierten Handlungsorientierung verdanken, sind explizit delegitimiert. Umstritten ist allerdings, ob der nachhaltige soziale Wert, den ein Handeln hervorbringt, *bewusst intendiert* sein muss oder ob er auch als *unbeabsichtigte, positive Nebenfolge* einer ökonomischen Nützlichkeitsorientierung hohe Wertigkeit erhält.

Im ersten Fall ist die normative Erwartung sozial nützlichen Handelns an eine moralische Selbstverpflichtung gebunden. Artikuliert wird sie von Sozialhilfempfängerinnen, Verkäufer/-innen und in ausgeprägter Weise von der Gruppe der Ehrenamtlichen. Im zweiten Fall – wie er insbesondere bei einer Teilgruppe von Studierenden und älteren Abteilungsleitern zum Ausdruck kommt – wird vom Vorrang einer Verantwortungsethik Abstand genommen. Soziales Engagement wird nur dann als statusrelevant gedeutet, wenn es ökonomisches Handeln nicht einschränkt. In dieser Perspektive werden jegliche Beiträge zur ökonomischen Wohlfahrt, gerade mit Bezug auf die gegenwärtig unsichere wirtschaftliche Lage, als verdienstvolles, moralisches Handeln ausgezeichnet und persönlich zugerechnet.

Was den Bezug zum Leistungsprinzip anbelangt, so zeigt sich, dass die Zurechnung eines moralischen Verdienstes nie allein aufgrund einer moralischen Haltung erfolgt, sondern einen individuellen Aufwand voraussetzt. Ob ein Verdienst allerdings bewusst angestrebt sein muss oder nicht, ist – wie oben gezeigt – strittig.

Auffällig ist zudem, dass einzelne, vor allem niedrigqualifizierte Gruppen den Bewertungsrahmen »Gesellschaft« insbesondere für die Rechtfertigung hoher Statuspositionen verwenden. Für die Bewertung sozial »unten« Stehender beziehen

sie sich komplementär dazu eher auf den Bewertungsrahmen »Arbeit«, das heißt weniger auf ein Verantwortungs- als vielmehr auf ein Pflichtethos.

Im *Bewertungsrahmen »Arbeit«* liegt der Fokus auf der *Qualität eines Tätigkeitsvollzugs*. Statusansprüche sind nur dann legitim, wenn ein Aufwand, ein Prozess der Ausführung von Arbeit persönlich zurechenbar ist. Gleichzeitig müssen Indizien vorhanden sein, die auch in Zukunft eine Tüchtigkeit erwarten lassen. Grundsätzlich greifen alle von uns bislang untersuchten Gruppen auf diesen Bewertungsrahmen zurück. Zufällig zustande gekommene Erfolge stellen keine legitime Basis der Statuszuschreibung dar. Umstritten ist jedoch, welche Kriterien einen Erfolg als »selbst erarbeitet« qualifizieren. Vor allem niedrig qualifizierte und aufstiegs-orientierte Gruppen bewerten einen Arbeitsvollzug dann besonders hoch, wenn dieser sich einerseits als sehr mühevoll und »schwer« erweist und sich andererseits durch Korrektheit und Ausdauer auszeichnet. Andere Gruppen hingegen, wie etwa die selbständig erwerbenden Frauen und die Abteilungsleiter einer Bank, bewerten den Vollzug der Arbeit letztlich nur dann als statusrelevant, wenn das selbst erarbeitete Leistungsergebnis auf dem Markt konkurrenzfähig ist. Diese Bewertungslogik führt allerdings zu Spannungen innerhalb der Gruppen, da in der Konsequenz jede persönliche Investition angesichts eines verlorenen Konkurrenzkampfes – mit den Worten Georg Simmels – »unbelohnt ins Nichts fällt« (1968: 217).

Hier wird deutlich, dass in der Bezugnahme auf den Bewertungsrahmen »Arbeit« das Kriterium der persönlichen Zurechenbarkeit einer Arbeitsleistung zwar hoch gehalten wird. Gewisse Auslegungen deuten jedoch darauf hin, dass die Zurechenbarkeit kaum mehr einer normativen Erwartung entspricht, sondern eher den Charakter einer Ex-Post-Zuschreibung erhält: Insbesondere in einer markt-zentrierten Bewertung des Arbeitsvollzugs verschieben sich die Indikatoren der Zurechenbarkeit konsequent weg vom Aufwand hin zum Ergebnis. Überspitzt gesagt, ein nachhaltiger Markterfolg ist Beweis genug, dass dieser selbst erarbeitet ist.

Zum *Bewertungsrahmen »Person«*: Hier wird ein Handeln dann als belohnens- und aner kennenswert erachtet, wenn es als *authentischer Ausdruck des Selbst* einer Person gedeutet werden kann. »Selbstverantwortung«, »Selbstmotivation« und »Selbstentfaltung« sind wichtige Stichworte dabei. Delegitimiert werden Statusgewinne, die sich einer normalbiographischen Laufbahnorientierung verdanken. Umstritten ist in unseren Gruppendiskussionen, welches Maß an *Marktanpassung* noch mit dem Bewertungsrahmen »Person« vereinbar ist. So gilt beispielsweise in einer Gruppe hochqualifizierter Arbeitsloser nur derjenige als »authentisch«, der sich dem Markt und seinen Flexibilitätszumerungen konsequent verweigert. In einer Gruppe selbständig erwerbender Frauen hingegen wird die flexible Marktanpassung als Ausdruck einer wandlungsfähigen und facettenreichen Persönlichkeit gedeutet, die immer neue Seiten an sich entdeckt und ausprobiert. Was die Relevanz des Leistungsprinzips in diesem Bewertungsrahmen betrifft, fällt auf, dass der individuelle

*Aufwand* als Kriterium der Leistungsbemessung kaum noch eine Rolle spielt. Stattdessen bezieht sich die Bewertung eher auf habituelle Persönlichkeitseigenschaften und deren authentischen Ausdruck im Handeln. Damit verwischt sich jedoch die Unterscheidung von askriptiven und deskriptiven Statusressourcen, die für das Leistungsprinzip konstitutiv ist. Ebenso fragwürdig erscheint in dieser Perspektive auch die Idee der Chancengleichheit – schließlich bringt jede Person ein unverwechselbares Profil spezifischer Fähigkeiten mit, die es gerade *nicht* zu nivellieren, sondern individuell zu entfalten gilt. Dass Selbstverwirklichung aber auch bestimmter struktureller Voraussetzungen bedarf, und dass diese Voraussetzungen sozial ungleich verteilt sind – das wird in dieser Perspektive weitgehend ausgeblendet.

Zum *Bewertungsrahmen »Markt«*: Generell wird hier die Statuszuschreibung an der *Nachfrage* bemessen, die ein Handlungsergebnis auf einem Markt findet. Delegitimiert werden Statuszuschreibungen, die – zumindest in der beruflich-ökonomischen Sphäre – anderen Aspekten einen Eigenwert unabhängig vom Markterfolg einräumen. Unterschiede zeigen sich in dem normativen Gehalt, der dem Markt jeweils zugesprochen wird. Weit verbreitet ist eine Konzeption des Marktes als unausweichlicher *Sachzwang*, bei dem sich eine normative Bewertung weitgehend erübrigt. Stärker normativ aufgeladen wird der Markt insbesondere in den Gruppen, die selbst unmittelbar marktbezogen tätig sind. Sie beziehen sich dabei etwa auf die unterstellte *Neutralität* des anonymen Tauschgeschehens und sehen vor diesem Hintergrund im Markt eine gerechtere Bewertungsinstanz als etwa in Vorgesetzten, die – so die Wahrnehmung – Leistung eher nach persönlicher Willkür bewerten.

Das Verhältnis zum Leistungsprinzip stellt sich sehr unterschiedlich dar – je nachdem, wie der Markt normativ aufgeladen wird. Eine Sachzwanglogik enthält sich, wie schon gesagt, häufig völlig einer normativen Bewertung – entsprechend spielen auch die normativen Kategorien des Leistungsprinzips keine Rolle. Wird der Markt hingegen stärker normativ aufgeladen, so geht damit in der Regel gleichwohl ein sehr reduziertes Leistungsverständnis einher, das stark auf das *Leistungsergebnis* fokussiert und dieses nur gelten lässt, wenn es verkäuflich ist. Dass damit vielfältige Formen des Aufwandes und auch jene Ergebnisse, die nicht auf eine Marktnachfrage treffen, entwertet werden, wird in dieser Perspektive ausgeblendet, ja scheint geradezu ein Tabuthema darzustellen.

Schaut man die heute hier nur grob skizzierten Ergebnisse unserer bisherigen Forschung im Gesamten an, so ergibt sich ein recht heterogenes Bild: Legitime Statuszuschreibungen können sich offensichtlich auf sehr unterschiedliche Wertbestände und Deutungsressourcen berufen, und auch der Bezug auf das Leistungsprinzip nimmt in der Folge sehr verschiedene Formen an. Angesichts dieser Vielfalt stellt sich die Frage, ob wir es hier mit einem konfliktfreien Wertpluralismus zu tun ha-

ben, *oder* ob die verschiedenen Bewertungslogiken eine interne Hierarchisierung aufweisen, ob also einige heute dominanter sind als andere.

Empirisch können wir beobachten, dass die Befragten nicht aus allen Bewertungsrahmen mit der gleichen Selbstverständlichkeit auch normative Erwartungen an eine gerechte, gesellschaftliche Statusordnung ableiten können. Wir haben etwa schon darauf hingewiesen, dass niedrigqualifizierte Gruppen das Konzept der »Anstrengung« primär auf ihre eigene soziale Lage, die sozial Untenstehenden, beschränken. Es gelingt ihnen nicht, dieses Bewertungskriterium, das für ihre eigene Selbstdeutung und den Stolz auf die eigene Arbeit zentral ist, sozial zu verallgemeinern. Damit fehlt ihnen jedoch auch ein Vergleichsmaßstab, der es erlauben würde, die eigene Statusposition mit der anderer sozialer Gruppen in ein Verhältnis zu setzen; und es fehlt auch die Möglichkeit, auf der Grundlage dieses Vergleiches die gesellschaftliche Verteilung des Oben und des Unten jenseits einer bloß fatalistischen Einschätzung *kritisch* zu hinterfragen. Angehörige höherer gesellschaftlicher Schichten hingegen, bei denen der Bewertungsrahmen »Person« eine zentrale Rolle spielt, verallgemeinern ihre Perspektive mit weit größerer Selbstverständlichkeit. Dies ermöglicht ihnen beispielsweise, die Nutzung herkunftsbedingter, habitueller Vorteile als Ausdruck individueller Selbstverwirklichung zu deuten und so zu entproblematisieren. Aber solche Differenzen und Friktionen finden sich nicht nur entlang klassischer, vertikaler Ungleichheitsrelationen. So beziehen sich etwa Beschäftigte in vermarktlichten Unternehmen, die jedoch selbst *nicht* unmittelbar marktbezogen tätig sind, in besonderer Weise auf den Bewertungsrahmen »Sache«. Allerdings gelingt es ihnen kaum, diese positive Bewertung einer qualitativ hochwertigen Sachverwirklichung auch dann noch durchzuhalten, wenn diese nicht zugleich auch in einen Markterfolg mündet. Zwar wissen sie aus eigener Erfahrung, dass sich viele Tätigkeiten einer marktförmigen Bewertung entziehen und dass zudem die Entwicklung heutiger Märkte in hohem Maße kontingent ist. Gleichwohl schaffen sie es nicht, aus dem Bewertungsrahmen »Sache« Argumente abzuleiten, die eine Kritik an der Dominanz marktbezogener Statuszuschreibungen begründen könnten.

Diese Beispiele zeigen, dass sich in der Heterogenität der unterschiedlichen Bewertungslogiken soziale Konflikte spiegeln, latente wie offene »Kämpfe um Anerkennung« (Honneth 1992), in denen die verschiedenen Sozialgruppen darum ringen, was als »Leistung« gelten und damit zu einer Quelle sozialer Wertschätzung werden soll. Und die Beispiele zeigen auch, dass sich *in* diesen Konflikten einige Gruppen offensichtlich mit größerem Selbstbewusstsein auf der Höhe der Zeit wissen können, und dass sie aus diesem Selbstbewusstsein heraus ihrer Argumentation ein stärkeres Gewicht zu geben vermögen. Auch wenn es für eine abschließende Bilanz noch zu früh ist, so deutet sich doch an, dass die Bewertungsrahmen »Person« und »Markt« – einschließlich ihrer vielfältigen Kombinationen – heute besonders gewichtige

Bezugsgrößen darstellen. Damit werden jedoch auch zentrale Elemente des Leistungsprinzips delegitimiert. Dies betrifft insbesondere die Aufwandsdimension von »Leistung«: Die Mühe und Anstrengung in der Arbeit, aber auch den Erwerb sachlichen Wissens. Und es betrifft die Problematik der Chancengleichheit, die sowohl in einer personenzentrierten als auch in einer marktzentrierten Bewertungslogik kaum noch einen Platz hat. Insofern können wir feststellen, dass unter der Oberfläche der allgegenwärtigen Rede von »Leistung« zentrale normative Kernelemente des Leistungsprinzips tatsächlich erodieren.

## Literatur

- Dröge, K./Neckel, S./Somm, I. (2005), »Das Leistungsprinzip als Deutungsressource. Zur Rekonstruktion von gesellschaftlichem Bewertungswissen«, in: Bohnsack, R./Przyborski, A./Schäffer, B. (Hg.), *Das Gruppendiskussionsverfahren in der Forschungspraxis*, Opladen (im Erscheinen).
- Honneth, A. (1992), *Kampf um Anerkennung. Zur moralischen Grammatik sozialer Konflikte*, Frankfurt a.M.
- Neckel, S. (2003), »Die Marktgesellschaft als kultureller Kapitalismus. Zum neuen Synkretismus von Ökonomie und Lebensform«, *Mitteilungen des Instituts für Sozialforschung*, H. 14, S. 7–21.
- Neckel, S./Dröge, K. (2002), »Die Verdienste und ihr Preis: Leistung in der Marktgesellschaft«, in: Honneth, A. (Hg.), *Befreiung aus der Mündigkeit. Paradoxien des gegenwärtigen Kapitalismus*, Frankfurt a.M./New York, S. 93–116.
- Neckel, S./Dröge, K./Somm, I. (2004), »Welche Leistung, welche Leistungsgerechtigkeit? Soziologische Konzepte, normative Fragen und einige empirische Befunde«, in: Berger, P. A./Schmidt, V. H. (Hg.), *Welche Gleichheit, welche Ungleichheit? Grundlagen der Ungleichheitsforschung*, Wiesbaden, S. 137–164.
- Simmel, G. (1968), *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, Berlin.