

Die Marktgesellschaft als kultureller Kapitalismus. Zum neuen Synkretismus von Ökonomie und Lebensform

Sighard Neckel

Verfolgt man die aktuellen Debatten über den globalen Kapitalismus der Gegenwart, so stösst der Beobachter immer wieder auf eine zentrale sozialwissenschaftliche Diagnose: Der Kapitalismus unserer Zeit sei vor allem dadurch charakterisiert, dass er sein ökonomisches Prinzip des marktförmigen Tausches gesellschaftlich verallgemeinert und von allen sozialen Bezügen und kulturellen Werten entkoppelt. Der zentrale Begriff hierfür ist derjenige der „Entbettung“ oder der „disembeddedness“, der auf die Analysen des grossen Wirtschaftshistorikers Karl Polanyi ([1944] 1978; 1979) zurückgeht. Polanyi zufolge bedeutet die Idee des sich selbstregulierenden Marktes, wie sie heute erneut Urstände feiert, eine sogenannte „krasse Utopie“, die in der Regel dazu führt, die „menschliche und natürliche Substanz von Gesellschaften zu vernichten“ (Polanyi [1944] 1978: 19 f.). Die „Kommodifizierung“, also die Anpassung aller Produktionsfaktoren wie Boden, Arbeit und Geld an das reine Marktregime, sei – so Polanyi – ein „frivoles Experiment“, das zur sozialen Desintegration und zur Ablösung humaner Werte durch einen materialistischen Individualismus führen müsse.

Seine Kritik am liberalen Wirtschaftsmodell, das „die Gesellschaft als Anhängsel des Marktes“ (ebd.: 88) begreift, gewann Polanyi aus einer umfassenden Untersuchung jener einschneidenden Transformation („The Great Transformation“), die die Ausbreitung der kapitalistischen Marktwirtschaft seit dem ausgehenden 18. Jahrhundert ausgelöst hatte. Bis dahin sei wirtschaftliches Handeln stets auf die Prinzipien der Reziprozität, der Redistribution und der Haushaltssicherung ausgerichtet gewesen, während das Gewinnstreben keine massgebliche Rolle spielte (ebd.: 75 ff.). Brauch, Sitte, Gesetz, Magie oder Religion sorgten dafür, dass sich das wirtschaftliche Verhalten von Akteuren im Einklang mit den vorherrschenden Prinzipien des ökonomischen Lebensunterhaltes bewegte. Die weltgeschichtliche Zäsur nun, die das wirtschaftliche Laissez-faire der bürgerlichen Gesellschaft darstellt, wird demgegenüber dadurch markiert, dass die Ökonomie nicht länger mehr in übergreifende

soziale Beziehungen, Normen und Institutionen eingebettet ist. Die Wirtschaft organisiert sich fortan auf der alleinigen Basis des Marktes, dem sich zunehmend alle Einkünfte und Einkommen einer Gesellschaft verdanken (ebd.: 102 ff.). Gegen die damit verbundene wirtschaftliche Unsicherheit und gegen die moralische Degradierung, die die Allgegenwart des Gewinnstrebens zur Folge habe, hätten sich die Gesellschaften vom 18. Jahrhundert an jedoch beständig gewehrt. Der Selbstschutz von Gesellschaften gebiete es, die Freiheit des Marktes hinsichtlich der Nutzung von Mensch und Natur zu begrenzen, und so beschreibt Polanyi denn auch die moderne Wirtschaftsgeschichte als eine Doppelbewegung zweier Organisationsprinzipien von Ökonomie, wobei das eine auf die ungebändigte Freiheit des Marktes drängt, während ein anderes daran arbeitet, die Wirkungen des selbstzerstörerischen Marktprinzips zu begrenzen (vgl. ebd.: 182 ff.).

Heute nun, angesichts einer globalen Wirtschaftsordnung, die keine Alternative zum Weltmarkt mehr kennt, und im Zeichen einer allgemeinen Deregulierung der Ökonomie scheint dieser gesellschaftliche Widerstand gegen die Allmacht des Marktes erlahmt zu sein. Tatsächlich können wir feststellen, dass sich die Unterscheidung von Markt und Gesellschaft vielfach aufzulösen beginnt. Die Imperative ökonomischer Rentabilität durchdringen gleichmässiger denn je die verschiedenen „Wertsphären und Lebensordnungen“ (Max Weber) der Gesellschaft, so dass heute nicht ohne Berechtigung von der Wiederkehr einer modernen Marktgesellschaft zu sprechen ist. Marktgesellschaften und Kapitalismus sind dabei nicht in sich identisch. Marktgesellschaften unserer Zeit stellen vielmehr jene institutionellen Formen des modernen Kapitalismus dar, die sich aus der Regulation des wirtschaftlichen Wettbewerbs durch limitierende Sozialnormen sukzessiv herauslösen und dabei die relative Vielgestaltigkeit in den modernen Regeln der Ressourcenverteilung – Recht, Bedürftigkeit, Solidarität – auf das schliesslich vorherrschende Prinzip von Angebot und Nachfrage reduzieren. Als Folge werden jene normativ differenzierten Lebensbereiche, die aufgrund der Sozialkompromisse des wohlfahrtsstaatlichen Kapitalismus bisher durchaus unterschiedliche Verteilungsmuster kannten, zunehmend durch die Einsinnigkeit zweckrationaler Erwerbskalküle reguliert.

Auslösend für die Wiederkehr der Marktgesellschaft, die man in Westeuropa auf die letzten beiden Dekaden datieren kann, war ein allgemeiner Strukturwandel, in dessen Gefolge sich die Machtchancen ökonomischer Akteursgruppen erheblich erweitert haben. Ein wesentlicher Faktor war dabei neben technischen Innovationen die globale Ausdehnung der Konkurrenzbedingungen kapitalistischer Ökonomie, die von den Wirtschaftseliten zur Deregulation der Arbeitsmärkte und Wohlfahrtsinstitutionen genutzt worden

ist. Dies blieb nicht ohne Folgen für das Zusammenspiel zentraler Institutionen, durch die moderne Gesellschaften gekennzeichnet sind: Die Sphären der sozialstaatlichen Integration, der politischen Willensbildung und der privaten Lebensführung haben sich den Imperativen ökonomischer Märkte wesentlich anpassen müssen – und so stellen soziologische Zeitdiagnosen und empirische Untersuchungen zu den Arbeitsorganisationen, zur Sozialpolitik, zu den Familien oder den städtischen Räumen der Gegenwart fest, dass die moderne Gesellschaft heute eine sukzessive „Vermarktlichung“ ihrer wichtigsten Lebensbereiche und Institutionen erfasst (vgl. Neckel 2001).

Die Marktgesellschaft, für Polanyi noch jene typische Form kapitalistischer Ökonomie, aus deren Krisen heraus die westlichen Gesellschaften des 20. Jahrhunderts die Konsequenzen sozialstaatlicher Eingrenzung und wirtschaftlicher Kontrolle zogen, ist dadurch wieder zur vorherrschenden Gestalt des Kapitalismus geworden. Aber findet damit der Kapitalismus auch keine soziale und kulturelle „Einbettung“ mehr vor? Können wir die Marktgesellschaft der Gegenwart möglicherweise als eine Gesellschaftsform begreifen, die einer Einbettung überhaupt nicht mehr bedarf?

Die soziologische und gesellschaftstheoretische Debatte zu diesem Problem hat bisher einen etwas unglücklichen Verlauf genommen. Ein Grossteil der Wirtschaftssoziologie etwa, die im letzten Jahrzehnt einen gewaltigen Aufschwung genommen hat (vgl. Granovetter 1985; Zukin/DiMaggio 1990; DiMaggio 1994; Beckert 1996; 1999; Fligstein 2001), bemüht sich anhaltend um den Nachweis, dass die reine Marktgesellschaft ohnehin eine Fiktion sei, die eher dem Modellplatonismus der ökonomischen Neoklassik als der gesellschaftlichen Wirklichkeit entspreche. Auch der globale Kapitalismus bedürfe kultureller und sozialer Rückkopplungen, so dass von einer Vermarktlichung jedenfalls der *Gesellschaft* nicht die Rede sein könne. Ohne soziale Netzwerke, kulturelle Normen und sozialmoralische Ressourcen wie etwa Vertrauen würde auch der Shareholder-Kapitalismus nicht funktionieren.

Eine Gegenposition hierzu nahm der verstorbene Pierre Bourdieu und nehmen all jene Zeitkritiker ein, die den globalen Kapitalismus unter dem Leitbegriff des „Neoliberalismus“ analysieren. Sie konstatieren gerade das, was die Wirtschaftssoziologie entschieden bestreitet, nämlich die gesellschaftliche Loslösung des Kapitalismus von einschränkenden und regulierenden Normen, so dass – wie Bourdieu es ausgedrückt hatte – die kapitalistische Utopie grenzenloser Ausbeutung dabei sei, eine gesellschaftliche Realität zu werden (vgl. Bourdieu 1998: 109 ff.).

Im Folgenden will ich stichwortartig die Stärken und Schwächen der jeweiligen Positionen benennen, um dann zu einer eigenen Einschätzung über die heutige gesellschaftliche Einbettung des Kapitalismus zu gelangen.

Die wirtschaftssoziologische Sichtweise nenne ich hierbei die „Normalisierung“ des gegenwärtigen Umbruchs, den wir in der globalen Ökonomie erleben; die Perspektive der Globalisierungskritiker möchte ich hingegen als „Dramatisierung“ bezeichnen, wobei diese Bezeichnungen nicht schon als Aussagen über die Richtigkeit der jeweiligen Einschätzung gelesen werden sollten, denn es könnte ja sein, dass wir gegenwärtig tatsächlich eine extreme Steigerung des kapitalistischen Gewinnprinzips in der Gesellschaft erleben, so dass eine dramatisierende Deutung angemessen und eine „normalisierende“ Interpretation inadäquat wäre.

Zuvor jedoch soll zunächst die elementare Funktionsweise moderner ökonomischer Märkte betrachtet werden, die die soziologische Theoriegeschichte vor allem unter dem Aspekt „gesellschaftlicher Rationalisierung“ verhandelt hat. Von Max Weber bis Jürgen Habermas sind Märkte dabei – neben der Bürokratie – als typische Formen verselbständigter Handlungssphären analysiert worden, die – wenn sie erst einmal etabliert sind – einer eigenen Logik folgen, die durch soziale und kulturelle Einwirkung nicht umstandslos zu beeinflussen ist. Weber selbst war es, der hierzu in seiner Soziologie des modernen Kapitalismus wichtige Feststellungen traf. Der zentrale Punkt seiner Analyse des Marktes ist die Trennung von formaler und materialer Rationalität, womit er eine Konsequenz der Marktökonomie ansprach, die bekanntlich schon Marx im Visier hatte, der hierfür die Kategorien von Tausch- und Gebrauchswert benutzte.

Der Markt operiert nach den Regeln von Angebot und Nachfrage, sein eigener Wertmassstab ist das Geld, das eine verkäufliche Ware kostet oder einbringen kann. Idealerweise müssen Akteure auf Märkten daher mit geringem Aufwand grösstmögliche Erträge erzielen, wenn sie sich ökonomisch rational verhalten wollen. Ob und in welchem Umfang soziale Normen oder kulturelle Werte dabei eine Rolle spielen, ist nur unter dem Gesichtspunkt der Preise relevant, die man bei einem Angebot erzielt oder bei der Nachfrage entrichtet. Märkte sind ausschliesslich an ökonomischen Ergebnissen interessiert, gegenüber der Art ihres Zustandekommens und gegenüber ihren Auswirkungen sind sie gleichsam „blind“ und neutral. Max Weber hat diesen Sachverhalt mit den Worten beschrieben, dass der Markt als solcher keine materiale Wertrealisierung sichert, sondern allein nach dem formal rationalen Prinzip der Geldrechnung funktioniert (vgl. Weber [1922] 1980: 44 ff.).

Märkte sind ihren eigenen endogenen Funktionsmechanismen nach strikt utilitaristisch organisiert (vgl. Wiesenthal 2000) und verschliessen sich dem Versuch, sie für andere Handlungsprinzipien verfügbar zu machen. In meinen eigenen Forschungen versuche ich, dies am Beispiel des Verhältnisses von ökonomischen Märkten zur Norm der Leistungsgerechtigkeit aufzuzeigen

(vgl. Neckel 1999: 152 ff.; 2001; 2002; Neckel/Dröge 2002). Im modernen Kapitalismus kommt dem Markt die zentrale Funktion zu, über den Wert von Leistungen zu befinden. Doch entgegen der landläufigen Überzeugung, dass Märkte prinzipiell stets Leistungswettbewerbe organisieren, weisen das Markt- und das Leistungsprinzip doch grundlegende Unterschiede auf: Der Utilitarismus des Marktprinzips findet keine Entsprechung im Leistungsprinzip, das mit seinem inneren Regelwerk von Aufwand und Entschädigung gesellschaftlichen Reziprozitätsnormen folgt, also – mit Polanyi – ein Element jener normativen Wertbarrieren ist, die sich einer rein ökonomischen Rechnungsführung widersetzen. Für den Markt jedoch stellen Leistungen in erster Linie Kosten dar, die tunlichst zu minimieren sind. Und ob ein Markterfolg überhaupt auf leistungsbezogener Arbeit beruht oder sich günstigen Gelegenheitsstrukturen, individueller Risikobereitschaft, positiven Zuschreibungen oder schlicht dem Zufall verdankt, hat keinen Einfluss auf die Höhe seiner Honorierung. Der Markt verteilt nicht nach den Prinzipien der Leistungsgerechtigkeit, sondern nach dem günstigsten Angebot und den besten Preisen.

Wenn aber Leistungen sich hauptsächlich nur im Markterfolg realisieren, und Markterfolge sich bisweilen auch leistungsfrei einstellen können, bietet eine Gesellschaft des Marktes keine Gewähr, dass materielle Erfolge in irgendeiner Weise kulturellen Normforderungen entsprechen, in die die Wirtschaftssoziologie den Markt immer schon eingebettet wähnt. So verhindert der Markt z. B. auch nicht die Erschwerung der Leistungen anderer, um selbst Gewinne zu erzielen, und auch die Ausnutzung illegitimer Mittel oder die Abwälzung von Folgekosten auf Dritte wird durch Märkte selbst nicht sanktioniert. Gerade deshalb hat der Sozialstaat des 20. Jahrhunderts die Macht der Märkte durch normative Regeln begrenzt, denen sich der moderne Kapitalismus unserer Gegenwart wieder entzieht.

Die normalisierende Deutung des Marktgeschehens durch die Wirtschaftssoziologie neigt nun dazu, die normativ problematischen Rückwirkungen des Marktes auf die Gesellschaft allzu gering einzuschätzen. Ihrem Selbstverständnis nach heute häufig handlungstheoretisch orientiert, schenkt sie den ungewollten Konsequenzen des wirtschaftlichen Handelns auf Märkten zu wenig Beachtung. So ist etwa dem Umstand, dass die ergebnisorientierte Marktlogik rein nutzenkalkulatorische Handlungsmuster gratifiziert, kaum durch den häufig formulierten Hinweis zu begegnen, dass der Nutzen ja selbst eine bedeutungsoffene Kategorie sei, die z. B. auch gemeinschaftsdienliche Werte einschließen könne. Dies ändert nichts daran, dass im Handlungsmodus des ökonomischen Nutzenkalküls auch etwa moralische Werte nur den Status besitzen, eine Option der Vorteilsvermehrung zu sein, die sich bei

einem Wandel der Geschäftsbedingungen sofort wieder zur Disposition stellen muss. Dem Verpflichtungscharakter moralischer Werte trägt dies wenig Rechnung, weshalb die Kommerzialisierung der Moral, wie wir sie heute überall im Management und im Marketing beobachten können, der Wertbindung wirtschaftlichen Handelns faktisch wahrscheinlich eher schadet als dass sie ihr förderlich ist. Durch Kommerzialisierung wird moralischen Werten jene Geltung entzogen, die sie erst zu moralischen Werten macht.

Kommen wir nun zu den Stärken der wirtschaftssoziologischen Argumentation, die eher im Bereich der elementaren Kategorien liegen, mit denen wirtschaftliche Prozesse untersucht werden sollten. Im Bemühen, den konstitutiv *sozialen* Charakter von Ökonomie nicht preiszugeben und die Analyse wirtschaftlichen Handelns nicht den Betriebswirten überlassen zu müssen, konzentriert sich die wirtschaftssoziologische Deutung darauf, den illusionären Charakter all jener ökonomischen Handlungsmodelle nachzuweisen, die von der Annahme eines rationalen Akteurs ausgehen, der durch informierte Entscheidungen seinen individuellen Nutzen vermehrt. Und tatsächlich lässt sich belegen, dass prototypische Situationen des wirtschaftlichen Handelns wie etwa Kooperation, Ungewissheit und Innovation nicht bewältigt werden könnten, wenn Akteure hierbei nicht auf soziale Konzepte und Handlungsorientierungen zurückgriffen, die ihnen Märkte gar nicht zur Verfügung stellen (vgl. Beckert 1999). Keine wirtschaftliche Krise etwa könnte gemeistert werden, würden sich die Akteure des Marktes nicht auch auf Ersatzrationalitäten des eigenen Handelns wie Normen, Netzwerke und Gewohnheiten stützen, um unvermeidliche Kontingenzen zu überbrücken.

Auch ökonomische Kooperationsprobleme – dies haben etwa die spieltheoretischen Analysen des „Gefangenendilemmas“ (vgl. Axelrod 1988) gezeigt – könnten kaum gelöst werden, wenn soziale Normen nicht einen autonomen Status hätten, der sich nicht auf die Maximen der ökonomischen Vorteilsvermehrung zurückführen lässt. Bekanntlich gibt es einen Ausweg aus dem Gefangenendilemma ja erst, wenn ein Akteur auf die Realisierung seiner grösstmöglichen Vorteile verzichtet. Und schliesslich wären auch technische, organisatorische oder Produktinnovationen kaum denkbar, wenn die Marktakteure tatsächlich nach den Modellen der ökonomischen Theorie handelten (vgl. Beckert 1999). Innovationsprozesse sind gerade dadurch charakterisiert, dass ihnen typischerweise genau jene Bedingungen fehlen, die die ökonomische Theorie generell voraussetzt: ein bereits am Beginn des Handelns feststehendes Ziel, auf das hin Akteure sich unter der Bedingung möglichst vollständiger Information für einen optimalen Einsatz zweckrationaler Mittel entscheiden. Wahrscheinlich ist keine einzige Innovation jemals auf diese Art und Weise zustande gekommen, so dass wir der Wirtschaftssoziologie überall dort zu-

stimmen können, wo sie auf der grundsätzlichen Abhängigkeit ökonomischer Prozesse von sozialen und kulturellen Handlungsressourcen besteht.

Zu einer etwas anderen Einschätzung aber mag man gelangen, wenn man sich fragt, ob mit dem Verweis auf die immer schon soziale Konstitution von Ökonomie eigentlich bereits jenes Problem wirklich berührt ist, das Karl Polanyi mit seinen Untersuchungen zur Einbettung von Märkten hauptsächlich im Blick gehabt hatte. Polanyi verstand unter Einbettung ja vor allem eine *Limitierung* der destruktiven Logik des Marktes durch soziale Institutionen und kulturelle Wertsetzungen, so dass wir die Frage nach der entsprechenden Stellung heutiger Märkte nur beantworten können, wenn wir auch eine Aussage über die „Qualität“ jener Sozialbeziehungen und kulturellen Wertmustern treffen, in die sich ökonomische Märkte nach wie vor integriert finden sollen. Hier nun ist augenfällig, dass jüngere wirtschaftssoziologische Untersuchungen dann besonders überzeugend sind, wenn sie aufzeigen können, dass begleitende Sozialnormen vor allem der Verwirklichung des ökonomischen Ziels der *Effizienzsteigerung* dienen. Offenbar sind die heute massgeblichen Sozialnormen wirtschaftlichen Handelns als solche zu verstehen, die dem zentralen Gewinnmotiv ökonomischer Märkte förderlich sind und dieses nicht etwa begrenzen.

Ein Beispiel hierfür kann etwa die Analyse von Vertrauen in den jüngeren Arbeiten von Anthony Giddens (1996; 1997: 135 ff.) sein, die von der Wirtschaftssoziologie vielfach aufgegriffen worden ist. Giddens' Begriff des „aktiven Vertrauens“ hat in seinen Untersuchungen zur reflexiven Moderne den Status, ein zentrales Beispiel für die sozialen Voraussetzungen auch hochgradig differenzierter Wirtschaftsstrukturen darzustellen. Wirtschaftssoziologisch wird „aktives Vertrauen“ vor allem dort identifiziert, wo in geschäftlichen Kooperationsbeziehungen wechselseitige Erzählungen, private Öffnung und dialogisches Engagement als emotionale Bedingungen erfolgreicher Zielverwirklichung fungieren und die Transaktionskosten senken. Als „Emotionale Intelligenz“ (Goleman 1997) ist uns diese Entdeckung auch aus der populären Ratgeberliteratur bekannt, in der das Gefühlsmanagement als effektive Methode empfohlen wird, die eigenen Durchsetzungschancen auf Arbeits- und Wirtschaftsmärkten zu erhöhen (vgl. etwa Höhler 2003). Würde man Polanyi folgen, stellte sich diese Form der „Einbettung“ in gesellschaftliche Kulturmuster jedoch weniger als eine Eingrenzung des Marktprinzips als vielmehr als dessen *Ausweitung* dar, und die „Kommodifizierung“ aller Produktionsfaktoren, die Polanyi so vehement kritisierte, hätte heute schliesslich nach Boden, Geld und Arbeit auch noch die *Person* der Marktakteure erreicht.

Gegenüber dieser allgemeinen Tendenz der modernen Marktgesellschaft, das Soziale bis hin zu den inneren Antrieben von Personen zu ökonomisieren – eine Tendenz, die unter den Stichworten des „Arbeitskraftunternehmers“ und dem Zwang zum „Selbstmanagement“ sozialwissenschaftlich breit diskutiert wird – zeigt sich die wirtschaftssoziologische Normalisierung der Marktgesellschaft aber eigentümlich unempfindlich. Eine Deutung, für die auch noch die Ökonomisierung des Sozialen eine Form der Einbettung darstellt, ist nur schwer in der Lage, die Ausweitung des Marktprinzips auch hinsichtlich ihrer sozial problematischen Seiten zu analysieren.

Zum Befund einer fast vollständigen Entkoppelung von Gesellschaft und Ökonomie kommen hingegen die dramatisierenden Deutungen der Globalisierungsgegner. Ihrem Verständnis nach verdankt sich die Wiederkehr der Marktgesellschaft vor allem einem ideologischen Projekt ökonomischer und politischer Eliten, die im Bündnis mit den Denkfabriken des rechtsintellektuellen Milieus das gesellschaftliche Konzept des „Neoliberalismus“ politisch entworfen und zielgerichtet ins Werk gesetzt hätten. So heisst es etwa bei Bourdieu (1998: 110), dass der Neoliberalismus ein „Programm der planmässigen Zerstörung der Kollektive“ sei. Im Unterschied zur normalisierenden Deutung wird man den Globalisierungskritikern kaum nachsagen können, die Rückwirkungen der Marktlogik auf die Gesellschaft zu unterschätzen, werden dem Markt und seiner ökonomischen Theorie doch zugetraut, sich in all ihrer gesellschaftlichen Fiktionalität tatsächlich „wahr zu machen“ (ebd.), wie Bourdieu dies in einer seiner Streitschriften gegen die Globalisierung einmal ausgedrückt hat. Der Neoliberalismus erscheint als „eine Art logische Maschine“ (ebd.: 111), von der die sozialen Akteure restlos mitgerissen werden.

Dass von Märkten heute allein schon aufgrund ihrer globalen Präsenz unabweisbare Zwänge ausgehen – diesem Tatbestand trägt die dramatisierende Deutung gewiss weit mehr Rechnung als dies der normalisierenden Interpretation eigen ist. Problematisch wird die Globalisierungskritik aber dort, wo sie annimmt, dass sich die ökonomische Logik von sozialen Normen schliesslich so vollständig entkoppeln könnte, bis sie der Gesellschaft nur noch feindlich gegenübersteht. Diese Deutung vermag nicht verständlich zu machen, wie sich ein politisches Projekt wie der Neoliberalismus in westlichen Demokratien eigentlich durchsetzen soll, ohne fördernde Bedingungen in den Sozialwelten des modernen Kapitalismus bereits vorzufinden. Wäre die Herrschaft des Marktes mittlerweile vollständig von den Werthorizonten der Gesellschaft gelöst und fände er keine soziale Unterstützung mehr vor, müsste der Neoliberalismus politisch längst zusammengebrochen sein. Rein funktional betrachtet hätte er sich wahrscheinlich gar nicht erst durchsetzen

können, weil es ihm dann nicht möglich gewesen wäre, sich mit den alltäglichen Handlungsmustern von Akteuren zu verbinden. Eben dies bleibt die Einsicht der wirtschaftssoziologischen Interpretation des Marktgeschehens.

Ziehen wir ein vorläufiges Resümee:

Die normalisierende Interpretation der Marktgesellschaft gewinnt ihre grundsätzlichen Einsichten über die stets notwendige soziale Rückkopplung ökonomischer Vorgänge um den Preis einer Umdeutung der sozialen Einbettung von Märkten. Die Ausweitung von Marktprinzipien bis tief in die heutigen Lebenswelten hinein wird als sozial integrativ interpretiert und nicht – wie bei Polanyi – als eine Tendenz, die schwere Beschädigungen des Sozialen heraufbeschwören kann, da es diesen Rückkoppelungen an limitierenden Funktionen gegenüber der Marktlogik fehlt.

Die dramatisierende Globalisierungskritik hingegen sieht das Soziale bereits vollständig von der Marktökonomie entkoppelt, so dass sich die Frage stellt, wie der Neoliberalismus unter demokratischen Verhältnissen eigentlich noch irgendeine Legitimation finden kann.

In beiden Sichtweisen wird kaum eine zureichende Auskunft über die soziale Einbettung des Kapitalismus in der heutigen Marktgesellschaft erteilt – in der wirtschaftssoziologischen Normalitätsdeutung nicht, weil diese auch die Identität von Markt und Gesellschaft als soziale Einbettung versteht; und ebenfalls nicht in der dramatisierenden Interpretation der Globalisierungskritik, weil diese jegliche soziale Einbettung des Neoliberalismus im Grunde bestreitet.

Ich möchte mich daher an einer weiteren Deutungsvariante versuchen und mich dabei bemühen, die jeweiligen Vorzüge der vorliegenden Interpretationen zu integrieren. Man kann den wirtschaftssoziologischen Einsichten nur Rechnung tragen kann, ohne die heutige Marktgesellschaft in ihren Auswirkungen zu bagatellisieren, wenn man genauere Aussagen über den normativen Wandel der gesellschaftlichen Handlungsorientierungen trifft, die sich auf die vorherrschende Marktlogik richten. Polanyi ging ja wie selbstverständlich noch davon aus, dass sich die kulturellen Bestände, die der Marktgesellschaft ihre Grenzen ziehen, aus sozialen Quellen speisen, die historisch dem Kapitalismus entweder vorgängig sind oder sich gesellschaftlich in einer relativen Autonomie ihm gegenüber befinden. Der sozialhistorische Hintergrund dieser Annahme war, dass der Kapitalismus bei weitem nicht alle ökonomischen und sozialen Existenzformen der Gesellschaft erfasst hatte, so dass andere Formen der sozialen Selbstregulation noch einen Kontrast zur Marktlogik bilden konnten. Die Marktabhängigkeit gesellschaftlicher Existenzweisen hat aber heute eine soziale Verbreitung und eine lebensweltliche Tiefe erreicht, die andere Epochen des Kapitalismus nicht kannten. In

Deutschland ist dieser Tatbestand etwa seit den frühesten Formulierungen der Individualisierungstheorie von Ulrich Beck Anfang der 1980er-Jahre diskutiert worden, und es gehört gewiss zu den Stärken dieser an Schwächen nicht eben armen Theorie, den Anteil der „Marktvergesellschaftung“ bei modernen Individualisierungsprozessen in aller Deutlichkeit hervorgehoben zu haben (vgl. Beck 1983).

Wie alle dominanten Institutionen, auf die sich Akteure alltäglich ausrichten müssen, haben aber auch Märkte eine Reihe von kulturellen Effekten (vgl. auch Neckel 1996), vor allem dann, wenn Märkte sich praktisch als alternativlos darstellen und dabei auch eigene Chancenstrukturen enthalten. Die Marktgesellschaft unserer Gegenwart trägt Züge von beidem: Alternativlosigkeit und Chancenstrukturen, letzteres vor allem deswegen, weil sich die Marktgesellschaft mit einer Anzahl von Innovationen und inneren Wandlungsprozessen verbindet, die sie auch kulturell erfolgreich macht. In den modernen Lebensformen der Gegenwart entsteht dadurch eine Figuration von Gesellschaft und Ökonomie, die man mit einem Begriff von Jeremy Rifkin (2000: 19) als „kulturellen Kapitalismus“ bezeichnen kann. Aus ihm heraus entspringen eben jene Handlungsmuster, die sich in anderen Epochen des Kapitalismus der Marktvergesellschaftung eher entgegen gestellt haben.

Der „kulturelle Kapitalismus“ ist dabei – dies nur zum besseren Verständnis meines Deutungsvorschlags – kein Wiedergänger der alten These von der „Kulturindustrie“ (Horkheimer/Adorno [1944] 1969: 128 ff.). Das theoretische Konzept der Kulturindustrie setzte gewissermassen noch die Polanyi'sche Unterscheidung von gesellschaftlicher Selbstregulation und kapitalistischer Marktlogik voraus, auf die hin Subjekte konditioniert werden sollten. Der Prototyp der Kulturindustrie war daher der passive Zuschauer eines wehrlosen Publikums. Der kulturelle Kapitalismus unserer Zeit hingegen favorisiert den „reflexiven Mitspieler“ (vgl. auch Neckel 2003), für den er eine Unzahl von günstigen, unterhaltenden oder kreativen Gelegenheiten schafft, seit die moderne Alltagskultur selbst das bevorzugte Investitionsgebiet der Marktökonomie geworden ist. Ein weiterer Unterschied zur These von der „Kulturindustrie“ liegt darin, dass diese stets eine sehr einseitige Beziehung zwischen den kulturellen Herrschaftsagenturen und ihren Rezipienten annahm. Der kulturelle Kapitalismus aber benötigt geradezu die Zweiseitigkeit im Verhältnis von Märkten und Publikum, dessen Eigensinn und Reflexivität für Innovationen eingesetzt wird. Mit anderen Worten: Der Kapitalismus usurpiert nicht nur die Kultur, er wird durch die von ihm hervorgebrachte Kultur auch selbst verändert. Die Verschmelzung von Ökonomie und Kultur wandelt beide Bereiche.

Was sind nun die wichtigsten Entwicklungen des kulturellen Kapitalismus, die ihm derartige soziale Rückkoppelungen ermöglichen können? Hier sollen einige Stichworte genügen, für die ich auch nur in aller Kürze auf die einschlägigen soziologischen Debatten verweise.

Die vielleicht umfassendste soziologische Deutung aus der jüngeren Zeit haben in diesem Zusammenhang Luc Boltanski und Ève Chiapello (1999) in ihrem Buch über den „neuen Geist des Kapitalismus“ formuliert. Danach hat sich der Kapitalismus unserer Gegenwart vor allem die „ästhetische“ Kritik einverleibt, die gegen ihn seit je her vorgebracht wurde. Kreativität, Autonomie, Individualismus, Selbstverwirklichung und Genuss – um nur einige der klassischen Topoi ästhetischer Kritik am Kapitalismus zu benennen – haben danach den Status verloren, zum Einspruch gegen die Marktlogik geeignet zu sein, weil die Märkte all dieses entweder selbst im Angebot haben oder ihre Nachfrage nach Arbeitskräften und Personal an eben diesen Leitbildern ausrichten.

Was aber von Akteuren abverlangt wird, kann sich kaum noch für eigene Ansprüche eignen, weshalb Märkte heute eine Art postmodernen Paternalismus verkörpern, der sich aus eigenem Interesse um die Befriedigung einer Vielzahl subjektiver Bedürfnisse seiner Hintersassen bekümmert. Technische Innovationen, die vor allem im Bereich der elektronischen Medien hervorgebracht wurden, tragen dabei ebenso die soziale Bedeutung in sich, als Befreiung erfahren zu werden, wie die durchschnittlich erheblich gewachsenen Konsumchancen. Auch wenn man der These vom Ende des Eigentums im digitalen Kapitalismus, die Rifkin aufgestellt hat, nicht zustimmen mag, so bleibt doch eine typische Gesellschaftserfahrung unserer Zeit, dass der Zugang zu den besonders begehrten Gütern und Dienstleistungen der populären Kultur viel weniger Privilegien kennt.

In diesem Zusammenhang kann man etwa auch die jüngeren Entwicklungen in den Forschungen der Cultural Studies als symptomatisch auffassen, die sich ganz der Analyse dessen verschrieben haben, was man in diesem Forschungsfeld die „Politik des Vergnügens“ (vgl. Göttlicher/Winter 2002) nennt. Darunter ist vor allem die Verabschiedung der kultursoziologisch sehr beliebten Vorstellung gemeint, kulturelle Stile seien eigenständige Leistungen sozialer Milieus, die der Kapitalismus dann rasch vermarkten würde. Stilbildungen gehen jedoch schon seit langem nicht nur unter aktiver Beteiligung des Marktes vor sich, vielmehr sind es häufig die Märkte selbst, die sich auf die Suche nach neuen kulturellen Stiltypen machen oder diese gleich von sich aus erfinden. Zum Anspruch auf Autonomie wird dies heute offensichtlich nicht als gegensätzlich erfahren. Die Cultural Studies jedenfalls haben eine ganze Anzahl von Studien vorgelegt, in denen Fernsehserien, Videotapes,

Popmusik oder das Internet gerade dadurch als in die jeweilige Kultur sozialer Milieus integrierbar erscheinen, *weil* sie als Marktangebote auftreten und somit der Ironisierung, dem Experimentieren oder auch der negativen Stilisierung zugänglich sind. Aber auch die politische Negation ist heute ganz mit der Ausdruckskultur moderner Märkte verkoppelt. Als ein kleines Beispiel hierfür zitiere ich aus einem Flugblatt, mit dem vor einiger Zeit von einer Aktionsgruppe in Frankfurt am Main zu einer „Nachtanzdemo“ aufgerufen wurde. Als Headline wählten die Organisatoren die Forderung: „Ich will mich frei bewegen, will tanzen, meine Droge, meine Party, will meine Stadt – für Alle!“, was man vielleicht so deuten kann, dass Märkte und ihre Opponenten sich heute mitunter einem strukturell ähnlichen Muster von Performativität bedienen. Die performative Gesellschaftskritik korrespondiert ihrer Form nach mit der Erlebnishaftigkeit des kulturellen Kapitalismus und vermag daher nicht jene Negation darzustellen, als die sie sich selbst betrachtet.

Auf den kulturellen Kapitalismus konnte ich hier nur wenige Schlaglichter werfen, die beleuchten sollten, wie die Marktgesellschaft soziale Handlungsmuster generiert, die sich zu ihr komplementär verhalten. Vergleichbares liesse sich auch etwa für jene Sphäre der Marktgesellschaft zeigen, die sich durch neuartige ökonomische Gelegenheitsstrukturen auszeichnet (vgl. Neckel 2001). Der Begriff der „Einbettung“ ist für die hier dargestellte Figuration von Ökonomie und Lebensform nur noch wenig geeignet, da er auf die kulturelle Begrenzung von Märkten abstellt, nicht jedoch auf die Vermarktlichung der Kultur. Da diese ihr Pendant in der „ästhetischen“ Aufwertung der Märkte findet, bietet sich für derart sinnhafte Verschränkungen vielleicht eher der religionswissenschaftliche Begriff des *Synkretismus* an, um den neuen Geist des Kapitalismus zu erfassen. Doch auch der kulturelle Kapitalismus hat seine ihm eigene Grenze. Sie liegt darin, vom materiellen und performativen Erfolg abhängig zu sein – ein recht schwankender Boden gesellschaftlicher Legitimation. In Zeiten sozialer Krisen und in jenen Sozialschichten, die die moderne Marktgesellschaft deprivilegiert, bleiben moderne Lebensformen daher auf normative Ressourcen angewiesen, die die Marktlogik eindämmen können. Die Frage ist aber, ob die Marktgesellschaft diese Ressourcen nicht restlos verzehrt. Dass die Vermarktlichung der Gesellschaft das Soziale schliesslich zerstören könnte, wie Polanyi befürchtet hat, dürfte eher unwahrscheinlich sein. Aber die Allmacht des Marktes wird eine andere Gesellschaft hervorbringen als die, die wir kennen.

Literatur

- Axelrod, Robert (1988), *Die Evolution der Kooperation*, München: Oldenbourg.
- Beck, Ulrich (1983), Jenseits von Stand und Klasse? Soziale Ungleichheiten, gesellschaftliche Individualisierungsprozesse und die Entstehung neuer sozialer Formationen und Identitäten, in: Reinhard Kreckel, Hrsg., *Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderband 2)*, Göttingen: Schwartz, 35–74.
- Beckert, Jens (1996), Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewissheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns, *Zeitschrift für Soziologie*, 25. Jg., 125–146.
- Beckert, Jens (1999), Ökonomische Rationalität und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns, in: Axel Paul, Hrsg., *Ökonomie und Anthropologie*, Berlin: Berlin Verlag Arno Spitz, 89–101.
- Boltanski, Luc und Ève Chiapello (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris: Gallimard.
- Bourdieu, Pierre (1998), *Gegenfeuer. Wortmeldungen im Dienste des Widerstands gegen die neoliberale Invasion*, Konstanz: UVK.
- DiMaggio, Paul (1994), Culture and Economy, in: Neil Smelser und Richard Swedberg, Hrsg., *Handbook of Economic Sociology*, Princeton/New York: Princeton University Press, 27–57.
- Fligstein, Neil (2001), *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*, Princeton/Oxford: Princeton University Press.
- Giddens, Anthony (1996), Risiko, Vertrauen und Reflexivität, in: Ulrich Beck, Anthony Giddens und Scott Lash, Hrsg., *Reflexive Modernisierung. Eine Kontroverse*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 316–337.
- Giddens, Anthony (1997), *Jenseits von Links und Rechts. Die Zukunft radikaler Demokratie*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Goleman, Daniel (1997), *Emotionale Intelligenz*, München: DTV.
- Göttlicher, Udo und Rainer Winter, Hrsg. (2002), *Politik des Vergnügens. Zur Diskussion der Populärkultur*, Köln: von Halem.
- Granovetter, Mark (1985), Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, Vol. 91, 481–510.
- Höhler, Gertrud (2003), *Warum Vertrauen siegt. 50 gute Gründe, sich aufeinander zu verlassen*, München: Econ.
- Horkheimer, Max und Theodor W. Adorno ([1944] 1969), *Dialektik der Aufklärung. Philosophische Fragmente*, Frankfurt am Main: Fischer.
- Neckel, Sighard (1996), Identität als Ware. Die Marktwirtschaft im Sozialen, in: Florian Müller und Michael Müller, Hrsg., *Markt und Sinn. Dominiert der Markt unsere Werte?*, Frankfurt/New York: Campus, 133–145.

- Neckel, Sighard (1999), Blanker Neid, blinde Wut? Sozialstruktur und kollektive Gefühle, *Leviathan*, 27. Jg., Nr. 2, 145–165.
- Neckel, Sighard (2001), „Leistung“ und „Erfolg“. Die symbolische Ordnung der Marktgesellschaft, in: Eva Barlösius, Hans-Peter Müller und Steffen Sigmund, Hrsg., *Gesellschaftsbilder im Umbruch. Soziologische Perspektiven in Deutschland*, Opladen: Leske & Budrich, 245–265.
- Neckel, Sighard (2002), Ehrgeiz, Reputation und Bewährung. Zur Theoriegeschichte einer Soziologie des Erfolgs, in: Günter Burkart und Jürgen Wolf, Hrsg., *Lebenszeiten. Erkundungen zur Soziologie der Generationen*, Opladen: Leske & Budrich, 103–117.
- Neckel, Sighard (2003), *Die Verwilderung der Selbstbehauptung. Adornos Soziologie: Veralten der Theorie – Erneuerung der Zeitdiagnose*, Vortrag auf der Internationalen Theodor W. Adorno-Konferenz „Dialektik der Freiheit“, Frankfurt am Main, 25.–27. September 2003 (Manuskript).
- Neckel, Sighard und Kai Dröge (2002), Die Verdienste und ihr Preis: Leistung in der Marktgesellschaft, in: Axel Honneth, Hrsg., *Befreiung aus der Mündigkeit. Paradoxien des gegenwärtigen Kapitalismus*, Frankfurt/New York: Campus, 93–116.
- Polanyi, Karl ([1944] 1978), *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Polanyi, Karl (1979), *Ökonomie und Gesellschaft*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Rifkin, Jeremy (2000), *Access. Das Verschwinden des Eigentums*, Frankfurt/New York: Campus.
- Weber, Max ([1922] 1980), *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, Tübingen: Mohr (Paul Siebeck).
- Wiesenthal, Helmut (2000), Markt, Organisation und Gemeinschaft als „zweitbeste“ Verfahren sozialer Koordination, in: Uwe Schimank und Raymund Werle, Hrsg., *Gesellschaftliche Komplexität und kollektive Handlungsfähigkeit*, Frankfurt/New York: Campus, 44–73.
- Zukin, Sharon und Paul DiMaggio (1990), Introduction, in: Dies., Hrsg., *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*, Cambridge: Cambridge University Press, 1–36.