

Das umkämpfte Leistungsprinzip – Deutungskonflikte um die Legitimationen sozialer Ungleichheit

Sighard Neckel
Kai Dröge
Irene Somm

In der Öffentlichkeit wird gegenwärtig wieder verstärkt über das „Leistungsprinzip“ diskutiert. Anlässe hierfür bieten zum einen Veränderungen der Leistungsanforderungen in Arbeit und Beruf, die sich am Markterfolg als maßgeblichem Kriterium der Leistungsbewertung orientieren. Zum anderen treten „Leistungen“ und materielle „Verdienste“ nicht selten deutlich auseinander, sodass in der öffentlichen Meinung Zweifel entstehen, ob das Leistungsprinzip in unserer Gesellschaft noch gilt. Wenig beachtet blieb indes, wie sich die Kontroversen um das Leistungsprinzip im Alltagsbewusstsein unterschiedlicher Sozialgruppen niederschlagen. Was wird heute eigentlich unter „Leistung“ verstanden und welche Konflikte im gesellschaftlichen Leistungsverständnis lassen sich identifizieren? Verliert der Wert der „Leistungsgerechtigkeit“ an Glaubwürdigkeit? Wird das Leistungsprinzip reinen Markterfolgen kritisch entgegeng gehalten oder gehen Leistungsbegriffe dem Alltagsbewusstsein langsam verloren?

1

„Leistung“ in der Debatte

Es gehört zum Leitbild unserer Zeit, dass „Leistung“ zu den obersten Werten zählt. Wohl kein gesellschaftspolitisches Vorhaben der Gegenwart, das eine wirtschaftliche, sozial- oder bildungspolitische „Modernisierung“ verspricht, verzichtet darauf, hierfür den Leistungsbegriff in Anspruch zu nehmen. Tatsächlich ist das Leistungsprinzip nach wie vor eine Fundamentalnorm im Selbstverständnis der modernen Gesellschaft. Nicht Herkunft oder zugeschriebene Merkmale wie Hautfarbe und Geschlecht entscheiden danach über Einkommen und Macht, sondern erworbenes Wissen und Können. Das Leistungsprinzip gibt die Kriterien vor, nach denen Teilhabe am wirtschaftlichen Reichtum gewährt und soziale Ungleichheit zwischen Personen, Gruppen und Klassen gerechtfertigt werden soll – aber auch kritisiert werden kann.

Versucht man, die Realität des Leistungsprinzips in unserer Gegenwart zu beschreiben, kommt man nicht umhin, sehr gegenläufige Entwicklungen zu konstatieren. So nimmt der Leistungsbegriff zwar eine überaus prominente Rolle in den aktuellen gesellschaftspolitischen Debatten ein – gleichzeitig wird immer unklarer, was unter „Leistung“ eigentlich zu verstehen ist. Begriffe wie „Teamfähigkeit“, „emotionale Intelligenz“, „Kreativität“ und „Selbstver-

antwortung“ zeigen an, dass sich die Leistungsanforderungen an die Beschäftigten heute wandeln und sich vom Fachwissen auf Persönlichkeitseigenschaften erweitern. Zugleich können wir in vielen wirtschaftlichen Bereichen beobachten, dass die Maßstäbe der Leistungsbewertung sehr einseitig ausgelegt sind. Zunehmend werden nur solche Leistungen gratifiziert, die sich auch als Markterfolge erweisen. Vom Profitcenter im Supermarkt bis zu den Prämiensystemen im Management gilt, dass Geschäftserfolge die Leistungsbewertung bestimmen. Derartiges „benchmarking“ honoriert Leistungen nicht vom Arbeitsaufwand, sondern ausschließlich von den wirtschaftlichen Ergebnissen her.

An der Spitze der gesellschaftlichen Statushierarchie hat sich zudem die reale Belohnungsverteilung weitgehend von identifizierbaren Leistungsbeiträgen entkoppelt. Reichtumszuwächse und Unternehmensgewinne kommen vielfach kaum noch als Leistungsergebnisse zustande. Seit die Finanzmärkte weltweit die wirtschaftlichen Konjunkturzyklen bestimmen, geben Aktienkurse die wichtigsten ökonomischen Gewinnchancen vor. So haben sich durch großzügige Jahresgehälter und Aktienoptionen auch in Deutschland die Einkünfte der modernen Managerklasse bis auf das Dreihundertfache gegenüber den Einkommen von Facharbeitern erhöht, deren Entlohnung – wie bei fast allen tarifvertraglich vergüteten Arbeitskräften – im letzten Jahrzehnt nur um knapp 10 % anwachsen konnte (Nollmann/Strasser

2002). Wo nur noch Ertragsgrößen zählen und nicht die Arbeitsleistung an sich, sehen sich nicht wenige Beschäftigte einer materiellen und symbolischen Abwertung ausgesetzt: Ihre Leistungen verlieren an Rechtfertigung, wenn sie keine Gewinne abwerfen.

Die Vermarktlichung des Leistungsprinzips (Neckel 2001; Neckel/Dröge 2002) ist damit zu einer zentralen Herausforderung für die Legitimation sozialer Status-

Sighard Neckel, Prof. Dr., Mitglied der Leitung des Instituts für Sozialforschung Frankfurt/Main, Lehrstuhl für Allgemeine Soziologie, Universität Gießen. Arbeitsschwerpunkte: Symbolische Ordnungen sozialer Ungleichheit, Soziologie des Ökonomischen, Kultureller Wandel moderner Marktgesellschaften.

e-mail: neckel@em.uni-frankfurt.de

Kai Dröge, M. A., Soziologe, Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Sozialforschung Frankfurt/Main. Arbeitsschwerpunkte: Soziologie wirtschaftlichen Handelns, Professionssoziologie, Soziale Ungleichheit.

e-mail: k.droege@em.uni-frankfurt.de

Irene Somm, lic.phil. Soziologin, Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Sozialforschung Frankfurt/Main. Arbeitsschwerpunkte: Milieuforschung, Ungleichheitssoziologie, Methoden qualitativer Sozialforschung.

e-mail: somm@em.uni-frankfurt.de

unterschiede geworden, wie seit geraumer Zeit auch die Öffentlichkeit registriert: An Beispielen wie hohen Börsengewinnen, den Einkünften von Spitzensportlern, Medienstars und Topmanagern oder dem Erbschaftsvermögen wird die Realität des Leistungsprinzips äußerst kontrovers diskutiert. Die überbordende Leistungssemantik, die gegenwärtig die Öffentlichkeit beherrscht, zeugt allerdings davon, dass reine Markterfolge oder „unverdienter“ Reichtum ohne Bezug auf das Leistungsprinzip nach wie vor kaum zu rechtfertigen wären. Den sozialen Deutungskonflikten darüber, was „Leistungen“ sind und wie sie bewertet werden sollten, wird dadurch zusätzlich Nahrung verschafft.

2

Markt und Leistungsgerechtigkeit

Aktuelle gesellschaftliche Entwicklungen wie diese bilden den Hintergrund für das Forschungsprojekt „Leistung‘ in der Marktgesellschaft – Erosion eines Deutungsmusters?“¹, das gegenwärtig am Institut für Sozialforschung in Frankfurt am Main durchgeführt wird. Anders als eine Reihe neuerer Studien, die Markt- und Leistungsorientierung umstandslos in eins setzen (etwa Kothhof 2003), macht unser Projekt die potenziellen Konflikte zwischen Markt und Leistungsgerechtigkeit zum eigenen Thema. Denn entgegen der weit verbreiteten Überzeugung, dass Märkte prinzipiell stets Leistungswettbewerbe organisieren, weisen das Markt- und das Leistungsprinzip doch grundlegende Unterschiede auf. Während das Leistungsprinzip gebietet, dass ein Arbeitsaufwand auch angemessene Gegenleistungen erhält, gehorcht der Markt dem Interesse, im Wechselspiel von Angebot und Nachfrage größtmögliche eigene Vorteile zu realisieren, wie auch die neoklassische Ökonomie nüchtern konstatiert (zuletzt Berger 2003). In der Gewinnorientierung des Marktes sind keine Regeln eingelassen, die von sich aus schon leistungsadäquate Entlohnungen gewährleisten würden. Und ob ein Markterfolg überhaupt auf leistungsbezogener Arbeit beruht oder sich günstigen Gelegenheiten, individueller Risikobereitschaft oder dem Zufall verdankt, hat keinen Einfluss auf die Höhe seiner Honorierung. Erst hinzutretende Regulationen und „Einbet-

tungen“ von Märkten in Gestalt von Gesetzgebung und Verträgen mildern allzu eklatante Verzerrungen des Leistungsprinzips ab. Jene hinzutretenden Regulationen aber sind es, die im Zuge der Transformation moderner Sozialordnungen in Marktgesellschaften (Neckel 2001; 2003) heute starken Belastungen unterliegen.

Unser Projekt untersucht nun den möglichen Einfluss, den Vermarktlichungsprozesse auf die gesellschaftliche Wahrnehmung von „Leistung“ ausüben können. Im Kern geht es dabei um die Frage, welche normative Relevanz das Leistungsprinzip als Rechtfertigungskriterium sozialer Statusunterschiede heute hat. Verbrauchen sich leistungsbezogene Deutungsmuster sozialer Ungleichheit oder werden Leistungsbegriffe den verwandelten Realitäten einer Marktgesellschaft angepasst? Wird das Leistungsprinzip in kritischer Absicht den Prozessen der Vermarktlichung entgegengehalten oder geht es infolge einer Ökonomie des Erfolgs dem Alltagsbewusstsein verloren? Erfährt die Statusordnung eine grundlegende Delegitimierung oder werden neuartige Deutungs- und Rechtfertigungsmuster sozialer Ungleichheit erkennbar, für die Leistungsbegriffe gar keine maßgebliche Rolle mehr spielen?

Um diese Fragen zu klären, werden bei ausgewählten Sozialgruppen Rechtfertigungsmuster sozialer Ungleichheit mittels hermeneutischer Verfahren erhoben und daraufhin analysiert, welche Bedeutung dem Leistungsprinzip in ihnen zukommt. Innerhalb der gegenwärtigen Forschungslandschaft steht unser Projekt somit zwischen der empirischen Einstellungs- und Wertwandelforschung auf der einen Seite (etwa Meulemann 1999) und den vornehmlich arbeits- und organisationssoziologischen Studien zur Leistungsbewertung (z. B. Sauer 2002; Menz 2005) andererseits. Im Unterschied zur Einstellungsforschung geht es unserer Forschung nicht allein um die grundsätzliche Zustimmung zum Wert „Leistung“ oder zur Leistungsgerechtigkeit. Vielmehr soll das Leistungsprinzip dann als normativ relevant für das Alltagsbewusstsein gelten, wenn es sich über ein bloßes „Prinzipienurteil“ hinaus auch als eine selbstverständliche Erwartung an die alltäglich erfahrbare Praxis der sozialen Statusverteilung äußert (Neckel/Dröge/Somm 2004). Im Unterschied zur Arbeitssoziologie wiederum ist unser Projekt primär an den gesellschaftlich übergreifenden Legitimationen sozialer Ungleichheit

interessiert. Denn wenn das Leistungsprinzip eine Fundamentalnorm der modernen Gesellschaft darstellt, dann steht mit ihm auch die Rechtfertigung der gesellschaftlichen Ungleichheitsordnung insgesamt auf dem Prüfstand.

3

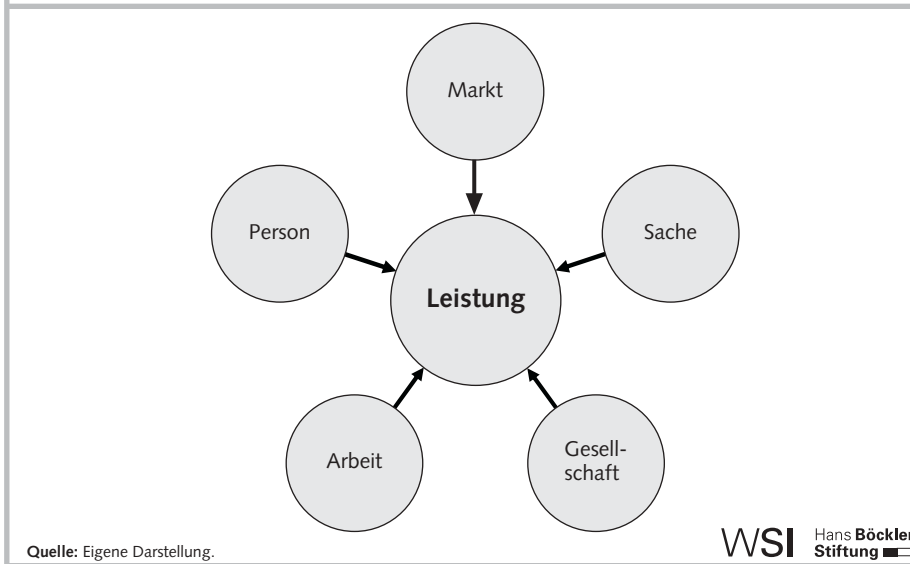
Empirische Methode: Gruppendiskussion

Methodisch arbeitet unser Projekt mit der Technik der Gruppendiskussion, bei der Personen gesprächsweise informelle Gruppenmeinungen zu bestimmten Themen artikulieren. Um die Konsequenzen der Vermarktlichung für die Wahrnehmung des Leistungsprinzips zu ermitteln, haben wir Gruppen ausgewählt, 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 Betriebsräten aus dem Facharbeitermilieu bis zu selbstständig erwerbenden Frauen, von hochqualifizierten Arbeitslosen bis zu Sozialhilfeempfängerinnen, von Studierenden der Geisteswissenschaften bis zu Personen, die ehrenamtlich tätig sind. Insgesamt wurden bisher 14 Gruppendiskussionen mit über 70 Teilnehmern und Teilnehmerinnen durchgeführt.

Ziel der Gruppendiskussionen war es, Datenmaterial zu gewinnen, aus dem sich in „verstehender“ Weise die normativen Deutungsmuster sozialer Statusunterschiede erschließen lassen. Dazu musste ein geeigneter „Ausgangsreiz“ für die Diskussionen entwickelt werden. Deshalb erhält jede Gruppe in Form eines „Szenarios“ eine Reihe von kurzen Porträts verschiedener Personen vorgelegt. Als „Leserjury einer großen Publikumszeitschrift“ soll die Gruppe dann darüber entscheiden, welche

¹ Das Projekt wird seit Juli 2002 von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) gefördert (NE 475/1-1/2), die kürzlich eine Verlängerung bis Dezember 2005 bewilligt hat. Neben den/r Autoren/in ist weiterhin *Veronika Schmid* an der Forschungsarbeit beteiligt. Siehe auch <http://www.ifs.uni-frankfurt.de/forschung/leistung/>.

Abb. 1: Bewertungsrahmen der Leistungsdiskussion



dieser Personen auf dem Titelblatt der Zeitschrift zum Thema „Erfolgreich in Deutschland“ vorgestellt werden. Die im Szenario vorgeschlagenen Kandidaten² bilden ein breites Spektrum leistungsnaher und leistungsferner, marktbezogener und marktenthobener Erfolgsmuster ab. So werden ein mittelständischer Unternehmer, ein wohlthätiger Erbe und ein talentierter Erfinder ebenso präsentiert wie ein geschickter Börsenspezialist, ein einflussreicher Consultant und ein ehrenamtlicher Verbraucherschützer. Aus den – häufig kontroversen – Diskussionen um diese Kandidaten lässt sich dann ermitteln, welche Kriterien in den Augen der Gesprächspartner gesellschaftlichen Erfolg rechtfertigen und welche Bedeutung „Leistung“ in diesem Zusammenhang zukommt. Ergänzt werden die Diskussionen um das Szenario jeweils durch einen „offenen“ Teil, bei dem die konkreten Erfahrungen der Gesprächspartner mit Leistung und Leistungsbewertung im Zentrum stehen.³

4

„Leistung“ – ein analytisches Modell

Um nun in unseren Untersuchungen die jeweiligen Leistungsverständnisse in den Gesprächsgruppen analytisch freilegen zu können, bedarf es zunächst einer begrifflichen Reflexion, was unter „Leistung“ und dem „Leistungsprinzip“ eigentlich verstanden werden sollen. Hierbei ist man gut be-

raten, sich nicht von vornherein auf einen bestimmten Bedeutungsinhalt von „Leistung“ festzulegen, wenn man die empirisch vorfindbaren Deutungen hierzu nicht einfach anhand vorgegebener Definitionen beurteilen will. Auch gelten in den verschiedenen Bereichen von Arbeit, öffentlichem Handeln und wirtschaftlichem Erwerb sehr unterschiedliche Tätigkeiten als „Leistung“, und es wäre verfehlt, eine dieser Definitionen absolut zu setzen und alle anderen daran zu messen. Das heißt jedoch nicht, dass „Leistung“ schlicht das ist, was bestimmte Personen darunter eben jeweils verstehen. Unsere Gruppendiskussionen haben gezeigt, dass trotz unterschiedlichster Auslegungen von „Leistung“ in mancher Hinsicht ein gemeinsames Grundverständnis besteht, mit dem Personen vor allem zu artikulieren vermögen, was sie als „Leistung“ in jedem Fall ausschließen wollen – etwa Erträge, die durch puren Zufall zustande kommen, oder Erfolge, für die kein eigenes Handeln oder allein die Folgewirkungen günstiger Umstände verantwortlich sind.

Bei aller inhaltlichen Vielfalt der jeweiligen Leistungsverständnisse weist der Leistungsbegriff eine Reihe von unhintergehbaren Merkmalen auf, die die Spannweiten seiner Verwendung pragmatisch begrenzen (auch Neckel/Dröge 2002, S. 108ff.). Dieser „Bedeutungskern“ des Leistungsprinzips wird allerdings nur dann sichtbar, wenn man ihn nicht in bestimmten Leistungsinhalten sucht, sondern in „formalen“ Kriterien, mit deren Hilfe es gemeinhin auch jeder alltägliche Sprecher unternimmt, eine

„Leistung“ von andersartigen Ereignissen und Phänomenen abzugrenzen.⁴ Den formalen „Bedeutungskern“ von Leistung haben wir an anderer Stelle ausführlich rekonstruiert (Neckel/Dröge/Somm 2004, S. 141ff.), weshalb hier eine knappe Zusammenfassung ausreichen soll:

Als wesentliche Merkmale von Leistungen gelten danach in der modernen Gesellschaft, dass unter den Bedingungen formaler Chancengleichheit ein beabsichtigter und individuell zurechenbarer Aufwand zu einem gesellschaftlich erwünschten Ergebnis führt. An das Verhältnis von Aufwand und Ergebnis richtet sich die Erwartung, dass beide Leistungsbestandteile ausgewogen und proportional berücksichtigt werden. Sind Leistungen erbracht, werden dadurch Ansprüche auf äquivalente Gegenleistungen in Form sozialökonomischer Statusvorteile begründet. Leistungsgerecht sind solche Statusvorteile dem modernen Selbstverständnis gemäß dann, wenn sie auf keiner anderen Grundlage als den selbst erbrachten Leistungen beruhen und sie hierbei im sozialen Vergleich das Gebot der Angemessenheit beachten.

Nun beziehen sich die Gesprächspartner unserer Gruppendiskussionen freilich kaum explizit auf ein solch formales Modell von Leistung, wenn sie in der Bewertung der unterschiedlichen Kandidaten des „Szenarios“ Argumente für oder gegen bestimmte Personen und gesellschaftliche Erfolgsmuster ins Feld führen. Auch haben nicht stets schon alle Argumentationen, die unsere Probanden in Anschlag bringen, mit „Leistung“ im genannten Sinne zu tun. Die Vorstellung, dass sich ein gesellschaftliches Selbstverständnis bruchlos in die Deutungen von einzelnen Personen übersetzt, wäre soziologisch naiv. Außerdem ist es gerade unser Interesse, auch Rechtfertigungsmuster sozialer Ungleichheit kennenzulernen, die möglicherweise ganz ohne Bezug

² Um den Einfluss von Geschlechtsaspekten im Szenario beurteilen zu können, wurde im Laufe der Gruppendiskussion das Geschlecht variiert, etwa die zunächst „männlich“ formulierten Kandidaten als „weiblich“ diskutiert.

³ Eingehender haben wir unsere methodische Vorgehensweise in Dröge/Neckel/Somm 2005 dargestellt.

⁴ Grundlagentheoretisch beziehen wir uns hierbei auf die Arbeiten des amerikanischen Sozialphilosophen David Miller (1999), der in der formalen Natur des Leistungsbegriffs den Grund für dessen „vorinstitutionelle Legitimitätsgeltung“ aufgespürt hat.

auf die Norm der Leistungsgerechtigkeit auskommen. Aus diesem Grund sind wir bei der Analyse des empirischen Gesprächsmaterials sehr offen vorgegangen, um zunächst zu identifizieren, welche Deutungs- und Rechtfertigungsmuster sozialer Statusvorteile sich überhaupt in den Diskussionen manifestieren. Ergebnis dieses Auswertungsschrittes ist die Identifikation von fünf allgemeinen Bewertungsrahmen, die in den Debatten um die einzelnen Szenariokandidaten immer wieder auftauchen; in einem zweiten Schritt wird dann nach der Bedeutung und dem Verständnis von „Leistung“ in den Bewertungsrahmen gefragt (Abbildung 1).

5

Fünf Bewertungsrahmen

In der Analyse dieser Bewertungsrahmen hat sich gezeigt, dass die einzelnen Elemente des Leistungsprinzips jeweils recht unterschiedliche Relevanz besitzen und verschieden ausgelegt werden. Je nach Bewertungsperspektive kann es gegensätzliche Auffassungen darüber geben, welche sozialen Bedingungen etwa die Forderung nach Chancengleichheit verletzen, was als individuell zurechenbarer Aufwand gilt oder welches Leistungsergebnis wünschenswert ist. Im Folgenden wollen wir die von uns ermittelten Bewertungsrahmen kurz skizzieren. Besondere Aufmerksamkeit gilt dabei – unserem zeitdiagnostischen Interesse gemäß – dem jeweiligen Verhältnis von leistungs- und marktbezogenen Begründungen sozialer Ungleichheit.

5.1 PERSON

Im Kontext des Bewertungsrahmens „Person“ wird ein Handeln dann als legitime Grundlage von Statusvorteilen betrachtet, wenn sich in ihm die spezifischen Eigenheiten, Fähigkeiten und Potenziale einer Person sowie ihr Wille zur Verfolgung eigener Ziele in authentischer Weise äußern. Selbstverantwortung, Selbstmotivation und Selbstentfaltung sind wichtige Stichworte in diesem Zusammenhang. Delegitimiert werden Statusgewinne, die als Belohnung für bloßen gesellschaftlichen Konformismus erscheinen. Umstritten ist in unseren Gruppendiskussionen, welches Ausmaß an Marktanpassung noch mit dem Bewertungsrahmen „Person“ vereinbar ist.

So gilt beispielsweise in einer Diskussionsgruppe hochqualifizierter Arbeitsloser nur derjenige als authentisch, der sich dem Markt und seinen Flexibilitätszsumutungen verweigert. In den Gesprächen 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. Besonderes Gewicht erhält das Bewertungsmuster „Person“ bei Statusunsicherheit und in wirtschaftlich schwierigen Lebensphasen, in denen es mitunter eine prekäre Form der Entlastung offeriert. Dann wird Selbstverwirklichung zum eigentlichen Lohn der Arbeit erklärt und somit die Enttäuschung über das Ausbleiben greifbarer Gegenleistungen gesellschaftlich entproblematisiert.

Die wichtigste Einflussgröße für den Bewertungsrahmen „Person“ ist die Milieuzugehörigkeit. Während er bei jüngeren und höher qualifizierten Probanden eine beachtliche Rolle spielt, ist er bei älteren und geringer qualifizierten Gesprächspartnern so gut wie bedeutungslos. Hinsichtlich der Relevanz des Leistungsprinzips in diesem Bewertungsrahmen fällt auf, dass der individuelle Aufwand als Kriterium von Leistungsbemessung kaum ins Gewicht fällt. Stattdessen bezieht sich das Leistungsverständnis eher auf habituelle Persönlichkeitseigenschaften und deren authentischen Ausdruck im Handeln. Damit verwischt sich jedoch die Unterscheidung von zugeschriebenen und erworbenen Merkmalen, die für das Leistungsprinzip konstitutiv ist. Ebenso fragwürdig erscheint in dieser Perspektive auch die Norm 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 wie ökonomischer Absicherung bedarf, und dass diese Voraussetzungen sozial ungleich verteilt sind, wird in dieser Perspektive weitgehend ausgeblendet.

5.2 ARBEIT

Der Bewertungsrahmen „Arbeit“ ist von der Wertschätzung geprägt, die der Qualität von Arbeitstätigkeiten entgegengebracht wird. Statusvorteile sind nur dann legitim, wenn ein Aufwand persönlich zu-

rechenbar ist, der sich in der geübten Ausführung konkreter Arbeitsvollzüge manifestiert. Zugleich müssen Indizien vorhanden sein, die Tüchtigkeit auch in Zukunft erwarten lassen. Grundsätzlich greifen alle von uns untersuchten Diskussionsgruppen auf diesen Bewertungsrahmen zurück. Erfolge, die ohne eigenes Zutun zustande kommen, stellen für sie keine legitime Grundlage für Statusgewinne dar.

Umstritten ist jedoch, welche Kriterien einen Erfolg als selbst erarbeitet ausweisen können. Vor allem niedrig qualifizierte Gruppen zollen Arbeitstätigkeiten dann besondere Anerkennung, wenn diese sich nicht nur als schwer erweisen, sondern auch durch Korrektheit und Ausdauer gekennzeichnet sind. Die mühevollen Abarbeitung eines bestimmten Pensums stellt dabei eine wichtige Bezugsgröße dar. Allerdings zögern die entsprechenden Probanden, den Bewertungsrahmen „Arbeit“ als Maßstab zu verallgemeinern. Sie tendieren vielmehr dazu, seine Geltung auf die eigene Bezugsgruppe, mithin auf die gesellschaftlich „Untenstehenden“, zu beschränken. Andere Gruppen – in unserem Sample etwa die selbständig erwerbenden Frauen und die Abteilungsleiter der Bank – bewerten ein Arbeitspensum letztlich nur dann als statusrelevant, wenn das erarbeitete Leistungsergebnis auf dem Markt konkurrenzfähig ist. Zu kontroversen Einschätzungen führt diese Bewertungslogik allerdings dann, wenn in der Konsequenz bei einem erfolglosen Marktwettbewerb persönlicher Aufwand zwangsläufig unbelohnt bleibt.

Für den Bewertungsrahmen „Arbeit“ spielt das Kriterium der individuellen Zurechenbarkeit einer Leistung grundsätzlich eine besonders wichtige Rolle. Erweist sich in der Einschätzung unserer Gesprächspartner der Leistungswert von Arbeit am Markterfolg, verschieben sich die Indikatoren von Leistung vom Aufwand ganz auf das Ergebnis hin. Ein Markterfolg erscheint dann immer als selbsterarbeitet und zurechenbar, unabhängig davon, ob ein individueller Arbeitsaufwand tatsächlich erkennbar ist oder nicht.

5.3 GESELLSCHAFT

Im Bewertungsrahmen „Gesellschaft“ erhält das Kriterium der sozialen Nützlichkeit eine herausragende Bedeutung. Statusgewinne, die sich einer rein egoistischen und profitorientierten Handlungsorientie-

rung verdanken, werden explizit abgelehnt. Allerdings wird mit dieser Einschätzung nicht die Forderung nach Verzicht auf jeglichen Eigennutz verbunden, sondern lediglich erwartet, dass ein Handlungsergebnis immer auch sozial wertvollen Zwecken dient. Umstritten ist allerdings, ob der nachhaltige soziale Wert, den ein Leistungshandeln hervorbringen soll, bewusst intendiert sein muss oder ob er auch als unbeabsichtigte positive Nebenfolge einer ökonomischen Nützlichkeitsorientierung eintreten darf.

Im ersten Fall ist die normative Erwartung sozial nützlichen Handelns an eine moralische Selbstverpflichtung gebunden. Artikuliert wird sie in unserem Sample von den Sozialhilfeempfängerinnen und den Verkäuferinnen sowie in besonders ausgeprägter Weise von den Betriebsräten aus dem Facharbeitermilieu. Im zweiten Fall – wie er insbesondere bei einer Teilgruppe von Studierenden und älteren Abteilungsleitern zum Ausdruck kommt – wird von moralischen Erwartungen Abstand genommen. Daher soll soziales Engagement überhaupt nur dann als statusrelevant gelten, wenn es ökonomisches Handeln nicht einschränkt. Umgekehrt werden in dieser Sichtweise jegliche Beiträge zur ökonomischen Wohlfahrt schon in sich als verdienstvolle moralische Handlungsweisen betrachtet, gerade auch angesichts wirtschaftlicher Unsicherheit. In beiden Fällen erfolgt die Zurechnung moralischer Verdienste allerdings nicht allein schon aufgrund einer entsprechenden persönlichen Haltung, sondern setzt einen individuellen Aufwand voraus. „Leistung“ erhält hier die Bedeutung einer selbst erarbeiteten „Gabe“ an die Gesellschaft.

Dass sich in unserem Sample gerade die Betriebsräte in besonderer Weise auf den Bewertungsrahmen „Gesellschaft“ beziehen, erklärt sich auch aus ihrem gewerkschaftlichen Hintergrund. Bei anderen Gruppen sind es eher eigene Ohnmachts- und Abhängigkeitserfahrungen, die dazu führen, dass sie der gesellschaftlichen Nützlichkeit von Leistungen besonderes Gewicht verleihen. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass niedrigqualifizierte Gruppen dieses Bewertungsmuster primär für die Rechtfertigung hoher Statuspositionen verwenden. Für die Bewertung ihrer eigenen Leistungen hingegen orientieren sie sich eher an jenen Maßstäben, die dem Bewertungsrahmen „Arbeit“ entsprechen. Dem Verantwortungsethos der Führungs-

schichten wird das Pflichtethos der „kleinen Leute“ entgegengestellt.

5.4 SACHE

Im Bewertungsrahmen „Sache“ gilt als zentrales Kriterium legitimer Statusgewinne die gekonnte Verwirklichung sachlicher Aufgaben. Als ungerechtfertigt gelten in dieser Perspektive Statusvorteile, die trotz Dilettantismus zustande kommen und nicht auf einer ausgewiesenen und kontinuierlich akkumulierten Fachkompetenz beruhen.

Insgesamt stellten wir aber fest, dass dieser Bewertungsrahmen einen auffällig geringen Stellenwert hat. Dies erstaunt umso mehr, als fachliche Qualifikation gemeinhin als zentrales Kriterium etwa für das Berufsprestige gilt (auch Dröge 2003). Zwar versuchten in unseren Gruppendiskussionen Probanden aus klassischen Expertenberufen eine Bewertungsperspektive zu stärken, die sich am Fachwissen und an sachlichen Erfordernissen orientiert. Andere Diskussionsteilnehmer konnten sie davon jedoch kaum überzeugen. Eine „rückhaltlose Hingabe an die Sache“ (*Max Weber*) wurde höchstens als sekundäres Kriterium für die Leistungsbeurteilung akzeptiert und dem ökonomischen und gesellschaftlichen Nutzen von Leistungen nachgeordnet. Die herkömmliche Bindung des Leistungsprinzips an ein klassisches Berufsethos scheint bei unseren Gesprächspartnern somit brüchig geworden zu sein und zugunsten flexibel einsetzbarer Fähigkeiten an Wertigkeit zu verlieren. Gesellschaftliche Statusansprüche jedenfalls lassen sich aus fachlicher Kompetenz allein offenbar nicht mehr ableiten.

5.5 MARKT

Im Bewertungsrahmen „Markt“ werden Leistungen an der zahlungskräftigen Nachfrage bemessen, die ein Handlungsergebnis auf Märkten findet. Allerdings muss der Markterfolg eine gewisse „Nachhaltigkeit“ besitzen, um als statusrelevant angesehen zu werden. Delegitimiert werden in dieser Perspektive Statusvorteile, die sich auf einen vom Markturteil unabhängigen Eigenwert des Leistungshandelns berufen und dabei auf die sachlichen oder sozialen Qualitäten von Leistungen abstellen. Differenzen zeigen sich in dem normativen Gehalt, der dem Markt jeweils zugesprochen wird. Drei Ausprägungen lassen sich unterscheiden:

(1) Häufig beobachten wir, dass dem Markturteil eine Selbstevidenz zuerkannt wird, die der normativen Rechtfertigung kaum noch bedarf. Manchen Diskussionspartnern scheint dem Markt ein Sachzwang innezuwohnen, den man nicht gut heißen muss, der aber gleichwohl unausweichlich ist. Normative Rechtfertigungen werden dann nicht selten nachgeschoben, um die Marktlogik zusätzlich legitimatorisch zu unterfüttern, etwa mit Verweis auf den allgemeinen gesellschaftlichen Nutzen einer florierenden Wirtschaft.

(2) Wird der Markt selbst normativ gedeutet, so bilden die hierbei unterstellte Unparteilichkeit und Objektivität des anonymen Tauschgeschehens dafür wichtige Anknüpfungspunkte. Markturteile scheinen dann gerechter als persönlich zurechenbare und manchmal willkürliche Entscheidungen zu sein, mit denen etwa Vorgesetzte Leistungen beurteilen und Beförderungen erteilen.

(3) Schließlich finden wir marktbezogene Bewertungen von Leistung, die mit einem normativen Idealkonzept des Marktes operieren. Danach sind Erfolge stets in hohem Maße individuell zurechenbar und nur durch langfristiges Engagement und permanente Aktivität zu erreichen. Offensichtliche Diskrepanzen zwischen diesem Idealkonzept und dem realen Marktgeschehen sind nur selten Anlass zur Kritik und werden als Ausnahmen interpretiert.

Das Gewicht, das dem Bewertungsrahmen „Markt“ in den einzelnen Diskussionsgruppen zukommt, hängt in erster Linie mit der Marktnähe oder -ferne ihrer jeweiligen Tätigkeit zusammen. Je unmittelbarer und eigenständiger unsere Probanden alltäglich auf Märkten agieren, desto wichtiger ist es für sie, sich in ihrer Argumentation zumindest nicht in offenen Widerspruch zu ihrem eigenen Handeln zu setzen. Auch spielt das jeweilige Selbstbild eine zentrale Rolle: Identifizieren sie sich mit ihrer Rolle als Marktakteure, so korrespondiert dieses Selbstbild häufig mit einem normativ aufgeladenen Marktconcept. Fühlen sie sich aber eher unfreiwillig in die Rolle von Marktakteuren verbracht, sind normative Deutungen des Marktes nicht anzutreffen.

Je nach Ausprägung des marktbezogenen Bewertungsmusters stellt sich die Relevanz

des Leistungsprinzips recht unterschiedlich dar. Wer die Selbstevidenz des Markterfolges zum Maßstab der Leistungsbewertung nimmt, enthält sich im Extremfall jeder besonderen Wertschätzung des Leistungsprinzips, das demgemäß in den eigenen Argumentationen auch keine besondere Wichtigkeit hat. Oder das Leistungsprinzip wird in eine moralische Idealwelt verlagert, aus der sich für die alltägliche Realität keine normativen Ansprüche ableiten lassen. Wird hingegen die Neutralität des Marktgeschehens als Gerechtigkeitsargument in Anspruch genommen, so geht damit ein sehr reduziertes Leistungsverständnis einher, das einzig auf das verkäufliche Arbeitsergebnis abstellt. Die in dieser Sichtweise eingeschlossenen Entwertungen des Aufwandes sowie marktferner Leistungsergebnisse sind nicht von Belang. In der „idealistischen“ Deutungsperspektive des Marktes schließlich wird das Wechselspiel von Angebot und Nachfrage so interpretiert, dass es sich harmonisch in das Leistungsprinzip einfügen kann. Diskrepanzen zum realen Marktgeschehen werden zum Verschwinden gebracht. Aber selbst wenn solche Diskrepanzen Kritik auslösen, so verweisen illegitime Markterfolge doch nur darauf, dass das Marktideal anscheinend nicht vollständig verwirklicht wurde.

6

Fazit: Erosion des Leistungsprinzips?

In der Zusammenschau ergeben die hier skizzierten bisherigen Forschungsergebnisse, dass unsere Diskussionsgruppen sehr unterschiedliche Leistungsverständnisse repräsentieren. Dabei spielen verschiedene Wertbindungen und Vermarktlichungserfahrungen ebenso eine Rolle wie Milieu-, Qualifikations- und Altersdifferenzen. Angesichts dieser Vielfalt könnte es so aussehen, als ob wir es hier mit einem konfliktfreien Wertpluralismus zu tun hätten. Doch stehen die unterschiedlichen Leistungsbegriffe und deren Bewertungsmuster nicht unverbunden nebeneinander. Bei allen Gemeinsamkeiten, die wir vor allem in der Wahrnehmung von „Leistung“ als einer notwendigerweise zurechnungsbedürftigen Handlungskategorie finden – was „passive“ Erfolge als illegitim erscheinen lässt –, widersprechen sich manche Leistungsverständnisse doch nicht unwe-

sentlich und schließen sich mitunter auch gegenseitig aus.

(1) Besonders deutlich wird dies im Hinblick auf die Ausschließungstendenzen der Marktkategorie. Wer eine „Leistung“ etwa nicht zuletzt an der Authentizität misst, mit der eine Person auch angesichts von Hindernissen und Nachteilen sich im eigenen Handeln die Treue hält, der gerät mit einem marktorientierten Leistungsverständnis in Konflikt, das Beharrung nicht akzeptiert, sondern nachfrageorientierte Flexibilität und Anpassungsbereitschaft fordert.

(2) Der sachliche Eigenwert einer Leistung wiederum, der bei fachlichen Experten oder Arbeitskräften mit Erfahrungswissen auch einen spezifischen „Leistungsstolz“ begründen kann, wird bei den Befürwortern marktökonomischer Leistungsmaßstäbe potenziell zum reinen Energieverschleiß degradiert, falls ein Markterfolg versagt bleiben sollte. Die betreffenden Akteure laufen dann Gefahr, fehlende „Umsetzungskraft“ und mithin mangelnde „Leistungsfähigkeit“ attestiert zu bekommen.

(3) Ähnlich verhält es sich bei einem Leistungsbegriff, der positive Effekte für die Gesellschaft impliziert. Aus Sicht des Markturteils über die Leistungszurechnung stehen moralische Selbstverpflichtungen bei der Leistungserbringung unter dem Vorbehalt, dass sie das wirtschaftlich rationale erfolgsorientierte Handeln zumindest nicht stören.

(4) Das arbeitszentrierte Leistungsverständnis schließlich steht vor dem Problem, den Verlust eines eigenen Anspruches auf Wertschätzung gewärtigen zu müssen, falls es für den Geschäftserfolg als irrelevant gilt. Besondere Irritation löst dies bei denjenigen aus, für die Arbeit eine „Prozessleistung“ ist und die sich von einem reibungslosen und unauffälligen Arbeitsvollzug Anerkennung versprechen. Wird die Leistungsqualität von Arbeit hingegen erst durch Beiträge zu Markterfolgen bescheinigt, fallen „Prozessleistungen“ potenziell ins ökonomische und symbolische Nichts – und mit ihnen auch ihre Träger.

Nun sind unterschiedliche und auch gegensätzliche Leistungsverständnisse soziologisch weder ganz neu noch an sich schon ein Problem für die Legitimation der mo-

dernen Ungleichheitsordnung, solange es genügend Berührungspunkte zwischen ihnen gibt und dadurch das Leistungsprinzip letztlich als sozial geteilter Deutungsrahmen fungieren kann. Dies hängt zum einen davon ab, ob die verschiedenen Leistungsverständnisse gleichartige Artikulationschancen und Anwendungsbedingungen finden oder untereinander hierarchisch gestaffelt sind, sodass manche Sozialgruppen ihre eigenen Leistungsbegriffe ungehindert durchsetzen und die Leistungen anderer abwerten können. Zum anderen stellt sich die Frage, ob das Leistungsprinzip bei allen Deutungskonflikten in seinen Kernelementen normativ weitgehend unberührt bleibt oder ob es sich derartig verwandelt, dass es mit einem normativen Substanzverlust auch seine Legitimationsfunktion einbüßt.

Unsere bisherigen Untersuchungsergebnisse zeigen recht deutlich, dass die verschiedenen Bewertungslogiken von „Leistung“ eine interne Hierarchie aufweisen, einige also dominanter als andere sind. Nicht alle Probanden sind in der Lage, aus ihrem Leistungsverständnis heraus mit der gleichen Selbstverständlichkeit auch normative Erwartungen an die gesellschaftliche Statusordnung abzuleiten. Diskussionsgruppen, die aus niedrigqualifizierten Personen bestehen, beschränken ihren arbeitszentrierten Leistungsbegriff auf die eigene Soziallage. Es gelingt ihnen nicht, ihre Leistungskriterien zu verallgemeinern. Damit fehlt ihnen jedoch ein Vergleichsmaßstab, der es erlauben würde, die eigene gesellschaftliche Position mit der anderer Sozialgruppen in ein Verhältnis zu setzen, was auch eine Voraussetzung dafür ist, die Belohnungsverteilung zwischen „Oben“ und „Unten“ kritisch befragen zu können. Was bleibt, ist ein diffuses Unrechtsgefühl, das sich jenseits einer fatalistisch gefärbten Weltsicht gesellschaftspolitisch kaum zu artikulieren weiß.

Angehörige höherer gesellschaftlicher Schichten hingegen, bei denen die Bewertungsmuster „Person“ und „Markt“ zentrale Bedeutung für das eigene Leistungsverständnis haben, verallgemeinern ihre Perspektive mit weit größerer Selbstverständlichkeit. Dies ermöglicht ihnen beispielsweise, die Nutzung herkunftsbedingter und habitueller Vorteile als Ausdruck individueller Selbstverwirklichung zu deuten und sich somit gesellschaftspolitisch zu entlasten. Umgekehrt kommt vor allem dem marktzentrierten Leistungsverständ-

nis faktisch entgegen, dass es sich heute auf der Höhe der Zeit weiß. In Diskussionsgruppen aus Unternehmen, bei denen die Leitbilder der konsequenten Marktausrichtung und des „internen Unternehmertums“ vorherrschen, haben arbeits- oder sachorientierte Leistungsbegriffe einen schweren Stand. Obwohl sich auch hier bei weitem nicht alle Tätigkeiten einer marktformigen Bewertung überhaupt fügen und die Entwicklung von Märkten zudem häufig von Zufälligkeiten gekennzeichnet ist, wird der Markterfolg vergleichsweise konkurrenzlos zum dominanten Maßstab erhoben, sodass seine kritische Bewertung chancenlos bleibt.

Leistungsverständnisse, die auf die individuelle Selbstverwirklichung oder den wirtschaftlichen Erfolg abstellen – in unserer Analyse gemäß der Bewertungsrahmen „Person“ und „Markt“, einschließlich ihrer vielfältigen Kombinationen – können daher heute besonders gute Artikulations-

chancen und Anwendungsbedingungen finden und vermögen es, anders gewichteten Leistungsbegriffen ihre Legitimation zu entziehen. Damit werden jedoch auch manche Kernelemente des Leistungsprinzips selbst entwertet. Die Norm der Chancengleichheit etwa hat sowohl in der person- als auch in der marktzentrierten Bewertungslogik von Leistung kaum einen Platz. Und auch die Aufwandsdimension des Leistungsprinzips – die Mühe und Anstrengung, die honoriert werden soll sowie der Erwerb fachlichen Wissens – verliert an normativer Verbindlichkeit, am stärksten bei jenen Sichtweisen, die sich in der Bewertung von Leistung allein am Ergebnis des Markterfolgs orientieren. Dies kann andere Deutungen des Leistungsprinzips nicht nur veranlassen, sich unter dem Druck eigener Legitimationseinbußen den Realitäten der Marktgesellschaft anzupassen. Es führt auch dazu, dass das Leistungsprinzip seine Eigenschaft verliert,

konkurrierende – etwa besitzindividualistische – Rechtfertigungen sozialer Ungleichheit normativ zu begrenzen. Als moralische Ressource der Kritik an ungerechten Formen der Statusverteilung wäre das Leistungsprinzip in dieser Auslegung dann verbraucht, da es auch insgesamt kaum noch als Norm gelten könnte.

Unter der Oberfläche einer allgegenwärtigen Rede von „Leistung“ findet also eine Entwicklung sozialer Wahrnehmungsmuster statt, in der einige normative Gehalte des Leistungsprinzips im gesellschaftlichen Bewusstsein tatsächlich erodieren. Dies betrifft nicht alle Sozialgruppen gleichermaßen und berührt das Leistungsprinzip auch nicht in jeder denkbaren Hinsicht. Aber es sollte ein Hinweis darauf sein, dass sich Ungleichheitsordnungen von ihren gewohnten Rechtfertigungsmustern entfernen, wenn sich die erlebte soziale Wirklichkeit nur stark genug an den Normen des Leistungsprinzips bricht.

LITERATUR

Berger, J. (2003): Sind Märkte gerecht?; in: Zeitschrift für Soziologie 6, S. 462–473

Dröge, K. (2003): Wissen – Ethos – Markt. Professionelles Handeln und das Leistungsprinzip; in: Miege, H./Pfadenhauer, M. (Hrsg.), Professionelle Leistung. Positionen zur Professionssoziologie, Konstanz, S. 249–266

Dröge, K./Neckel, S./Somm, I. (2005): Das Leistungsprinzip als Deutungsressource. Zur Rekonstruktion von gesellschaftlichem Bewertungswissen; in: Bohnsack, R./Przyborski, A./Schäffer, B. (Hrsg.), Das Gruppendiskussionsverfahren in der Forschungspraxis, Opladen (im Erscheinen)

Kotthoff, H. (2003): Leistungsgerechtigkeit und Verteilungsgerechtigkeit: Konkurrierende Gerechtigkeitsempfindungen in Betriebsratsgremien; in: Industrielle Beziehungen 4, S. 491–511

Menz, W. (2005): Ende der Leistungsgerechtigkeit? – Neue Arbeitspolitik und Beschäftigtenorientierungen; in: WSI-Mitteilungen 2, S. 69–75

Meulemann, H. (1999): Der Wert Leistung in Deutschland 1956 bis 1996; in: Glatzer, W./Ostner, I. (Hrsg.), Deutschland im Wandel. Sozialstrukturelle Analysen, Opladen, S. 115–130

Miller, D. (1999): Principles of Social Justice, Cambridge

Neckel, S. (2001): „Leistung“ und „Erfolg“. Die symbolische Ordnung der Marktgesellschaft; in: Barlösius, E./Müller, H.-P./Sigmund, S. (Hrsg.), Gesellschaftsbilder im Umbruch. Soziologische Perspektiven in Deutschland, Opladen, S. 245–265

Neckel, S. (2003): Die Marktgesellschaft als kultureller Kapitalismus. Zum neuen Synkretismus von Ökonomie und Lebensform; in: Mitteilungen des Instituts für Sozialforschung 14, S. 7–21

Neckel, S./Dröge, K. (2002): Die Verdienste und ihr Preis: Leistung in der Marktgesellschaft; in: Honneth, A. (Hrsg.), Befreiung aus der Mündigkeit. Paradoxien des gegenwärtigen Kapitalismus, Frankfurt/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. (Hrsg.), Welche Gleichheit, welche Ungleichheit? Grundlagen der Ungleichheitsforschung, Wiesbaden, S. 137–164

Nollmann, G./Strasser, H. (2002): Armut und Reichtum in Deutschland; in: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B 29–30, S. 20–28

Sauer, D. (2002): Dienst – Leistung(s) – Arbeit. Kundenorientierung und Leistung in tertiären Organisationen, München

ZUSAMMENFASSUNGEN

NECKEL, SIGHARD/DRÖGE, KAI/SOMM, IRENE

*Das umkämpfte Leistungsprinzip – Deutungskonflikte um die Legitimationen sozialer Ungleichheit
in WSI-Mitteilungen 7/2005, Seiten xxx*

In Arbeit und Beruf ist der Markterfolg zum maßgeblichen Kriterium der Leistungsbewertung geworden. Das Leistungsprinzip als zentrales Legitimationsmuster sozialer Ungleichheit in der modernen Gesellschaft bleibt davon nicht unberührt. Der Aufsatz untersucht, welchen Einfluss Vermarktlichungsprozesse auf die gesellschaftliche Wahrnehmung von „Leistung“ haben. Mittels der soziologischen Interpretation von Gruppendiskussionen wird gezeigt, was verschiedene Sozialgruppen heute eigentlich unter „Leistung“ verstehen und welche Bedeutung für sie das Leistungsprinzip hinsichtlich der Rechtfertigung sozialer Statusunterschiede hat. Dabei stellt sich heraus, dass „marktorientierte“ Leistungsverständnisse das gesellschaftliche Bewusstsein zunehmend bestimmen. Dies lässt jedenfalls in manchen Sozialgruppen die Normen des Leistungsprinzips nachhaltig erodieren.